Universidad Nacional de Salta

Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales

RES. CD ECO N° 479.19
EXPTE. N° 6794/19
Salta, 25 NOV 2019,

VISTO La nota presentada por la Prof. Paola Guardatti, obrante desde fojas 1 a 8, mediante la cual solicita la aprobación para el dictado del Curso de Capacitación propuesto por alumnos de la carrera Profesorado en Ciencias Jurídicas, el cual se dictará en el marco de las Prácticas Docentes, correspondientes al Módulo III; y,

CONSIDERANDO:

Que el proyecto "Contratos Mercantiles... Una impronta práctica", tiene como propósitos incentivar la reflexión crítica sobre la problemática mercantil y empresarial referida a los temas a desarrollar, aplicar conceptos a situaciones tanto simuladas como reales y motivar la participación y el trabajo grupal de los alumnos, además tiene como objetivos aprender el funcionamiento de los contratos propuestos, proporcionar atención y asesoramiento a sujetos empresariales y particulares sobre las figuras contractuales a desarrollar y comprender casos jurisprudenciales a tratar.

Que el presente proyecto de carácter pedagógico está destinado a alumnos de la asignatura Derecho Comercial y Empresarial - 3º año de la carrera de Abogacía de la Universidad Católica de Salta.

Que el Reglamento de las Prácticas Docentes aprobado por Res. CD ECO Nº 152/19, establece que el desarrollo de las mismas se podrá formalizar en el marco de materias y/o asignaturas de los niveles medios, terciario y/o universitario.

Que los alumnos, cuyos estados curriculares figuran a fs. 13 y 16, cumplen con el régimen de correlatividad y tiene aprobados los módulos I y II de la mencionada carrera.

Que la Dirección de Posgrado y Recursos Propios emitió el informe que obra a fojas 17.

Que la Comisión de Posgrado y Extensión Universitaria de esta Unidad Académica, aconseja a fs. 18 y 19, la aprobación del Curso de Capacitación propuesto.

Que el Consejo Directivo en su Reunión Ordinaria N° 17/19 de fecha 05.11.19, aprobó el dictamen de la Comisión de Posgrado y Extensión Universitaria.

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS JURIDICAS Y SOCIALES - UNSA

Universidad Nacional de Salta

Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales

RES. CD ECO N° 479.19
EXPTE. N° 6794/19
Salta, 25 NOV 2019,

POR ELLO: En uso de las atribuciones que le son propias,

EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, JURÍDICAS Y SOCIALES

RESUELVE:

ARTICULO 1º.- Autorizar el dictado del Curso de Capacitación que se detalla a continuación, el que estará a cargo de alumnos de la carrera Profesorado en Ciencias Jurídicas, a dictarse en el marco del Módulo III "La Práctica Educativa", con los lineamientos que como **ANEXO** forman parte de la presente resolución:

Alumnos	Propuesta	Destinatarios
Díaz Galdeano María Florencia DNI: 36.934.772	"Contratos Mercantiles... Una impronta práctica"	Alumnos de la asignatura Derecho Comercial y Empresarial - 3º año de la carrera de Abogacía de UCASAL
Siles Edith María Mabel DNI: 35.543.445		

ARTICULO 2º.- Establecer que la Prof. Paola Guardatti y la Dra. María de los Desamparados Talens, tendrán a su cargo la coordinación, seguimiento y supervisión del referido proyecto.

ARTICULO 3º.- Publíquese en el Boletín Oficial de la Facultad y hágase saber a los alumnos responsables del dictado, a la Dirección de Posgrado y Recursos Propios, a la Prof. Paola Guardatti, a la Cra. María Rosa Panza y a la Dra. María de los Desamparados Talens, para la toma de conocimiento y demás efectos.

.melg/mt

Cr. Juan Alberto Mariscal Rivera
Secretario As. Institucionales y Administrativos
Fac. Cs. Económ. Jur. y Soc. - UNSa.

