

Universidad Ricardo Palma

Facultad de Derecho y Ciencia Política

SÍLABO 2021-II

I. DATOS GENERALES

1. Asignatura	:	DERECHO COMERCIAL
2. Código del curso	:	
3. Naturaleza	:	Teórico
4. Condición	:	Obligatorio
5. Requisito	:	
6. Número de Créditos	:	3
7. Número de horas	:	3
8. Semestre Académico	:	Cuarto
9. Docente	:	Mg. Marco Trigoso Suárez (marco.trigoso@urp.edu.pe)

II. SUMILLA

El Derecho Comercial, también denominado Derecho Mercantil, es una disciplina que se encuentra en permanente evolución, debido a la influencia directa de fenómenos económicos como la Globalización, los procesos de integración económica y la liberalización de los mercados. Por ello, este curso tiene por finalidad proporcionar al alumno un panorama general de las principales instituciones del derecho mercantil y su evolución hasta los tiempos actuales como respuesta a la dinámica mercantil.

III. ASPECTOS DEL PERFIL PROFESIONAL QUE APOYA LA ASIGNATURA

El curso de Derecho Comercial busca incentivar en los futuros abogados un perfil profesional basado en las siguientes competencias:

- Capacidad de abordar los distintos problemas jurídicos desde una visión multidisciplinar, utilizando las ciencias económicas como herramienta para la comprensión, interpretación y crítica de las instituciones del Derecho Comercial.
- Capacidad de análisis y razonamiento crítico.
- Capacidad de planificación y evaluación de los distintos tipos de regulación de la actividad comercial.
- Capacidad de evaluar la eficiencia de las decisiones jurídicas dictadas en el marco de la regulación de la actividad comercial.

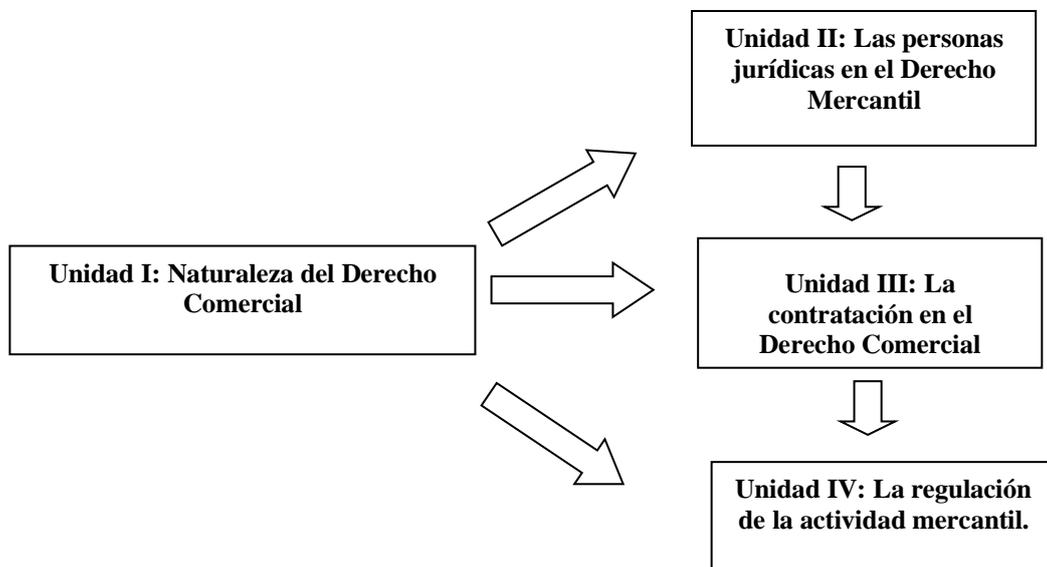
- Capacidad de comprender la naturaleza económica de las distintas instituciones del Derecho Comercial.

IV. OBJETIVOS

El curso persigue los siguientes objetivos:

- Conocer y comprender las normas que regulan el Derecho Comercial.
- Manejo con solvencia de las instituciones que dan autonomía al Derecho Comercial.
- Identificación de los aspectos principales y secundarios de los problemas jurídicos vinculados al Derecho Comercial.
- Dominio de las habilidades y métodos de investigación económicos relacionados con las distintas ramas del Derecho.
- Conocer y comprender conceptos societarios básicos.
- Comprender las principales características del sistema concursal peruano.
- Entender la utilidad de los títulos valores y las características de las acciones cambiarias.
- Comprender, de manera preliminar, la importancia de la Propiedad Intelectual en el desarrollo de la actividad empresarial.

V. RED DE APRENDIZAJE:



VI. UNIDADES DE APRENDIZAJE:

PRIMERA UNIDAD:

NATURALEZA DEL DERECHO COMERCIAL

Logros de aprendizaje:

Al final de esta Unidad, los alumnos deberán ser capaces de:

- Conocer y comprender la naturaleza del Derecho Comercial.
- Entender el concepto económico de empresa tanto como fenómeno económico como jurídico.
- Identificar las diferencias y similitudes entre el Derecho Comercial y el Derecho Civil.
- Comprender la importancia de la costumbre en el Derecho Mercantil.

Número de horas : 12

Número de Semanas : 4

Semana	Temas
1	<i>Presentación del curso – Organización académica</i>
	<i>El Comercio. Concepto de Derecho Comercial o Mercantil. Características y objeto de estudio. Antecedentes históricos.</i>
2	<i>El surgimiento del Derecho Mercantil. La empresa como fenómeno económico y jurídico. Marco legal del Derecho Mercantil. El concepto de comerciante y de actos de comercio en el Código de Comercio.</i>
3	<i>El Derecho Mercantil en sentido amplio y en sentido estricto. Relaciones con el Derecho Civil. Perspectiva de la unificación del Derecho Civil y Mercantil. Las fuentes del Derecho Mercantil. La importancia de la costumbre comercial y los usos comerciales. La Lex Mercatoria. La autorregulación. El Derecho Uniforme y la regulación mercantil internacional.</i>
4	Monitoreo y Retroalimentación. Evaluación del Logro

SEGUNDA UNIDAD:

LAS PERSONAS JURÍDICAS EN EL DERECHO COMERCIAL

Logros de aprendizaje:

Al final de esta Unidad, los alumnos deberán ser capaces de:

- Comprender el concepto de responsabilidad limitada y su importancia en el desarrollo de la economía de un país.
- Manejar, utilizar y comprender las distintas figuras asociativas en el Derecho Mercantil.
- Distinguir entre las formas asociativas en el Derecho Civil y las sociedades mercantiles.
- Comprender el funcionamiento de las sociedades mercantiles a través de la actividad de los órganos que las componen.

Número de horas : 9
Número de Semanas : 3

Semana	Temas
5	<i>La responsabilidad limitada. El levantamiento del velo societario. Diferencias entre las figuras asociativas civiles y las sociedades mercantiles.</i>
6	<i>La empresa y el empresario. Concepto, elementos y naturaleza jurídica. El empresario individual. La empresa individual de responsabilidad limitada. Las Sociedades. Naturaleza jurídica de las Sociedades. Tipos de sociedades.</i>
7	Monitoreo y Retroalimentación. Evaluación del Logro

TERCERA UNIDAD:

LA CONTRATACIÓN EN EL DERECHO COMERCIAL

Logros de aprendizaje:

Al final de esta Unidad, los alumnos deberán ser capaces de:

- Distinguir los distintos contratos que se presentan en Derecho Mercantil.
- Comprender la importancia de la Lex Mercatoria en el desarrollo de un Derecho Uniforme que permita la contratación internacional.
- Comprender la importancia económica de la financiación empresarial.

Número de horas : 9
Número de Semanas : 3

Semana	Temas
9	<i>Tratamiento en la normativa nacional. Organización societaria.</i>
10	<i>La extinción de las sociedades mercantiles. Principios y fines del Derecho Concursal. El Concurso. La protección patrimonial. La junta de acreedores. El reconocimiento de créditos. Reestructuración y Liquidación. La quiebra. Los contratos de naturaleza mercantil. Contratos asociativos. Franquicias. Leasing. Joint Venture. Fideicomiso.</i>
11	Monitoreo y Retroalimentación. Evaluación del Logro

CUARTA UNIDAD:

LA REGULACION DE LA ACTIVIDAD MERCANTIL

Logros de aprendizaje:

Al final de esta Unidad, los alumnos deberán ser capaces de:

- Entender la importancia de la Libre Competencia en una economía social de mercado.
- Distinguir y entender los distintos supuestos de competencia desleal.
- Comprender el procedimiento administrativo de represión de la competencia desleal.
- Entender la problemática de la contratación en masa.
- Analizar de manera crítica el papel de la sociedad mercantil como consumidor.
- Conocer los distintos mecanismos para generar valor con los intangibles de las empresas a través de la protección de la propiedad intelectual.
- Entender y comprender el proceso de extinción de salida del mercado de las sociedades mercantiles mediante el sistema concursal.

Número de horas : 15

Número de Semanas : 5

Semana	Temas
12	<i>La financiación empresarial. Nociones generales. El financiamiento bancario. La financiación a través del mercado de valores.</i>
13	<i>Los Grupos de Interés Los Títulos Valores I</i>
14	<i>Los Títulos Valores II</i>
15	<i>El comercio internacional. Los INCOTERMS. La Convención de Viena para la compraventa internacional de mercancías. Los tratados de integración comercial</i>
16	Monitoreo y Retroalimentación. Evaluación del Logro
17	<i>Examen sustitutorio</i>

VIII. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

Aula invertida, Aprendizaje Colaborativo, Disertación

IX. MOMENTOS DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE VIRTUAL

La modalidad no presencial desarrollará actividades sincrónicas (que los estudiantes realizarán al mismo tiempo con el docente) y asincrónicas (que los estudiantes realizarán independientemente fortaleciendo su aprendizaje autónomo. La metodología del aula invertida organizará las actividades de la siguiente manera:

Antes de la sesión

Exploración: preguntas de reflexión vinculada con el contexto, otros.

Problematización: conflicto cognitivo de la unidad, otros.

Durante la sesión

Motivación: bienvenida y presentación del curso, otros.

Presentación: PPT en forma colaborativa, otros.

Práctica: resolución individual de un problema, resolución colectiva de un problema, otros.

Después de la sesión

Evaluación de la unidad: presentación del producto.

Extensión / Transferencia: presentación en digital de la resolución individual de un problema.

IX. EVALUACIÓN

La modalidad no presencial se evaluará a través de productos que el estudiante presentará al final de cada unidad. Los productos son las evidencias del logro de los aprendizajes y serán evaluados a través de rúbricas cuyo objetivo es calificar el desempeño de los estudiantes de manera objetiva y precisa. Se elimina la nota más baja de las 5 PC. La nota de la exposición no se elimina.

Retroalimentación. En esta modalidad no presencial, la retroalimentación se convierte en aspecto primordial para el logro de aprendizaje. El docente devolverá los productos de la unidad revisados y realizará la retroalimentación respectiva.

X. RECURSOS

Equipos: computadora, laptop, Tablet, celular

Materiales: apuntes de clase del Docente, separatas de problemas, lecturas, videos.

Plataformas: Flipgrid, Simulaciones PhET, Kahoot, Thatquiz, Geogebra.

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

ARIAS SCHEREIBER, Max. Los Contratos Modernos. Lima: Gaceta Jurídica, 1996.

ASACARELLI, Tulio. Teoría General de los Títulos de Crédito. México: Jus, 1947.

BROSETTA PONT, Manuel. Manual de Derecho Mercantil. Madrid: Tecnos, 1994.

CHULIÁ VICENT, Eduardo. Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos. Barcelona: Bosch, 1999.

CHULIÁ VICENT, Eduardo. Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos. Barcelona: Bosch, 1999.

ELÍAS LAROZA, Enrique. Derecho Societario Peruano. Lima: Normas Legales, 1999.

GARCÍA CHAMÓN, Enrique et al. Tratado Práctico de Propiedad Industrial. Madrid: El Derecho, 2010.

GARRIGUES, Joaquín. Curso de Derecho Mercantil. Bogotá: Temis, 1987.

MASSAGUER, José. Comentario a la Ley de Competencia Desleal. Madrid: Civitas, 1999.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL. Principios Básicos de la Propiedad Industrial. World Intellectual Property Organization, 2009.

URÍA, Rodrigo. Derecho Mercantil. Madrid: Marcial Pons, 1988.