



UNIVERSIDAD NACIONAL
“JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN”

VICERRECTORADO ACADÉMICO

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS

ESCUELA PROFESIONAL DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS

MODALIDAD NO PRESENCIAL

SÍLABO POR COMPETENCIAS

CURSO:

DERECHO COMERCIAL I

I. DATOS GENERALES

Línea de Carrera	FORMACION PROFESIONAL ESPECIALIZADA
Semestre Académico	2020 - I
Código del Curso	04-404
Créditos	03
Horas Semanales	Hrs. Totales 04 Teóricas 02 Prácticas 02
Ciclo	VII
Sección	A
Apellidos y Nombres del Docente	Hinojosa Uchofen, Carlos Augusto
Correo Institucional	chinojosa@unjfsc.edu.pe
Nº Celular	998857046

II. SUMILLA

Es un curso de Formación Profesional Especializada de la línea de Derecho Privado, con el carácter de teórico práctico. El objeto es que los estudiantes conozcan el origen y la evolución histórica de la relación mercantil, el comercio como un fenómeno económico que tiene su sustento jurídico en el Derecho Comercial, la legislación comercial en el Perú, y la legislación comparada.

III. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	NOMBRE DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	SEMANAS
UNIDAD I	En el contexto actual el profesional del derecho, distingue los aspectos básicos y la evolución del Derecho Comercial; tomando como referencia la bibliografía establecida en el sílabo.	EL DERECHO COMERCIAL, ASPECTOS BÁSICOS Y EVOLUCIÓN	1-4
UNIDAD II	A fin de establecer una comparación entre legislaciones, identifica la legislación comercial y el papel del comerciante individual en la legislación nacional.	LA LEGISLACIÓN COMERCIAL Y EL COMERCIANTE INDIVIDUAL.	5-8
UNIDAD III	Dada la necesidad de mantener un orden en las operaciones comerciales, aplica las normas y principios de la contabilidad general y del registro mercantil en la actividad comercial.	LA CONTABILIDAD COMERCIAL, EL REGISTRO MERCANTIL, LA EMPRESA Y EL EMPRESARIO	9-12
UNIDAD IV	En la aplicación del Derecho Comercial en la vida diaria, Identifica la legislación aplicable a la empresa individual, micro y pequeña empresa frente a casos prácticos propuestos.	LA EMPRESA INDIVIDUAL Y LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA COMERCIO INTERNACIONAL, COMERCIO ELECTRONICO Y FIRMA DIGITAL.	13-16

IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

NÚMERO	INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO
1	Distingue el origen, la noción de comercio, los antecedentes históricos y su clasificación
2	Analiza la autonomía del Derecho Comercial, identificando las diferencias y similitudes con el Derecho Civil.
3	Interpreta las fuentes y su interrelación con otras ramas del Derecho, comprendiendo la importancia de la Costumbre en el Derecho Mercantil.
4	Identifica las instituciones jurídicas básicas del Derecho así como los enfoques modernos en la disciplina del Derecho Comercial, empresarial y su vinculación con otras disciplinas.
5	Comprende la legislación comercial y conoce los requerimientos para ejercer el comercio en el país.
6	Analiza la problemática del acto de comercio como figura central del Derecho Comercial en base a la normatividad vigente.
7	Analiza la importancia del comerciante individual y las normas que regulan su actividad, reconociendo los beneficios y las limitaciones en las actividades empresariales que realizan.
8	Reconoce la importancia de los auxiliares del comercio y del comerciante para el desarrollo de la actividad comercial
9	Reconoce la importancia de la contabilidad para el correcto funcionamiento del negocio
10	Identifica la necesidad del registro mercantil para la seguridad jurídica de los empresarios y terceros
11	Entiende el concepto económico y jurídico de la empresa y sus elementos integradores
12	Establece las diferencias entre empresa y empresario
13	Comprende el concepto de responsabilidad limitada y su importancia y relación con la Empresa Individual del Responsabilidad Limitada
14	Reconoce los beneficios de la legislación para regular la existencia de las Micro y Pequeñas empresas
15	Identifica la influencia del comercio internacional y su relación con los Tratados de Libre Comercio
16	Analiza las nuevas formas de intercambio comercial tales como el comercio electrónico y su relación con la firma digital



V.- DESARROLLO DE LAS UNIDADES DIDACTICAS:

