



DERECHO COMERCIAL I

PROGRAMA	
Nombre del curso	Comercial I
Naturaleza del curso	Obligatorio
Equipo docente	Profesor Guillermo Caballero Germain. Ayudantes: Ignacio Ríos; Diego Iglesias; Oscar Cornejo; Camilo Saldías; Carlos Vásquez.
Descripción del curso	Este curso es el primero del ciclo de derecho comercial y aborda dos temas centrales: la delimitación de la materia mercantil y las formas de organización jurídica en torno a personas.
Objetivos generales	Conocer las diferentes fuentes jurídicas del Derecho Mercantil, comprender su aplicación y posibilitar el razonamiento jurídico de los estudiantes. Asimismo, obtener un panorama general de la realidad mercantil y su institucionalidad, en nuestro país.
Objetivos específicos	Aprender y aplicar una forma de razonamiento jurídico. Conocer las normas positivas del derecho mercantil. Resolver situaciones conflictivas de relevancia jurídica.
Contenidos	Formación, evolución y fuentes del Derecho Mercantil; La delimitación de la materia mercantil; Los sujetos mercantiles; La regulación de la actividad empresarial y los mercados; La sociedad de personas como forma de organización jurídica; Otras formas de organización jurídica de personas.
Régimen de asistencia	50% de asistencia obligatoria.
Sistema de evaluaciones	<p>De acuerdo con el título quinto del Reglamento de los estudios conducentes al grado de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales, podrá realizarse un máximo de dos evaluaciones por semestre, que corresponden a una prueba y un examen, en las fechas fijadas por Dirección de Escuela.</p> <p>La evaluación parcial y el examen ordinario son escritos y, en caso de rendir el examen en fecha extraordinaria, este será en modalidad oral.</p> <p>El examen en su versión ordinaria y extraordinaria comprende un control de lectura de la "Primera Parte" del texto "El Acto de Comercio", de Juan Esteban Puga. Este ítem será equivalente al 5% de la nota final del curso. En caso de rendirse en el examen extraordinario será evaluado en forma oral. Sin perjuicio de lo anterior, se ofrece a los y las estudiantes la posibilidad de rendir dicha evaluación en forma anticipada, en la tercera semana del curso, en fecha y lugar que serán informados en la oportunidad que corresponda.</p> <p>Adicionalmente, habrá una serie de casos durante el semestre cuya resolución es de carácter estrictamente voluntario, pero que, no obstante, tendrán una bonificación de hasta un máximo de 1 punto, que será imputada a la nota. Estos casos tienen como propósito entregar una preparación para su comprensión y un método para abordar su resolución.</p>



	<p>El trabajo se realizará en grupos de máximo 4 y mínimo 3 integrantes, habrá un plazo de una semana para resolver cada caso. Además, se hará una sesión o ayudantía en que se explicará la resolución con el propósito de retroalimentar al estudiante y atender sus dudas.</p> <p>Cada caso es evaluado con una nota de 1 a 7, el promedio será equivalente a una cantidad de décimas según una tabla de tramos que podrá ser solicitada por los estudiantes.</p> <p>De un total de 5 casos 4 son obligatorios para obtener las décimas. Además, cada estudiante debe asistir a lo menos a 3 de las sesiones o ayudantías explicativas de los casos que realice. Estos son requisitos copulativos para obtener la bonificación. Las fechas de casos y ayudantías serán informadas el primer día de clases.</p>
Metodología de enseñanza y evaluación	<p>La metodología de enseñanza combinará lecturas obligatorias, clases expositivas y resolución de casos, en la forma indicada en este programa.</p> <p>La metodología de evaluación entiende que ella es también un ejercicio de aprendizaje para el estudiante. Cada instrumento de evaluación es diseñado en base a la resolución de casos por medio de la aplicación del conocimiento y razonamiento jurídicos. Clarificamos que cada caso tiene asociada una pauta de resolución que permite asignar puntaje de acuerdo con parámetros objetivos, sin embargo, ello no supone que existe una única forma correcta de responder, por el contrario, si existen respuestas que no estén previstas en la pauta, ellas son cuidadosamente revisadas y homologadas, siempre que tengan asidero jurídico.</p>
Bibliografía	Textos de referencia (obligatorios y sugeridos) a ser consultados por los y las estudiantes son enunciados en el apartado que sigue para cada clase.
SYLLABUS	
Resultados de aprendizaje	
Criterios de evaluación por cada Resultado de Aprendizaje	
Evidencias del aprendizaje, y actividades o situaciones de evaluación	
PROGRAMACIÓN	