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, JURIDICAS Y SOCIALES - UNSA -

Esp. ANGÉLICA ELVIRA ASTORGA
VICE DECANA
Fac. de Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNSa

ANEXO 479-19

EXPTE. N° 6794/19

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SALTA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, JURÍDICAS Y SOCIALES

PROFESORADO EN CIENCIAS JURÍDICAS

MÓDULO III: LA PRÁCTICA EDUCATIVA

CORTE: 2018-2019

Equipo docente: Dra. María Florencia Díaz Galdeano.

Dra. Edith María Mabel Siles.

"Contratos mercantiles… Una impronta práctica"

Iuris praecepta sunt haec: honeste vivere, alterum non laedere, suum cuique tribuere[1].

"Los preceptos del derecho son: vivir honestamente, no dañar a nadie y dar a cada uno lo suyo".

Ulpiano[2].

De las tres máximas del jurista, aquí retomaremos la última: "dar a cada uno lo suyo". Es que, el cumplir con los contratos, con lo que mandan los pactos y cualquier tipo de norma, implicará dar al otro lo suyo. Tal es así, que ya Vélez Sarsfield, al regular al contrato, en el derogado art. 1197 del Código Civil, había dispuesto: *"Las convenciones hechas en los contratos forman para las partes una regla a la cual deben someterse como a la ley misma"*.

Aquella máxima, se halla presente más que nunca, aún en las modernas (y no tanto) formas de contratación; y es que el *suum cuique tribuere*, como se verá, no ha perdido su vigencia.

En este punto inicial, queremos partir de una pregunta: ¿Para qué enseñar? Y para intentar dar una respuesta a este interrogante optaremos por una frase de Antelo E. (2009): *"Para dar armas o herramientas a los chicos a fin de que puedan desenvolverse en la vida"* (pág. 27). Coincidimos en afirmar que la educación es un arma, y una muy poderosa. El profesor entra al aula y tiene libertad de expresión, poder de convicción, posibilidad de generar lazos afectivos con varias personas a la misma vez, entre otras cuestiones. Esto genera influencia en los educandos, a veces para bien y otras veces no tanto. Sin embargo, de eso se trata, de repartir, de dar; y si el intento tiene éxito, la transmisión fue lograda. El docente adquiere cierto "poder" dentro del aula, esa facultad de influir en el otro, en sus pensamientos. Por ello consideramos que la enseñanza intencional como la no intencional deben ser reflexionadas, programadas, planificadas. Es lo menos que podemos hacer, cuando de asumir tal responsabilidad se trata.

El presente proyecto educativo se halla inserto en el marco del Programa de Derecho Comercial y Empresarial, asignatura correspondiente a la Carrera de Derecho, dictada en la Universidad Católica de Salta (UCASAL). Los temas mencionados corresponden a las Unidades 9, 10, 11 y 12 del programa vigente.

---

[1] D.1.1.10.1: Justiniano. Texto de las Institutas I, 1, 3.

[2] Ulpiano: En latín, *Gnaeus Domitius Annius Ulpianus*; (¿Tiro?, ¿170? - Roma, 228) fue un jurista romano de origen fenicio.

Es menester advertir que, por disposición de la Universidad, para ésta asignatura existen dos comisiones identificadas como N° 1 y 2, que trabajan paralelamente y bajo el mismo grupo docente. Dada las exigencias y mecánica de desarrollo de estas prácticas educativas, ambas docentes actuarán en la Comisión N° 1.

Destinatarios: Alumnos de Derecho del 3° año – Sistema presencial, de la UCASAL, que cursan este período lectivo 2019, en la Comisión 1.

Según las listas brindadas por Decanato de la Facultad de Ciencias Jurídicas de aquella Universidad, en la Comisión mencionada se encuentran inscriptos 54 alumnos.

Equipo docente:

Dra. María Florencia Díaz Galdeano.

Dra. Edith M. M. Siles.

La forma de actuación y desenvolvimiento de ambas profesionales será indistinta, pero complementaria en cada clase. No habrá un orden pre establecido de exposición ni una lista de tópicos propios de cada una. Ello facilitará, según opinamos, crear un clima de mayor libertad y distensión para con los alumnos.