EL DERECHO COMERCIAL, ASPECTOS BÁSICOS Y EVOLUCIÓN	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA I: En el contexto actual el profesional del derecho, distingue los aspectos básicos y evolución del derecho comercial; tomando como referencia la bibliografía establecida en el sílabo.					
	Semana	Contenidos			Estrategia de la enseñanza virtual	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	1	Noción de comercio, antecedentes históricos, clasificación. Origen del Derecho Comercial y Concepto	Identifica el origen y los antecedentes del Derecho comercial.	Valora la función que cumple el derecho comercial en la dinámica socioeconómica.	Expositiva (Docente / alumno) - Uso de google meet Debate dirigido (Discusiones) - Foros, chat Lecturas - Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) - Foros chat	Distingue la noción de comercio, los antecedentes históricos y su clasificación
	2	Autonomía del Derecho Comercial, teorías y evolución. Relaciones con otras ramas del Derecho. Métodos del Derecho Comercial	Reconoce las posturas sobre la autonomía del Derecho comercial.	Debate una lectura propuesta por el docente con relación a la autonomía del derecho comercial		Analiza la autonomía del Derecho Comercial, identificando las diferencias y similitudes con el Derecho Civil.
3	Sistemas del Derecho Comercial. Fuentes	Distingue las fuentes y los sistemas del Derecho comercial.	Participa de manera crítica en la resolución de casos concretos.	Interpreta las fuentes del Derecho comercial, comprendiendo la importancia de la Costumbre.		
4	La evolución histórica del Derecho Comercial	Identifica la evolución del Derecho comercial.	Debate sobre la evolución del Derecho comercial	Identifica las etapas históricas del desarrollo del Derecho Comercial		
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
<ul style="list-style-type: none"> - Estudio de casos - Cuestionarios 		<ul style="list-style-type: none"> - Trabajos individuales y/ o grupales - Soluciones a ejercicios propuestos 		Comportamiento en clase virtual y chat		



LA LEGISLACIÓN COMERCIAL Y EL COMERCIANTE INDIVIDUAL	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA II: A fin de establecer una comparación entre legislaciones, identifica la legislación comercial y el papel del comerciante individual en la legislación nacional..					
	Semana	Contenidos			Estrategia de la enseñanza virtual	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
5	Legislación comercial en el Perú, anterior y posterior al Código de Comercio.	Reconoce las normas sobre derecho comercial.	Participa con opiniones críticas sobre la legislación comercial.	Expositiva (Docente / alumno) - Uso de google meet - Debate dirigido (Discusiones) Foros, chat Lecturas Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) Foros chat	Comprende la legislación comercial y los requerimientos para ejercer el comercio en el país.	
6	Principios constitucionales económicos: economía social de mercado. Los actos de comercio, Clasificación, el acto de comercio en el C.de C. P.	Identifica los principios constitucionales que regulan la actividad económica del país.	Critica los conceptos de acto de comercio		Analiza la problemática del acto de comercio como figura central del Derecho Comercial en base a la normatividad vigente.	
7	El comerciante individual, características y requisitos en la legislación peruana Impedimentos y prohibiciones	Distingue los requisitos para realizar actividad comercial como comerciante individual	Debate las normas relacionadas al comerciante individual		Analiza la importancia del comerciante individual y las normas que regulan su actividad.	
8	Los auxiliares del comercio, importancia y organización. Los auxiliares del comerciante y su importancia en el desarrollo del comercio	Relaciona a los auxiliares del comercio con el desarrollo de comercio en el país.	Debate sobre las los auxiliares del comercio y el comerciante		Reconoce la importancia de los auxiliares del comercio y del comerciante para el desarrollo de la actividad comercial	
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
<ul style="list-style-type: none"> - Estudio de casos - Cuestionarios 		<ul style="list-style-type: none"> - Trabajos individuales y/ o grupales - Soluciones a ejercicios propuestos 		Comportamiento en clase virtual y chat		