CLASE N°1. - (Inicio de clases)	29/07	<p>Tema I. Formación, evolución y fuentes del Derecho Mercantil</p> <p>i) Sistemas de derecho mercantil, subjetivo, objetivo, empresarial.</p> <p>ii) Problemas Actuales Del Derecho Comercial</p> <p><i>Lectura:</i> JEQUIER, pp. 63-77</p>
CLASE N°2	30/07	iii) Fuentes Del Derecho Mercantil



		a) La constitución (reenvío); b) La ley mercantil; c) La costumbre y usos mercantiles; d) Los tratados internacionales <i>Lectura:</i> JEQUIER, pp. 34-57
CLASE N°3	2/08	Tema II. La materia mercantil ¿Cómo se determina la parcela del Derecho privado regida por el Código de Comercio? Los denominados actos de comercio: i) El criterio de intencionalidad: a) planteamiento; b) la accesoriadad; c) los actos de comercio mixtos. <i>Lectura:</i> PUGA, pp. 17-26; 159-169.
CLASE N°4	5/08	ii) El criterio de empresa; <i>Lectura:</i> PUGA, pp. 119-130; 178-211
CLASE N°5	6/08	iii) El criterio de intermediación. <i>Excursus:</i> la comisión. <i>Lecturas:</i> PUGA, pp. 217-227; JEQUIER, pp. 120-124.
CLASE N°6	9/08	iv) El criterio del objeto. La forma como criterio de mercantilidad. La taxatividad de los actos de comercio. La importancia de la mercantilidad. <i>Lecturas:</i> PUGA, pp. 32-34; 169-174; 211-217; JEQUIER, pp. 93-98; CABALLERO, RChDP 21, pp. 449-453.
CLASE N°7	12/08	Análisis crítico del acto de comercio como criterio de delimitación de la materia mercantil. <i>Lectura:</i> PUGA, pp. 111-118; 128-157;
CLASE N°8	13/08	Tema II. Los sujetos mercantiles. i) El estatuto jurídico del comerciante: a) Noción; b) Obligaciones <i>Lectura:</i> JEQUIER, pp. 185-230
CLASE N°9	19/08	ii) Los auxiliares del comercio <i>Lectura:</i> JEQUIER, pp. 233-251
CLASE N°10	20/08	Tema III. La institucionalidad mercantil: i) El Registro de Comercio <i>Lecturas:</i> GUTIERREZ, El registro de comercio, pp. 1-11; PICA, La facultad calificadora del registro de comercio, pp. 1-9
CLASE N°11	23/08	ii) La jurisdicción mercantil <i>Lectura:</i> JEQUIER, "El arbitraje forzoso en Chile, pp. 453-498"
CLASE N°12	26/08	Tema IV. La regulación de la actividad empresarial y los mercados: i) La regulación constitucional de la actividad empresarial; <i>Lectura:</i> JEQUIER, pp. 34-57
CLASE N°13	27/08	ii) La relación entre el derecho económico y el derecho mercantil; iii) La relación entre el derecho del consumidor y el derecho mercantil; y <i>Lectura:</i> JEQUIER, pp. 34-57
CLASE N°14	30/08	iv) La relación entre el derecho civil y comercial. La cuestión de la unificación del derecho privado. <i>Lectura:</i> PUGA, pp. 217-227
CLASE N°15	2/09	PRUEBA (fecha a fijar por Dirección de Escuela)
CLASE N°16	3/09	Tema V. La noción de sociedad de personas. Concepto: i) Visión tradicional