Propósitos:

1. Incentivar la reflexión crítica sobre la problemática mercantil y empresarial referida a los temas a desarrollar, y lograr que el alumno aplique los conceptos estudiados a situaciones simuladas o reales.
2. Motivar la participación y el trabajo grupal de los alumnos

Objetivos: Que los alumnos sean capaces de:

1. Aprehender el funcionamiento de los contratos propuestos.
2. Proporcionar atención y asesoramiento a sujetos empresariales y particulares sobre las figuras contractuales a desarrollar.
3. Comprender y analizar de los casos jurisprudenciales a tratar.

Fundamentación: La unificación legislativa nacional del derecho civil y comercial con la sanción del nuevo código (aprobado por ley 26.994) llevaría a pensar, en una lectura ligera, que ha desaparecido la materia comercial como disciplina autónoma. Sin embargo, del análisis de sus normas y de varios institutos (entre ellos, los contratos que vamos a desarrollar en el presente proyecto) nos permitirán concluir lo contrario: ***subsiste un régimen legal diferenciado del ordinario o civil que incluso***

implica la comercialización del derecho privado bajo las pautas y principios que caracterizan al mismo.

Dado que la finalidad de la asignatura de Derecho Comercial y Empresarial es formar un profesional avezado en las problemáticas actuales del mundo de los negocios, que adquiera formas conciliadoras, dinámicas, prácticas y eficaces de solución de conflictos; es que el presente proyecto tendrá su basamento en la experiencia y análisis de jurisprudencia. Se buscará el razonamiento crítico de los alumnos para identificar la legislación aplicable, vincularla con el resto del ordenamiento jurídico y con los casos jurisprudenciales, con el propósito de lograr que los futuros profesionales apliquen los conceptos estudiados a situaciones simuladas o reales.

Es por eso, que quisimos dar una impronta práctica a los temas a desarrollar, sabemos (por el manejo que tenemos del grupo) que los alumnos logran comprender los conocimientos teóricos adquiridos en clases pero que a la hora de aplicarlos (simulación de audiencias, redacción de contratos o interpretación de fallos jurisprudenciales) se les presentan ciertas dificultades. En este sentido, pretendemos aportar por el lado del conocimiento práctico y guiarlos a los alumnos en la aplicación de los mismos a situaciones y casos de la vida real. En consecuencia, planificamos simulación de audiencias, roll playing y análisis de casos, que se van a llevar a cabo al finalizar cada una de las unidades. -

Resulta imprescindible para un profesional del derecho orientado en el ejercicio activo de la profesión al asesoramiento de empresas y particulares, aprehender la mecánica de los contratos a desarrollar, pretendiendo generar nociones básicas pero seguras del funcionamiento de aquellos institutos.

No queremos dejar pasar una valoración que hicimos del grupo de alumnos destinatarios de nuestra práctica educativa, ya que son conocidos por ambas docentes que actualmente se desempeñan frente al aula en esta disciplina. Hemos podido observar que los alumnos encentran ciertos inconvenientes con respecto a la comprensión lectora, lo que consideramos que representará una dificultad a la hora de analizar casos jurisprudenciales, base de nuestra metodología de enseñanza y evaluación. Por ello hemos pensado trabajar con actividades y casos prácticos desde la primera unidad, a fin de ejercitar y evaluar paulatinamente la evolución de la comprensión.

Finalmente, cabe destacar que a través de este proyecto se busca, no la mera acumulación de saber para que sean repetidos literalmente en las prácticas evaluativas, sino la adquisición de conceptos que le sirvan al alumno cual herramienta para la resolución de cuestiones concretas de incumbencia profesional.

Contenidos:

Unidad IX: Contrato de Seguro

1. Seguros: concepto. Origen y evolución. Fundamentos económicos y bases técnicas del seguro. Ley de entidades de seguro y su control (Ley 20.091). Control estatal: Superintendencia de seguros. Organización y atribuciones. Procedimientos y recursos.
2. Ley de seguros (Ley 17418). El contrato de seguro: concepto.