LA EMPRESA Y EL EMPRESARIO LA CONTABILIDAD Y EL REGISTRO MERCANTIL	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA III. <i>Dada la necesidad de mantener un orden en las operaciones comerciales, aplica las normas y principios de la contabilidad general y del registro mercantil en la actividad comercial.</i>					
	Semana	Contenidos			Estrategia de la enseñanza virtual	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	9	Contabilidad Comercial, Libros obligatorios y auxiliares; balance, diario, etc. Reserva de la contabilidad, valor probatorio y conservación de los libros.	Identifica la importancia de la contabilidad para el comercio	Debate sobre la reserva de la contabilidad	Expositiva (Docente / alumno) - Uso de google meet Debate dirigido (Discusiones) Foros, chat Lecturas Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) Foros chat	Reconoce la importancia de la contabilidad para el correcto funcionamiento del negocio
	10	El Registro Mercantil, organización, efectos y oportunidad de las inscripciones	Distingue la organización de registro en el Perú	Discute la pertinencia de la obligatoriedad o no del registro de todos los actos comerciales		Identifica la necesidad del registro mercantil para la seguridad jurídica de los empresarios y terceros
11	La empresa, Concepto, elementos integradores de la empresa. Clasificación de las empresas. La empresa como fenómeno económico y jurídico	Reconoce la importancia de las empresas tanto económica como jurídicamente	Debate sobre la importancia la empresa para el desarrollo del país	Entiende el concepto económico y jurídico de la empresa y sus elementos integradores		
12	La empresa y el empresario, La actividad empresarial del Estado Ley de Promoción de la Inversión Privada	Identifica la actividad empresarial del Estado	Participa el análisis de la pertinencia o no del estado empresario	Establece las diferencias entre empresa y empresario		
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
- Estudio de casos - Cuestionarios		- Trabajos individuales y/ o grupales - Soluciones a ejercicios propuestos		Comportamiento en clase virtual y chat		



LA EMPRESA INDIVIDUAL Y LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, COMERCIO INTERNACIONAL Y ELECTRONICO	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA IV: <i>En la aplicación del Derecho Comercial en la vida diaria, Identifica la legislación aplicable a la empresa individual, micro y pequeña empresa frente a casos prácticos propuestos.</i>					
	Semana	Contenidos			Estrategia de la enseñanza virtual	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	13	Empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL): características, régimen de responsabilidad, órganos de la EIRL, etc.	Identifica las empresas individuales y su importancia.	Reflexiona sobre La importancia de las EIRL	Expositiva (Docente / alumno) - Uso de google meet Debate dirigido (Discusiones) Foros, chat Lecturas Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) Foros chat	Comprende el concepto de responsabilidad limitada y su importancia y relación con la EIRL.
	14	La Micro, pequeña y mediana empresa.	Revisar los elementos de las Micros y pequeñas empresas.	Discute de manera critica la gran importancia de la pequeña y micro empresa		Reconoce los beneficios de la legislación para regular la existencia de las Micro y Pequeñas empresas
15	Comercio internacional, nociones generales, evolución del comercio internacional, Acuerdos Comerciales Internacionales del Perú TLC	Identifica la importancia del comercio internacional para el desarrollo del Perú.	Debate la importancia de los TLC para el Perú	Identifica la influencia del comercio internacional y su relación con los Tratados de Libre Comercio		
16	Comercio electrónico, Definiciones de comercio electrónico, e-business y m-business. Estructura del comercio electrónico Mercados electrónicos, El comercio electrónico en el mundo. La Firma Digital	Establece la necesidad del comercio electrónico en nuestros días.	Discute la relación entre el comercio electrónico y el crecimiento de las empresas	Analiza las nuevas formas de intercambio comercial tales como el comercio electrónico y su relación con la firma digital		
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
- Estudio de casos - Cuestionarios		- Trabajos individuales y/ o grupales - Soluciones a ejercicios propuestos		Comportamiento en clase virtual y chat		

VI. MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS

Se utilizarán todos los materiales y recursos requeridos de acuerdo a la naturaleza de los temas programados. Básicamente serán:

1. MEDIOS Y PLATAFORMAS VIRTUALES

- Casos prácticos
- Pizarra interactiva
- Google meet
- Repositorio de datos

2. MEDIOS INFORMÁTICOS

- Computadora
- Tablet
- Celulares
- Internet

VII. EVALUACIÓN

La evaluación es inherente al proceso de enseñanza aprendizaje y será continua y permanente. Los criterios de evaluación son de conocimiento, de desempeño y de producto.

