



SEMESTRE ACADEMICO 2009 II

SILABO DE DERECHO COMERCIAL

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Área : Derecho.
- 1.2. Nombre de la Asignatura : Derecho Comercial.
- 1.3. Código de la Asignatura : CF – 321
- 1.4. Ciclo Académico : III
- 1.5. Pre requisito : No
- 1.6. Créditos : 04.
- 1.7. Horas Semanales : 04.
- 1.8. Duración del Semestre : 17 semanas.
- 1.9. Docente : Abog. Lourdes Júlveli Maínza Gutiérrez.
- 1.10. E. mail : lulimainza@hotmail.com

II. DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA:

La asignatura de Derecho Comercial pretende que el estudiante logre aprendizajes con la finalidad que conozca e interprete la normatividad sobre el derecho y la legislación aplicable en materia comercial, teniendo en cuenta los fundamentos de las fuentes principales del negocio jurídico, de los diferentes tipos de contratos comerciales, proponiendo dotarlos de los elementos necesarios para que entienda la conceptualización doctrinal de la conformación de personas jurídicas y los modelos societarios, sus elementos, clasificación, beneficios y obligaciones de sus integrantes y su aplicación en el contexto jurídico-social. Asimismo, reconocer los diferentes títulos valores y su aplicación. Todo lo anterior servirá como herramienta para intervenir en la constitución de las personas jurídicas societarias o para brindarles asesoramiento.

El aporte de esta asignatura al desarrollo del perfil del futuro profesional contable, se evidencia en lo cognoscitivo: porque le permite conocer y orientarse en las legislaciones relativas en el ámbito del derecho comercial. En lo relativo a las habilidades: dotará al alumno del suficiente instrumental teórico para investigar e interpretar la legislación y su aplicación en el contexto socio-económico del país, de la región y del mundo globalizado en que estamos inmersos, los que definitivamente proporcionarán conocimientos que se incorporarán a la cultura jurídica del estudiante.

III. COMPETENCIA:

Manejar los diferentes instrumentos teóricos que le permiten identificar e interrelacionar los elementos de la empresa, sociedad, contratos y los títulos valores esenciales. Argumentar un juicio crítico sobre las modalidades societarias, su estructura interna y las figuras contractuales.

Asesora y Conducción de procesos derivados de la actividad comercial, estando en condiciones de argumentar, defender y representar los intereses de la empresa.

IV. CAPACIDADES

- 4.1. Utiliza los conceptos básicos de derecho para comprender el contenido y razón de las normas.
- 4.2. Interpreta las fuentes, interrelación con otras ramas y figuras jurídicas comerciales que se utilizan por integración para la toma de decisiones.
- 4.3. Analiza la importancia del comerciante y las normas que regulan la actividad, reconociendo los beneficios en las empresas que conforman.
- 4.4. Analiza las figuras jurídicas comerciales, los conceptos básicos y los modelos.

5. UNIDADES DIDÁCTICAS

5.1 PRIMERA UNIDAD: INTRODUCCIÓN AL DERECHO

5.1.1. Tiempo: 8 Semanas

5.1.2. CONTENIDOS:

SEMANAS	CONCEPTUALES	PROCEDIMENTAL
1	Noción de Derecho. Concepto Subjetivo, Objetivo, y Doctrinal. Clasificación del Derecho Positivo. El Estado y sus Poderes. Las Leyes y la jerarquía de normas. Norma legal y Norma moral. Noción de Comercio. Aparición del Comercio. La Constitución y el Comercio. Clasificación del Comercio.	Revisión de normas (Constitución, Leyes)
2	Origen y Concepto del Derecho Comercial desde diferentes autores. Concepto por razón del objeto y por razón de la persona. Evolución del concepto del Derecho Comercial. Autonomía del Derecho Comercial. Relación con otras ramas del Derecho. Concepto de Fuentes del Derecho Comercial. La ley mercantil.	Elabora un mapa conceptual. Analiza y compara la norma contenida en los dispositivos constitucionales

