**UNIVERSIDAD NACIONAL**

**JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**

 **FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS**

**SÍLABO**

**Catedra: DERECHO COMERCIAL I**

1. **DATOS GENERALES**
	1. Código de la Asignatura : 33
	2. Escuela Académica Profesional : DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS
	3. Departamento Académico : DERECHO
	4. Ciclo : IX
	5. Créditos : 04
	6. Horas Semanales : 04
	7. Semestre Académico : 2014– I
	8. Docente : Abg. VILLARREAL RODRÍGUEZ, ALDO

Colegiatura : CAH. N° 441

Correo Electrónico : **alvirro-24@hotmail.com**

Celular : **953918506 – RPM 944978981**

1. **SUMILLA.**

 La catedra de derecho comercial I pertenece al área curricular de formación profesional general; es teórica y práctica, tiene como propósito proporcionar en forma sistemática y metódica, los dispositivos legales sobre la actividad comercial, que permita a los alumnos comprender el origen y la evolución histórica de la relación mercantil, los principios generales del derecho que orienten los actos comerciales, utilizando los instrumentos legales creados para regular la actividad económica de las empresas, desde su formalización hasta su posible extinción, la legislación comercial en el Perú, el comerciante y la contabilidad comercial. Los Auxiliares del comercio y el comerciante, la empresa, la micro, pequeña y mediana empresa, la empresa individual de responsabilidad limitada.

1. **CAPACIDADES**
	1. Conocer los aspectos básicos del comercio, Derecho Comercial y su evolución.
	2. Obtener los conocimientos necesarios para estar en la capacidad de distinguir la incidencia de la legislación en desarrollo empresarial
	3. Obtener los conocimientos básicos de la Contabilidad Comercial y los Registros públicos
	4. Determinar y conocer la importancia innegable de las empresas para el desarrollo de los países
2. **CONTENIDO TEMÁTICO Y CRONOGRAMA**

|  |
| --- |
| **UNIDAD DE APRENDIZAJE Nº 01****COMERCIO Y DERECHO COMERCIAL** |
| **SEMANA** | **CONTENIDOS ESPECÍFICOS** | **SESIÓN** | **CONTENIDOS ANALÍTICOS** |
| **1era.** | Conocer los aspectos básicos del comercio, Derecho Comercial y su evolución. | **01** | * 1. Noción de comercio, antecedentes históricos
 |
| **02** | **1.2**. Clasificación del comercio. Origen del Derecho Comercial |
| **2da.** | **03** | **1.3.** Relaciones del derecho Comercial con otras ramas del derecho. |
| **04** | 1.4. Métodos del Derecho Comercial |
| **3ra.** | **05** | **1.5.** Sistemas del Derecho Comercial.  |
| **06** | **1.6.** Fuentes del derecho Comercial. |
| **4ta.** | **07** | **1.7.** La evolución histórica del Derecho Comercial :De la antigüedad al siglo XV |
| **08** | **1.8.** La evolución histórica del Derecho Comercial: Del siglo XV hasta nuestros días. |
| **UNIDAD DE APRENDIZAJE Nº 02****LEGISLACIÓN COMERCIAL Y EL COMERCIANTE INDIVIDUAL** |
| **5ta.** | Obtener los conocimientos necesarios para estar en la capacidad de distinguir la incidencia de la legislación en desarrollo empresarial | **09** | **2.1.** Legislación comercial en el Perú ,anterior al Código de Comercio Vigente |
| **10** | **2.2.** Legislación comercial vigente en el Perú |
| **6ta.** | **11** | **2.3.** Los actos de comercio, Clasificación. |
| **12** | **2.4.** El acto de comercio en el Código de Comercio del Perú. |
| **7ma.** | **13** | **2.5.** El comerciante individual, características |
| **14** | **2.6.** El comerciante individual, requisitos efectos y prohibiciones en la legislación peruana |
| **8va.** | **15** | **2.7.** Auxiliares de comercio. |
| **16** | **2.8.** Auxiliares del comerciante. |
| **PRIMER EXAMEN PARCIAL** |
| **UNIDAD DE APRENDIZAJE Nº 03****LA CONTABILIDAD COMERCIAL Y EL REGISTRO MERCANTIL** |
| **9na.** | Obtener los conocimientos básicos de la Contabilidad Comercial y los Registros públicos | **17** | **3.1.** Contabilidad Comercial |
| **18** | **3.2.** Libros obligatorios y auxiliares; balance, diario, etc. |
| **10ma** | **19** | **3.3.**  La empresa, Concepto jurídico de empresa. |
| **20** | **3.4.** Elementos integradores de la empresa , clasificación de las empresas |
| **11era.** | **21** | **3.5.** Empresario y Empresa |
| **22** | **3.6.** Protección de la empresa contra la competencia desleal |
| **12da.** | **23** | **3.7.** El Registro Mercantil, organización e inscripción |
| **24** | **3.8.** Efectos y oportunidad de las inscripciones en el Registro Mercantil |
| **UNIDAD DE APRENDIZAJE Nº 04****LA EMPRESA INDIVIDUAL, LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA** |
| **13era.** | Determinar y conocer la importancia innegable de las empresas para el desarrollo de los países | **25** | **4.1.** Empresa individual de responsabilidad limitada |
| **26** | **4.2.** La Micro y pequeña empresa |
| **14ta.** | **27** | **4.3.** La mediana empresa |
| **28** | **4.4.** La Micro, pequeña y mediana empresa. |
| **15ta.** | **29** | **4.5.** Comercio internacional, nociones Generales. |
| **30** | **4.6.** Comercio electrónico, Firma Digital  |
| **16eta** | **31** | **4.7.** Organismos reguladores de la inversión privada en los servicios públicos |
| **32** | **4.8.** OSIPTEL,OSINERG,SUNASS |
| **EXAMEN FINAL** |