2.1 Sujetos: asegurador, tomador, beneficiario. Capacidad para contratar.

1.2. Elementos del contrato: El riesgo: concepto. Riesgos asegurables. Riesgos ficticios. Riesgo asegurado, delimitación. El estado del riesgo y su modificación. Información del estado de riesgo. Reticencia o falsa declaración. Prueba; El interés: concepto. El interés en las distintas ramas del seguro, momento en que debe existir. Transmisibilidad del interés. Concurrencia de intereses, Prima: concepto. Prima pura y prima bruta.

3. Celebración del contrato: propuesta, consentimiento. Seguro por cuenta ajena.

1.1. Intervención de auxiliares. Agentes: categorías y facultades.

1.2. Comienzo de la vigencia del contrato. Forma y prueba. Plazo indeterminado. Prórroga.

1.3. La prestación del asegurador: modalidad, daño. Suma asegurada y valor del interés asegurable. Seguro pleno, sobreseguro, infraseguro, regla proporcional. Franquicia. Determinación de la indemnización. Procedimiento. Pericia. Mora del asegurador.

1.4. Cargas del asegurado: concepto; sanciones por incumplimiento. Cargas de información y de conducta. Cargas durante la vigencia del contrato: antes del siniestro y posteriormente. Aviso: objeto y consecuencias del incumplimiento. Obligación del asegurado: pago de la prima; exigibilidad; pago por tercero. Lugar de pago. Mora. Reajuste de la prima. Disminución y agravación del riesgo. Desaparición y cambio de interés.

1.5. Extinción, rescisión. Resolución unilateral con o sin causa. Prescripción.

1.6. El Contrato de Seguros y la LDC. Diversos Supuestos

Unidad X: Contratos de Seguros en particular

1. Distintas clases de seguros: sus diferencias.
2. Seguro de daños patrimoniales. Seguro de incendio: características. Seguro de robo. Riesgos excluidos. Prueba del siniestro. Seguro de la agricultura: nociones; riesgos cubiertos, indemnización, duración. Seguro de transporte; concepto. Clasificación, delimitación, comienzo y fin de la cobertura, abandono, indemnización. Seguro de responsabilidad civil: concepto; riesgos cubiertos y excluidos. Pluralidad de damnificados. Privilegios del damnificado. Acción directa y citación en garantía. Defensas oponibles por el asegurador.
3. Seguros de personas. Seguros sobre la vida: concepto, caracteres, modalidades, dolo o culpa grave.
4. Reaseguro: concepto, naturaleza jurídica. Modalidades. Retrocesión. Obligaciones del asegurado y del reasegurado. Reaseguro y subrogación del asegurador.

Unidad XI: Contrato de Transporte

1. Contrato de transporte: definición, clases, elementos tipificantes. Responsabilidad general del transportista. Transporte sucesivo o combinado.
2. Transporte de personas: derechos y obligaciones de las partes, responsabilidad del transportista. Forma y prueba.
3. Transporte de cosas: derechos y obligaciones de las partes y del destinatario. Responsabilidad del transportista. Forma y prueba: carta de porte, guía. Precio.
4. Transporte multimodal de mercaderías. (Ley 24.921). Definiciones legales. Ámbito de aplicación. Forma y Prueba del contrato. Responsabilidad del operador y del expedidor. Aviso y constatación de daños. Ejercicio de pretensiones.
5. Los Incoterms: definición, clases, contratación internacional.

Unidad XII: Contratos típicamente comerciales

1. Contratos Cuenta corriente: concepto, naturaleza jurídica y caracteres. Cuenta simple o de gestión. Objeto, negociaciones sobre las que se puede recaer. Personas que pueden celebrar el contrato. Prueba, forma. Remesas: concepto. Efectos: esenciales y naturales. Duración, terminación. Clausura parcial y definitiva, determinación del saldo: ejecutabilidad. Garantías del saldo. Prescripción.