		<i>Lectura:</i> PUELMA ACCORSI, pp. 59 -85
CLASE N°17	6/09	ii) Visión crítica <i>Lectura:</i> PUELMA ACCORSI, pp. 86 -113
CLASE N°18	9/09	iii) La función económica de la personalidad jurídica y la discusión acerca del carácter esencial para una sociedad <i>Lectura:</i> PUELMA ACCORSI, pp. 191-199
CLASE N°19	10/09	Tipos societarios y clasificación de sociedades <i>Lecturas:</i> JEQUIER, pp. 97-113 UBILLA, Es la sociedad un contrato típico. La tipicidad, pp. 251-254
CLASE N°20	13/09	Tema VI. La noción de sociedad de responsabilidad limitada (SRL) i) La naturaleza híbrida; ii) Constitución <i>Lectura:</i> PUELMA ACCORSI, pp. 26-32; 299-312
CLASE N°21	23/09	Tema VI. La nulidad. i) La nulidad de fondo; y ii) forma. <i>Lectura:</i> VARELA MORGAN, “Saneamiento de la nulidad de sociedades originada por vicios formales”, pp. 3-34
CLASE N°22	24/09	Nulidad (continuación) <i>Lectura:</i> VARELA MORGAN, “Saneamiento”, pp. 35-47
CLASE N°23	27/09	Tema VII. Los socios i) Derechos y obligaciones de los socios; ii) la exclusión. <i>Lectura:</i> PUELMA ACCORSI, pp. 331-347 y 383-400
CLASE N°24	30/09	Tema VII. La participación social i) Noción; ii) negocios entre vivos sobre la participación social: a) cesión; <i>Lectura:</i> CABALLERO, “La autorización previa de los socios para la cesión del interés social”, pp. 383-393
CLASE N°25	1/10	SEMANA FIESTAS PATRIAS
CLASE N°26	4/10	b) embargo. <i>Lecturas:</i> ALVAREZ/ROJAS, Admisibilidad y efectos del embargo y la enajenación forzada de la cuota de interés del socio de una sociedad de personas”, pp. 175-203; LÓPEZ BLANCO, Embargo y Remate Judicial de Derechos Sociales, pp. 8-18
CLASE N°27	7/10	Tema VII. La administración i) Administración de la sociedad; <i>Lectura:</i> PUELMA ACCORSI, pp. 358-382
CLASE N°28	8/10	ii) La representación de la sociedad <i>Lectura:</i> RIOSECO ENRÍQUEZ, “La administración de las sociedades de personas”, pp. 7-26
CLASE N°29	11/10	Tema VIII. La disolución i) La disolución; <i>Lectura:</i> PUELMA ACCORSI, pp. 401-447
CLASE N°30	15/10	ii) la liquidación. <i>Lectura:</i> CABALLERO, La reactivación de la sociedad colectiva civil disuelta, pp. 653-663.
CLASE N°31	18/10	iii) la extinción <i>Lectura:</i> CABALLERO, La extinción de una sociedad anónima como laguna legal, pp. 395-408.



CLASE N°32	21/10	Tema VIII. Otras formas de organización jurídica de personas i) Sociedad en comandita simple. <i>Lectura:</i> PUELMA ACCORSI, pp. 257-277
CLASE N°33	22/10	ii) Empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL). <i>Lectura:</i> BAEZA, pp. 1259-1280
CLASE N°34	25/10	ii) EIRL (continuación) <i>Lectura:</i> BAEZA, pp. 1281-1311
CLASE N°35	28/10	iii) Cuentas en participación <i>Lectura:</i> PUELMA ACCORSI, pp. 171-185
CLASE N°36	29/10	iv) La subparticipación <i>Lectura:</i> CABALLERO, Apunte, pp. 1-15
		NOTA: La programación está sujeta a modificaciones debido a una estancia de investigación del prof. Caballero. La programación definitiva será informada la primera clase.