1. **ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS:**
	1. **PROCEDIMIENTOS DIDÁCTICOS:**

 Cada uno de los tópicos de la asignatura, serán tratados en sesiones de trabajo previamente programadas, poniendo especial énfasis en una enseñanza activa y especialmente dinámica en cuanto a la discusión de cada tema.

Para el desarrollo de la asignatura se efectuarán las siguientes actividades:

 **a)** Lecturas dirigidas que los alumnos están obligados a leer antes y después de la clase, exposición y dialogo, para el análisis activo, la ampliación o complemento o la práctica de lo estudiado.

 **b)** Exposición y diálogos, buscándose la participación mayoritaria de los alumnos bajo orientación, coordinación y guía del profesor.

 **c)** Los trabajos prácticos, individuales o de grupos, acerca de temas referentes a la asignatura, serán presentados para su respectiva evaluación y aprobación en las fechas establecidas.

* 1. **ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS:**

 **a)** En cada clase se empezará con una motivación, despertando el interés del alumno por el tema a desarrollar, pasando luego al desarrollo del mismo mediante la exposición dialogada con participación permanente.

 **b)** Terminada la exposición del tema se efectuará un resumen del mismo, con la intervención de los alumnos, luego se procederá a preguntar a los alumnos sobre los temas tratados para establecer la comprensión de los mismos, pasando luego a efectuar una retroalimentación de la información tratada incidiendo en los puntos que el alumno contestó en forma parcial.

 **c)** En el proceso de enseñanza aprendizaje, se aplicaran los siguientes métodos pedagógicos:

1. Método expositivo. En forma Restringida a fin de procurar la participación activa del estudiante

2. Método de elaboración conjunta. Consistente en el planteamiento de problemas, formulación de interrogantes y construcción progresiva con el aporte de las respuestas de los estudiantes y el conocimiento del docente.

Asimismo se emplearan los métodos de exposición problemática, el método basado en problemas y el método investigativo. De otro lado, se emplearan procedimientos inductivos, como la observación , la abstracción y la generalización .Igualmente procedimientos deductivos ,como la generalización , actividades de aplicación y también procedimientos analíticos y sintéticos (entre estos últimos : resumen , síntesis y definición )

* 1. **MATERIALES Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS:**

 Los materiales que se utilizaran para el desarrollo de la catedra:

**4.3.1. Impresos:** Libros, textos, revistas lecturas, expedientes administrativos.

**4.3.2. Mecánicos:** Proyector multimedia, retro proyector.

**4.3.3. Soporte**: Pizarra, plumones, mota, etc.

1. **TÉCNICAS, INSTRUMENTOS E INDICADORES DE EVALUACION:**
	1. **DE LAS NOTAS**.

 La evaluación del aprendizaje será permanente. El Proceso de evaluación se realizará por:

**a.** Exámenes parciales. Prácticas calificadas, y control de lecturas, intervenciones orales (70%)

**b.** otros factores: Exposiciones, Trabajos Prácticos (30%)

* 1. **REQUISITOS PARA APROBAR LA ASIGNATURA**

 Sistema de calificación: escala vigesimal (0 – 20)**:**

**a)** Registrar asistencia a clases igual o mayor al 70% del total de clases efectivas.

**b)** Obtener calificativo final no menor a once (11).

**c)** No acumular más del 30% de INASISTENCIAS.

Se aplicará la normatividad vigente de la Universidad para las actividades académicas y para el proceso de enseñanza- aprendizaje.

1. **FUENTES BIBLIOGRÁFICAS DE INFORMACIÓN**
	1. **ASCARELLI, Tullio**. (1975). ***Introducción al Derecho comercial***. Buenos Aires: Ediar S. A. Editores.
	2. **MENA RAMITEZ, Miguel: La Empresa en el Perú**. Lima – Perú Cultural Cuzco S.A. Editores; 1º Edición 1986, 298 pp.
	3. **FLORES POLO Pedro**. (1980). Código de Comercio. Ediciones JV-Lima.
	4. **MONTOYA MANFREDI Ulises,** (1999) **. Derecho Comercial Tomo I**, decima edición actualizada por Ulises Montoya Alberti.
	5. **TORRES Y TORRES,** Lara. Derechos de Empresa. Lima-Perú. Editor andina S.R . Ltada.Edic. 1987.
	6. **MONTOYA MANFREDI, Ulises**. (2004). **Derecho comercial. Tomo II**. Undécima edición.
	7. **BROSETA PONT, Manuel** 1965 **Manual de Derecho mercantil** Madrid.

 **Bibliografía Electrónicas**

• **www.congreso.gob.pe/comisiones 1998/r/pren.htm.**

**•** [www.consucode.gob.pe/biblioteca](http://www.consucode.gob.pe/biblioteca)**.**

**Huacho, 1º de Abril del 2014**