	Legislación Civil. Usos y Costumbre. La Equidad. La Jurisprudencia. La Doctrina Mercantil.	
3	Evolución Histórica del Derecho Comercial. Las cuatro etapas y desarrollo de las mismas. La Legislación Comercial en el Perú. La reforma del Código de Comercio y las leyes complementarias.	Elaborar un mapa conceptual
4	Sujetos del Derecho. La persona natural. La Persona Jurídica. El comerciante individual. Capacidad Legal para ejercer el comercio. Prohibiciones para ejercer el comercio. El estado y las entidades de derecho público como comerciantes.	Analizar de conceptos y participa en la discusión sobre los elementos que los constituyen.
5	La Empresa. Concepto desde el punto de vista jurídico y económico. La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. Los Organos, requisitos y comparación con el Comerciante Individual.	Elabora un mapa conceptual
6	Concepto y ejemplos del Hecho Jurídico, Acto Jurídico y Contrato. Elementos que los componen y su Clasificación.	Analiza y compara la norma contenida
7	Disposiciones y Elementos de los Contratos comerciales como: Comisión. Depósito. Mutuo. Prenda. Compra venta. Seguro. Fianza. Otros	Elabora un mapa conceptual
8	Contratos Modernos : Factoring, Franchising, Leasing, Fideicomiso.	Participa en la discusión sobre las características y su aplicación.
ACTITUDINALES Reconoce la importancia del Derecho. Valoración crítica de la orientación legislativa Reflexiona sobre la necesidad del hombre y la legislación. Reconoce los beneficios de la norma para regular la existencia de las personas jurídicas. Reflexiona sobre la necesidad del comerciante para asegurar su patrimonio y la legislación		

5.1.3. ACTIVIDADES Y ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

ACTIVIDADES	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS
1. Conferencias del Docente 2. Seminarios 3. Trabajos grupales 4. Discusión de lecturas 5. Desarrollo de casos	El profesor es un guía y adopta la iniciativa en la enseñanza. Consiste en que el alumno participe en la clase de tal manera de desarrollar iniciativas, actitudes, habilidades y competencias.

5.1.4. EVALUACIÓN DE LOS LOGROS DE APRENDIZAJE

Ponderación de la Unidad	Criterios de Evaluación	Ponderación de los criterios	Procedimientos
UNIDAD I	a. Examen Escrito	35%	Evaluación teórica y práctica
	b. Trabajos encargados de investigación	25%	Desarrollo de casos empresariales
	c. Controles de lectura	20%	En forma de intervenciones orales como evaluaciones escritas.
	d. Trabajos grupales en clase	20%	Desarrollo de temas para exposición
TOTAL 50%		100%	

SEGUNDA UNIDAD: IMPORTANCIA DEL CONTRATO Y DE LA SOCIEDAD COMERCIAL.

5.2.1. Tiempo: 9 Semanas

5.2.2. CONTENIDOS:

SEMANAS	CONCEPTUALES	PROCEDIMENTAL
9 y 10	La estructura de la ley general de sociedades. Concepto de Sociedad. Elementos de la Sociedad. Diferencia de la Sociedad con la Asociación, Comité, Fundación y Comunidad de Bienes. Formas de Constitución de las Sociedades. El Estatuto y el pacto social. La Escritura Pública.	Participa en la exposición.