1. Evidencias de Conocimiento

La evaluación será a través de pruebas escritas y orales para el análisis y autoevaluación. En cuanto al primer caso, medir la competencia a nivel interpretativo, argumentativo y propositivo, para ello debemos ver como identifica (describe, ejemplifica, relaciona, reconoce, explica, etc.); y la forma en que argumenta (plantea una afirmación, describe las refutaciones en contra de dicha afirmación, expone sus argumentos contra las refutaciones y llega a conclusiones) y la forma en que propone a través de establecer estrategias , valoraciones, generalizaciones, formulación de hipótesis, respuesta a situaciones, etc.

En cuanto a la autoevaluación permite que el estudiante reconozca sus debilidades y fortalezas para corregir o mejorar.

Las evaluaciones de este nivel serán de respuestas simples y otras con preguntas abiertas para su argumentación.

2. Evidencias de Desempeño

Esta evidencia pone en acción recursos cognitivos, recursos procedimentales y recursos afectivos; todo ello en una integración que evidencia un saber hacer reflexivo; en tanto, se puede verbalizar lo que se hace, fundamentar teóricamente la práctica y evidenciar un pensamiento estratégico, dado en la observación en torno a cómo se actúa en situaciones impredecibles.

La evaluación de desempeños se evalúa ponderando como el estudiante se hace investigador aplicando los procedimientos y técnicas en el desarrollo de las clases a través de su asistencia y su participación asertiva.

3. Evidencias de Producto

Están implicadas en las finalidades de la competencia, por tanto, nos es simplemente la entrega del producto, sino que tiene que ver con el campo de acción y los requerimientos del contexto de aplicación.

La evolución del producto se evidencia en la entrega oportuna de sus trabajos parciales y el trabajo final.

Además, se tendrá en cuenta la asistencia como componente del desempeño, el 30% de inasistencia inhabilita el derecho a la evaluación.

VARIABLE	PONDERACIONES	UNIDADES DIDÁCTICAS DENOMINADAS MÓDULOS
Evaluación de Conocimiento	30%	El ciclo académico comprende 4
Evaluación de Producto	35%	
Evaluación de Desempeño	35%	

Siendo el promedio final (PF), el promedio simple de los promedios ponderados de cada módulo (PM1, PM2, PM3, PM4)

$$PF = \frac{PM1 + PM2 + PM3 + PM4}{4}$$

VIII. BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS WEB

8.1 Fuentes Documentales

- ESTEBAN DE LA ROSA, Gloria (2002) proyecto de Investigación : Litigios planteados por el comercio electrónico – España
- FAZIO, VENGOA, Hugo (2003) Artículo : *La Globalización: Un intento de explicación y de definición - Colombia*
- LÓPEZ BARRERO, Esther (2003) Artículo : Balances y perspectivas sobre la organización mundial del comercio – Suiza

8.2 Fuentes Bibliográficas

- ASCARELLI, Tulio. (1949) *Panorama del Derecho Comercial* - Depalma .
- BROSETA PONT, Manuel (1965) *Manual de Derecho mercantil* - Madrid.
- CARBONELL O'BRIEN, Esteban (2015) *Elementos de Derecho Comercial*, Lima
- FLORES POLO Pedro, (1980) *Código de Comercio*, Ediciones JV - Lima,
- GARCIA CALDERON, Manuel (1967) *Código de Comercio* - Lima.
- LEON BARANDIARAN, José (1975) *Contratos en el Derecho Civil* Peruano. ET:V, W.G Editor - Lima Perú.
- MONTOYA MANFREDI Ulises (2004) *Derecho Comercial Tomos_I* Grijley - Lima .
- SANABRIA O, Ruben (1967) *Curso de Derecho Mercantil* - Lima .
- TORRES Y TORRES, Lara: *Derecho de la Empresa*. Lima – Perú Editorandina S.R. Ltda. sin edic. 1987. 352pp.



8.3 Fuentes Electrónicas

1. Sistema Peruano de Información Jurídica
<http://spij.minjus.gob.pe/>
2. Artículos Jurídicos
<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/actualidadmercantil>
3. Artículos Jurídicos
<http://www.derecho-comercial.com/Doctrina/torres02.pdf>
- 5.- Artículos Jurídicos
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/revista?codigo=1144>

Huacho, 04 de junio de 2020



*Universidad Nacional
"José Faustino Sánchez Carrión"*

HINOJOSA UCHOFEN, Carlos A.