2. Contrato de Corretaje: definición, elementos tipificantes, derechos y obligaciones de las partes. Prohibiciones para el corredor.
3. Contrato de Arbitraje: definición, forma, controversias excluidas, clases, competencia, efectos, cláusulas facultativas. Árbitros: designación, obligaciones, retribución.
4. Prenda con registro. Concepto, origen. Antecedentes. Bienes susceptibles de prendar. Operaciones garantizables. Acreedores. Clases: fija y flotante. Ejecución judicial.

Marco Metodológico:

Elegimos este título descartando la idea de "encuadre" metodológico, teniendo en cuenta su significado en el sentido de "encajar", "encerrar" porque coincidimos con (Steiman, 2008)[3] que: *"ciertamente la idea del método es todo lo contrario. Si hay algo que va a encerrarme o limitarme eso no puede ser objeto de mi trabajo en el aula"* y por otro lado, la idea de "marco" parece acertada, toda vez que como lo dice el Larousse, la idea de cerco que rodea algunas cosas parece ser adecuado al tema que tratamos. -___

Cabe mencionar que ninguna clase es absolutamente teórica, ni totalmente práctica, pues dada la naturaleza de los contenidos ambos aspectos serán, y necesitan serlo, expuestos de forma que puede primar uno u otro según la necesidad, es decir de acuerdo al tópico o figura contractual a analizar.

Las clases tendrán tres etapas básicas. En la primera, se aproximarán los contenidos teóricos mediante la experiencia y realidad, empleándose diferentes estrategias didácticas para despertar y mantener el interés en los contenidos, basado principalmente en la posibilidad de que esos conocimientos pueden (y deben) aplicarse en diversas situaciones de la vida cotidiana.

En una segunda instancia, se procederá al desarrollo del contenido mencionado ut supra, mediante un proceso progresivo. Se hará uso de técnicas individuales y grupales (esto último, toda vez que consideramos que la profesión del Derecho no puede ejercerse en forma aislada).

Para terminar, se procederá con alguna actividad práctica y sintética que además de evaluativa, ayude a la determinación de puntos poco claros, y a la fijación de aquellos aspectos fundamentales que se enseñarán.

Recursos didácticos: De la amplia gama existente en este aspecto, tratando de combinar aquellos tradicionales y modernos, del modo que representen en su conjunto una mayor utilidad, se ha optado por los siguientes:

---

[3] "Más didáctica en la educación superior" de J. Steiman. Ed. Miño y Dávila. 2008.

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, JURÍDICAS Y SOCIALES - UNSA

✓ Exposición dialogada, buscando acercamiento a los alumnos. Junto con el empleo de pizarra y fibrón para fijar términos o realizar mapas conceptuales o líneas temporales.

✓ Power point y cañón proyector. Empleado fundamentalmente como línea conductora de la exposición y orden de los conocimientos enseñados, permite la uniformidad de enseñanza entre las dos comisiones que conforman la cátedra de Derecho Comercial y Empresarial. Ambas comisiones trabajan con el mismo power point elaborado por los docentes en conjunto.

✓ Lecturas individuales y grupales: sobre modelos de contratos y casos jurisprudenciales, a los fines de proceder luego a una reelaboración colectiva, los cuales serán subidos en "Classroom" por los docentes en el transcurso de la clase o al comenzarlas.

✓ Classroom: aplicación de la línea de Google, dada su versatilidad permite al docente y alumno interactuar en el ámbito online, acercando trabajos prácticos, información, dudas y respuestas en un espacio de, aunque no anonimato, si de mayor libertad que solo las redes sociales permiten.