11	Reglas aplicables a todas las Sociedades. Los aportes y bienes aportables. Denominación o Razón Social. Clasificación de las Sociedades por la responsabilidad. Organos de la Sociedad. Facultades de cada uno de ellos. Formas de reunión.	
12	Clases de Sociedades segun la ley General de Sociedades. Analisis de cada una de ellas y sus características: Sociedad Anónima. Sociedad Anónima Abierta, Cerrada y Convencional u Ordinaria. Acciones. Participaciones. Sociedad Colectiva. Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada. Sociedad en Comandita simple y Sociedad en Comandita por Acciones	Elaboración un cuadro comparativo sobre las diferentes características de las sociedades
13	Sociedades Civiles Ordinaria y de Responsabilidad Limitada. Sucursales. Creación. Disolución y Liquidación. Sociedades Irregulares. Concepto y Efectos Reorganización de las Sociedades. Fusión. Escisión. Transformación. Características. Disolución Liquidación y Extinción de las Sociedades.	Elabora un mapa conceptual
14	Contratos Asociativos : Asociación en Participación y Contrato de Consorcio	
15	Antecedentes, Características, importancia de los Títulos Valores. Reglas aplicables a los títulos valores.	Participa en la ponencia del Docente Investiga sobre la implicancia de su impacto.
16	Concepto, características de los títulos valores. Desarrollo de Letra de Cambio, Cheque, Pagaré	Participa en la ponencia del Docente y elabora un cuadro comparativo
17	Certificado de Depósitos, Warrant, Carta porte, Factura Conformada, Letras hipotecarias, etc.	Participa en la ponencia del Docente Analiza la norma.
ACTITUDINALES Contrasta y reflexiona sobre los elementos. Reconocer las características y clasificación de los Contratos. Emite juicios críticos de valor y Reflexiona sobre las formas. Analiza e interpreta la norma contenida en los dispositivos legales sobre la materia Reconoce las atribuciones de cada uno de los órganos de la sociedad y la importancia de cada una de las formas societarias, discutiendo sobre la regulación de las sociedades civiles e irregulares. Reconoce la importancia de los títulos valores y sus características.		

5.2.3. ACTIVIDADES Y ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

ACTIVIDADES	ESTRATEGIAS DIDACTICAS
Conferencias del Docente Trabajos grupales Discusión de lecturas Desarrollo de casos	El profesor es un guía y adopta la iniciativa en la enseñanza. Consiste en que el alumno participe en la clase de tal manera de desarrollar iniciativas, actitudes, habilidades y competencias.

5.2.4. EVALUACIÓN DE LOS LOGROS DE APRENDIZAJE

PONDERACIÓN DE LA UNIDAD	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN DE LOS CRITERIOS	PROCEDIMIENTOS
UNIDAD II	1. Examen Escrito	35%	Evaluación teórica y práctica
	2. Trabajos encargados de investigación	25%	Desarrollo de casos empresariales
	3. Controles de lectura	20%	En forma de intervenciones orales como evaluaciones escritas.
	4. Trabajos grupales en clase	20%	Desarrollo de temas para exposición
TOTAL 50%		100%	

6. RESUMÉN DE EVALUACIÓN DE LA ASIGNATURA

UNIDAD	PONDERACIÓN
UNIDAD I	50%
UNIDAD II	50%
EVALUACION TOTAL	100%

7. BIBLIOGRAFÍA

- Nomias Jurídicas. Constitución Política del Perú. Trujillo.1993.
- Nomias Jurídicas. Código Civil. Trujillo. 1,984.
- MONTOYA MANFREDI, Ulises. «Derecho Comercial». Tomo 1. Octava Edición. Editorial Cultural Cuzco. Lima.
- HUNDSKOPF E., Oswaldo. «Derecho Comercial. Nuevas Orientaciones y Temas Modernos». Tomo II. Universidad de Lima. Segunda Edición. 1994. Lima
- BEAUMONT CALLIRGOS, Ricardo. «Comentarios a la Nueva Ley General de Sociedades». Gaceta Jurídica Editores S.R.Ltda. Primera Edición. Enero 1998. Lima
- CHANDUVI CORNEJO, Víctor: "Derecho Comercial I – Código de Comercio Trujillo– Perú, Edit. Normas Legales S.A. 1º Edic. 1994.
- 4. CHANDUVI CORNEJO, Víctor: "Derecho Comercial II – Sociedades Mercantiles Trujillo Perú, Edit. Normas Legales S.A. 1º Edic. 1994.
- MONTOYA MANFREDI, Ulises: Derecho Comercial. Tomos I y II Lima – Perú, Cultural Cuzco S.A., 8va. Ed. 1988.
- GARRIGUEZ, Joaquín: "Curso de Derecho Mercantil", Barcelona, Ed. Labor 1947.
- POZO VIDAL, Jorge: "Derecho Comercial". Lima-Perú Edit. Ultra. 1978.

Tacna, Julio del 2009.