Cronograma: Aunque pre determinado por la Cátedra, conviene tener presente la organización temporal de los temas a desarrollar, la que se plasma en el siguiente cuadro:

FECHA	HORA	CLASE	TEMA
12/08/19	15 A 17 hs.	1	▪ Seguros: concepto, sujetos, elementos del contrato.
16/08/19	15 A 17 hs.	2	▪ Seguros: Celebración del contrato. Intervención de terceros. Seguro por cuenta ajena.
23/08/19	15 A 17 hs.	3	▪ Seguros: elementos, cargas y obligaciones - extinción. Seguro pleno, Infraseguro y Sobreseguro.
26/08/19	15 A 17 hs.	4	▪ El Contrato de Seguros y la Ley de Defensa del Consumidor.
30/08/19	15 A 17 hs.	5	▪ Clases de Seguros. Seguros Patrimoniales.
06/09/19	15 A 17 hs.	6	▪ Contrato de Transporte.
09/09/19	15 A 17 hs.	7	▪ Transporte multimodal – Incoterms.
16/09/19	15 A 17 hs.	8	▪ Cuenta Corriente Mercantil.
20/09/19	15 A 17 hs.	9	▪ Corretaje y Arbitraje.
23/09/19	15 A 17 hs.	10	▪ Prenda con registro.
27/09/19	15 A 17 hs.	11	▪ Análisis de casos – **Coloquio N° 3: Unidades 11 y 12.**

En esta instancia, cabe destacar que el presente modelo de cronograma es tomado del autor (Steiman, 2008)[4]

[4] "Más didáctica en la educación superior" de J. Steiman. Ed. Miño y Dávila. 2008.

Evaluación

Abordamos la evaluación como la comprensión de los conocimientos que se demuestra con su aplicación. Para evaluar es necesario tomar evidencias. En este sentido, tomamos de las autoras (Cappelletti, 2017)[5] el concepto de evaluación como "*oportunidad para que los alumnos pongan en juego sus saberes, visibilicen sus logros y aprendan a reconocer debilidades y fortalezas como estudiantes*". Además, las autoras mencionadas desarrollan las funciones de la evaluación, entre ellas:

1. Diagnosticar.
2. Registrar
3. Ofrecer devoluciones.
4. Seleccionar
5. Certificar.

En este sentido, planificamos recolectar información a través de evaluaciones diagnósticas (preguntas orales e interrogantes disparadores a través de una clase participativa, teniendo en cuenta que ya conocemos al grupo de alumnos y su predisposición a participar y aportar los conceptos ya adquiridos). A partir de ello, verificamos o registramos si los conceptos fueron "bien aprendidos" en el sentido de que si los mismos son los correctos o si debemos retomar sobre alguno de ellos. Luego ofrecemos devoluciones a lo que los mismos aportan y seleccionamos las actividades prácticas ya mencionadas en el marco metodológico, según los diferentes niveles de aprendizaje que observamos en el grupo. Por último, se realizará la certificación de los nuevos aprendizajes adquiridos a lo largo de la clase a través de las actividades prácticas a las cuales ya hicimos referencia, las cuales además de tener una función evaluativa, nos permitirá retomar en la clase siguiente sobre algunos puntos poco claros o poco definidos.

Continuando con el tema de evaluación, cabe mencionar dos aspectos de la misma:

✓ Evaluación del aprendizaje: El proceso evaluativo se realizará de manera constante con la finalidad de identificar habilidades individuales de cada uno de ellos.

En primera instancia se hará uso de la información recolectada en evaluaciones diagnósticas al comenzar cada unidad; a partir de lo cual se van a incorporar nuevos conceptos a relacionarse con los ya adquiridos, proceso que mediante acompañamiento será supervisado por los docentes. Al finalizar el desarrollo de cada tema, se procederá a evaluar grupalmente mediante casos prácticos sobre situaciones simuladas o reales.

---

[5] "La Evaluación como oportunidad" de Rebeca Anijovich y G Cappelletti. Paidós. Año 2017

Por último, y por disposición de la Cátedra, se encuentra previsto un examen parcial al concluir la Unidad 10 (Contrato de Seguros) y un coloquio sobre las Unidades 11 y 12 (Contrato de Transporte y Contratos típicamente comerciales).

Criterios de evaluación:

1. Comprensión, resolución y fundamentación jurídica de la problemática abordada en los casos prácticos.
2. Adecuada aplicación e interpretación de la normativa desarrollada.
3. Claridad de las ideas expuestas y correcto manejo del vocabulario técnico pertinente.
4. Participación en clases.

Asimismo, la cátedra dispone que es necesario contar con el 80 % de la asistencia para obtener la regularidad de la materia y aprobar al menos dos de los tres parciales previsto durante el año, con nota 4 o superior. Las notas obtenidas de las actividades prácticas previstas al finalizar cada uno de los temas del presente proyecto se tendrán en cuenta de manera conceptual y a los efectos de poder evaluar el andamiaje de conocimientos y poder continuar a partir de conceptos adquiridos.

✓ Evaluación de la enseñanza: Desde otra perspectiva, se espera realizar también un examen de la enseñanza impartida. Para lo cual, optamos por un tipo de evaluación basada en las consideraciones del alumnado. Es que humildemente creemos que los que se encuentran en mejor posición para tal tarea evaluativa, son los mismos destinatarios de la enseñanza.

En este lineamiento, se utilizarán los instrumentos de encuestas anónimas, las cuales serán enviadas a los correos electrónicos de los alumnos al terminar cada unidad, para que los mismos aporten su tarea evaluativa sobre los temas enseñados. Las preguntas previstas para la elaboración de dicho instrumento son:

1. ¿cómo calificarías el desempeño de ambas docentes durante las clases?
2. En base a lo indicado anteriormente, ¿podrías decirnos por qué?
3. ¿qué te gustó más de las clases?
4. ¿qué no te gusto?
5. ¿hay alguna observación o sugerencia que quieras darnos?

Asimismo, se procederá a realizar entrevistas orales con los alumnos, en un marco de cordialidad y confianza. Para lo cual será menester trabajar en estos aspectos durante todo el ciclo que demande la realización del presente proyecto.

Bibliografía: En este punto, no nos apartaremos de aquel fijado por el programa vigente de la asignatura. Por lo cual, cabe mencionar como bibliografía, la siguiente:

- Código Civil y Comercial de la Nación Comentado. Director: Ricardo Luis Lorenzetti y otros. Editorial Errepar. Buenos Aires. 2015.
- Código Civil y Comercial de la Nación. Comentado y anotado. 2° Edición. Director: Jorge H. Alterini. Editorial la Ley. Buenos Aires. 2016.
- Ley 17418 de Seguros Comentada. A. Zunino. Editorial Depalma. Buenos Aires. 2015.
- Manual de seguros. Gustavo Raul Meilij. Depalma. 2011.
- Contratos Comerciales Modernos. Juan M. Farina. Astrea. 2012.

Solo resta mencionar, que se fomenta la libertad de los alumnos de escoger aquel material bibliográfico que le resulte más cercano o de mayor facilidad a la comprensión, en tanto cumpla con los contenidos aportados en clases.

Bibliografía para la confección del presente Proyecto:

"Como elaborar un proyecto. Guía para diseñar proyectos sociales y culturales" de Ezequiel Ander – Egg y María José Aguilar Idáñez. Ed. Colección política, servicios y trabajo social. Año 2005.

"El oficio de enseñar. Condiciones y contextos" de Edith Litwin. Cap. 4, 5 y 6. Ed. Paidós. Año 2008.

"Los gajes del oficio. Enseñanza, pedagogía y formación". Alliaud y antelo. Ed. Aique. Año 2011.

"Más didáctica en la educación superior" de J. Steiman. Ed. Miño y Dávila. 2008.

"Competencias docentes del profesorado universitario. Calidad y desarrollo profesional" de M. Zabalza. Cap. 1. Ed. Narcea. Año 2003.

"Programación de la enseñanza en la universidad. Problemas y enfoques" de D. Feldman y M. Palamidessi. Revista Universidad Nacional de General Sarmiento. Año 2001.

"La Evaluación como oportunidad" de Rebeca Anijovich y G Cappelletti. Paidós. Año 2017

Cr. Juan Alberto Mariscal Rivera
Secretario As. Institucionales y Administrativos
Fac. Cs. Económ. Jur. y Soc. - UNSa.

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, JURÍDICAS Y SOCIALES - UNSA -

Esp. ANGÉLICA ELVIRA ASTORGA
VICE DECANA
Fac. de Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNS