



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

SILABO POR COMPETENCIAS

CURSO:
LEGISLACIÓN COMERCIAL

DOCENTE:
M(o) MANUEL VICENTE BUSTAMANTE CERNA

SEMESTRE ACADÉMICO
2026 - II

SILABO DE LEGISLACIÓN COMERCIAL

I. DATOS GENERALES

LÍNEA DE CARRERA	ESTUDIOS GENERALES
CURSO	LEGISLACIÓN COMERCIAL
CÓDIGO	45305
HORAS	Horas Totales: 04 Teóricas: 02 Prácticas: 02
CICLO	QUINTO - A

II. SUMILLA Y DESCRIPCIÓN DEL CURSO

La asignatura proporciona un marco jurídico y contexto internacional de las organizaciones protagonistas del comercio internacional. Comprende tópicos, contenidos en la teoría del derecho, leyes, normas, contratos internacionales y régimen tributario aduanero.

COMPETENCIA:

Aplica la normatividad vigente del comercio internacional basado en la formación socioeconómica y político legal del entorno tomando en consideración los aspectos éticos y de responsabilidad social en las organizaciones.

Presenta las siguientes unidades didácticas:

- Unidad Didáctica I : La organización mundial del comercio y sus principales acuerdos.
- Unidad Didáctica II : Contratos internacionales reguladores del comercio internacional.
- Unidad Didáctica III : Marco normativo del comercio exterior peruano e instituciones involucradas.
- Unidad Didáctica IV : Régimen tributario aduanero y promoción de exportaciones.

III. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDACTICA	NOMBRE DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	SEMANAS
UNIDAD I	Tomando en cuenta el Estado de Derecho, establece las generalidades del Estado y el Derecho, así como el desempeño de la organización mundial del comercio y sus acuerdos acopiando bibliografía especializada.	Organización Mundial de Comercio	1, 2, 3, 4
UNIDAD II	En un contexto jurídico, explica el contrato y los contratos internacionales aplicando las normas supranacionales.	Contratos internacionales	5, 6, 7, 8
UNIDAD III	En el entorno legal, analiza el ordenamiento jurídico nacional vigente y el marco normativo del comercio exterior peruano e instituciones involucradas.	Marco normativo del comercio	9, 10, 11, 12
UNIDAD IV	En base al ámbito legal, examina el régimen tributario aduanero y la promoción de exportaciones, para ello investiga los contenidos.	Régimen tributario aduanero	13, 14, 15, 16

IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

Número	INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO
1	Establece la importancia de conceptualizar el Estado respecto a la coyuntura nacional.
2	Examina los conceptos del Derecho en el Perú.
3	Analiza los conceptos generales de la Organización Mundial de Comercio
4	Identifica los acuerdos comerciales regionales entre el Perú y otros países.
5	Describe el contrato y sus características contractuales en la coyuntura comercial.
6	Señala la utilidad de los contratos modernos en el orbe comercial.
7	Determina los contratos modernos bajo una perspectiva comercial.
8	Determina los contratos modernos a través del sistema financiero.
9	Identifica el ordenamiento jurídico nacional e internacional.
10	Analiza el marco normativo del comercio exterior de las empresas en el mercado internacional.
11	Investiga los documentos comerciales más usados en el comercio exterior
12	Distingue los gremios empresariales que promueven el comercio exterior.
13	Distingue los tributos que conducen las relaciones jurídicas en el Perú
14	Analiza los regímenes aduaneros en el Perú
15	Determina los regímenes tributarios en el Perú
16	Detalla casos prácticos y jurisprudencia de los regímenes tributarios

V. DESARROLLO DE LAS UNIDADES DIDACTICAS:

Unidad Didáctica I: Organización Mundial de Comercio	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA I: Tomando en cuenta el Estado de Derecho, establece las generalidades del Estado y el Derecho, así como el desempeño de la organización mundial del comercio y sus acuerdos acopiando bibliografía especializada.					
	Semana	Contenidos			Estrategias didácticas	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	1	El Estado: • Evolución del Estado y su formación. • Los Poderes del Estado.	• Delibera la evolución del Estado y formación a través de la historia jurídica. • Diferencia los Poderes del Estado en un Estado de Derecho.	• Respeta la opinión de sus pares acerca de las conceptualizaciones del Estado. • Aprecia los contenidos de los poderes del Estado.	Expositiva (Docente/Alumno) Debate dirigido (Discusiones) • Foros, participaciones. Lecturas • Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) Foros, participaciones.	• Establece la importancia de conceptualizar el Estado respecto a la coyuntura nacional.
	2	El Derecho: • Concepto y clases de Derecho.	• Reconoce el concepto y las clases de Derecho del entorno jurídico.	• Valora la importancia del estudio de Derecho en el entorno académico y jurídico.		• Examina los conceptos del Derecho en el Perú.
	3	Organización Mundial del Comercio: • Conceptos generales y órganos de la OMC.	• Describe las normas que rigen el comercio entre los países en el entorno jurídico.	• Participa activamente en el estudio de las organizaciones internacionales.		• Analiza los conceptos generales de la Organización Mundial de Comercio.
	4	Acuerdos comerciales regionales de la OMC: • Acuerdos comerciales.	• Reconoce los principales acuerdos comerciales regionales vigentes de la OMC.	• Aprecia la trascendencia de los principales acuerdos comerciales de orden internacional.		• Identifica los acuerdos comerciales regionales entre el Perú y otros países.
	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
• Autoevaluación y heteroevaluación de las investigaciones sobre la Organización Mundial del Comercio.		• Presentación de trabajos académicos de forma individual y en equipos de trabajo de los temas propuestos.		• Participación activa y puntual en las sesiones de clases presenciales, respondiendo a los temas propuestos.		

Unidad Didáctica II: Contratos internacionales	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA II: En un contexto jurídico, explica el contrato y los contratos internacionales aplicando las normas supranacionales.					
	Semana	Contenidos			Estrategias didácticas	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	5	El contrato: • Conceptos • Elementos	• Describe los contratos en su contenido jurídico. • Reconoce e interioriza los elementos de un contrato civil.	• Manifiesta interés en el contenido de los contratos.	Expositiva (Docente/Alumno) Debate dirigido (Discusiones) • Foros, participaciones. Lecturas • Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) Foros, participaciones.	• Describe el contrato y sus características contractuales en la coyuntura comercial.
	6	Contratos modernos • Nociones generales.	• Aplica las nociones generales de los contratos modernos para el ámbito empresarial.	• Cumple responsablemente con la investigación sobre los contratos modernos.		• Señala la utilidad de los contratos modernos en el orbe comercial.
	7	Clases de contratos modernos: • Franquicia • Fideicomiso. • Sponsor	• Exterioriza los contratos modernos (franquicia, fideicomiso, sponsor) en el sistema comercial.	• Asume el compromiso de investigación sobre las clases de contratos modernos.		• Determina los contratos modernos bajo una perspectiva comercial.
	8	Clases de contratos modernos: • Leasing • Fideicomiso. • Tarjeta de crédito y débito • Contratos bancarios	• Exterioriza los contratos modernos (leasing, fideicomiso, tarjetas de crédito y débito, contratos modernos) en el sistema financiero.	• Asume el compromiso de investigación sobre las clases de contratos modernos.		• Determina los contratos modernos a través del sistema financiero
	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
	• Cuestionario de preguntas de opción múltiple, para evaluar los temas propuestos.		• Presentación de trabajos académicos de forma individual de los temas propuestos.		• Participación activa y puntual en las sesiones de clases presenciales, respondiendo a los temas propuestos.	

Unidad Didáctica III: Marco normativo del comercio	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA III: En el entorno legal, analiza el ordenamiento jurídico nacional vigente y el marco normativo del comercio exterior peruano e instituciones involucradas.					
	Semana	Contenidos			Estrategias didácticas	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	9	Ordenamiento jurídico: - Definición. - Conglomerado de normas jurídicas.	- Reconoce la definición delordenamiento jurídico. - Aplica el ordenamiento jurídico nacional vigente.	Aprecia la trascendencia del ordenamiento jurídico nacional vigente en el contexto socio-jurídico.	Expositiva (Docente/Alumno) Debate dirigido (Discusiones) - Foros, participaciones. Lecturas - Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) Foros, participaciones.	Identifica el ordenamiento jurídico nacional e internacional.
	10	Marco normativo del comercio exterior - Leyes y regulaciones - Acuerdos internacionales. - Prácticas y normas de comercio.	Señala la Ley general de aduanas, Ley general de impuestos generales de importación y exportación; tratados de libre comercio; costumbres y usos de los incoterms.	Demuestra interés volitivo en el contenido del comercio exterior.		Analiza el marco normativo del comercio exterior de las empresas en el mercado internacional.
	11	Documentos comerciales en el comercio internacional: - Factura comercial - Certificado de origen - Packing list - Declaración de aduana	Describe los documentos comerciales más comunes según el medio de transporte y las regulaciones legales.	Participa activamente con aportes sobre los documentos comerciales.		Investiga los documentos comerciales más usados en el comercio exterior.
	12	Instituciones privadas que promueven el comercio exterior: - Sociedad de Comercio Exterior del Perú - Asociación de Exportadores. - Cámara de Comercio de Lima - Otros.	Debate sobre las instituciones privadas que promueven el comercio exterior de las diversas empresas del sector.	Participa activamente en el estudio de las personas jurídicas en nuestro Código Civil peruano.		Distingue los gremios empresariales que promueven el comercio exterior.
	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
Autoevaluación y heteroevaluación de las investigaciones sobre la E.I.R.L y las sociedades comerciales.		Presentación de trabajos académicos de forma individual de los temas propuestos.		Participación activa y puntual en las sesiones de clases presenciales, respondiendo a los temas propuestos.		

Unidad Didáctica IV : Régimen tributario aduanero

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA IV: En base al ámbito legal, examina el régimen tributario aduanero y la promoción de exportaciones, para ello investiga los contenidos.					
Semana	Contenidos			Estrategias didácticas	Indicadores de logro de la capacidad
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
13	Tributo (Código tributario) • Impuesto • Tasa • Contribución.	• Describe los tributos que rigen las relaciones jurídicas originadas por la tributación.	• Manifiesta interés en el contenido del tributo.	Expositiva (Docente/Alumno)	• Distingue los tributos que conducen las relaciones jurídicas en el Perú.
14	Régimen aduanero: • Importación • Exportación • Depósito aduanero y tránsito.	• Describe los procedimientos que puede ser sometida una mercancía extranjera.	• Manifiesta interés en el contenido del régimen aduanero.		Debate dirigido (Discusiones) • Foros, participaciones.
15	Régimen tributario: • Régimen Único Simplificado • Régimen Especial de Impuesto a la Renta. • Régimen MYPE tributario. • Régimen General.	• Expone los regímenes tributarios en el Perú.	• Asume el compromiso de los regímenes tributarios.	Lecturas • Uso de repositorios digitales • Lluvia de ideas (Saberes previos) Foros, participaciones.	• Determina los regímenes tributarios en el Perú.
16	Aplicación de casos: • Jurisprudencia • Casos prácticos.	• Especifica los regímenes tributario a mediante casos prácticos y jurisprudencia.	• Participa activamente mediante casos prácticos y jurisprudencia..		• Detalla casos prácticos y jurisprudencia de los regímenes tributarios.
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
• Cuestionario de 10 preguntas de opción múltiple, para evaluar los temas propuestos.		• Presentación de trabajos académicos de forma individual de los temas propuestos.		• Participación activa y puntual en las sesiones de clases presenciales, respondiendo a los temas propuestos.	

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 ESCRITOS:

- Guía o Manual de la asignatura por unidades
- Separatas con contenidos temáticos
- Fotocopia de textos selectos
- Libros seleccionados según bibliografía

2. MEDIOS VISUALES Y ELECTRÓNICOS:

- Proyector multimedia.

3. MEDIOS INFORMATICOS:

- Internet
- Plataforma virtual de la Facultad
- Programas de Enseñanza
- TIC'S

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, orales y/o participaciones mediante el análisis y autoevaluación a los discentes. 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. Evidencia 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 desempeño 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 participación asertiva.

3. Evidencia de Producto.

Están implicadas en las finalidades de la competencia, por tanto, no es simplemente la entrega del producto, sino que tiene que ver con el campo de acción y los requerimientos del contexto de aplicación.

La evaluación de producto de 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.

VARIABLES	PONDERACIONES	UNIDADES DIDÁCTICAS DENOMINADAS MÓDULOS
Evaluación de Conocimiento	20%	El ciclo académico comprende 04 módulos.
Evaluación de Producto	40%	
Evaluación de Desempeño	40%	

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

.1. FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

UNIDAD DIDÁCTICA I:

- FLINT BLANCK, Pinkas (1988) *Derecho Empresarial: casos y materiales para el estudio de del derecho aplicado a la empresa*. Librería Studium ediciones. Lima – Perú.
- GASTELO GONZALES, Lorenzo (2011) *Derecho comercial e Industrial*. Universidad Peruana Los Andes. Soluciones Gráficas SAC. Huancayo – Perú.
- GRECO, Orlando (2011) *Modelo de contratos de sociedades comerciales*. Valleta S.R.L. Código 1997.

UNIDAD DIDÁCTICA II:

- ARIAS SHRREIBER PEZET, Max. (1999) *Contratos Modernos*. Gaceta Jurídica editores. Lima.
- BRAVO MELGAR, Sidney (2000) *El contrato de franchising (franquicia)* Editorial San Marcos. Lima. Código 2048
- CHANAME ORBE, Raúl. (2008) *La Constitución Política comentada*. Jurista Editores. Lima – Perú.
- ECHAIZ MORENO, Daniel & AGUILA GRADOS, Carlos (2013) *El ABC del derecho empresarial*. Editorial San Marcos EIRL. Lima – Perú. Segunda reimpresión.

UNIDAD DIDÁCTICA III:

- OYARCE YUZZELLI, Aaron (2012) *Manual de Derecho Empresarial*. Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Programa Especial de Profesionalización a Distancia. Lima – Perú.
- PEÑA GONZALES, Oscar (2016) *Conciliación extrajudicial*. APECC editores. Lima – Perú.
- REMY LLERENA, Gastón & VILAR BARNUEVO, Nelly (2007) *Derecho Empresarial*. Material de enseñanza – Derecho. Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Lima

UNIDAD DIDÁCTICA IV:

- ROCA RODRIGUEZ, Pedro. (2010) *Conceptos básicos de la ciencia del Derecho*. AFA Editores Importadores. Lima.
- ROJAS GARCIA, Luis (2013) *Derecho Empresarial II*. Universidad Peruana Unión. Facultad de Ciencias Empresariales. Dirección de Programas de Educación Superior a Distancia – PROESAD – Lima.
- EFFIO PEREDA, Fernando (2021) *Regímenes aduaneros: tratamiento contable-tributario*. Editorial Instituto Pacífico. Perú.

.2. FUENTES ELECTRÓNICAS

https://www.tc.gob.pe/wp-content/uploads/2018/10/Constitucion_Peruana_Comentada.pdf

https://www.academia.edu/33735762/CONSTITUCION_COMENTADA_TOMO_I_PERU_GACETA_JURIDICA

<https://issuu.com/ernestoguevara7/docs/156052069-011-manual-societario-para-contadores>

<file:///D:/Downloads/Compendio%20comercial.pdf>

<https://lawiuris.wordpress.com/2008/07/18/contratos-modernos/>

<http://derechoestudi.blogspot.com/2015/09/contratos-modernos.html>

<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/codigo/titulopr.htm>

IX. PROBLEMAS QUE RESOLVERÁ EL ALUMNO:

MAGNITUD CAUSAL OBJETO DEL PROBLEMA	ACCIÓN MÉTRICA DE VINCULACIÓN	CONSECUENCIA MÉTRICA VINCULANTE DE LA ACCIÓN
El emprendimiento es la aptitud de un individuo para desarrollar un proyecto comercial, elemento clave para cubrir sus gastos básicos, hecho aceptado por la mayoría de los ciudadanos desde un punto de vista jurídico. Empero a ello, en ocasiones la visión que, se tiene del emprendimiento limita el nivel de competencias y conocimientos.	Podría optimizarse hasta en un 90 %	Al ser correctamente gestionado y potenciado mediante la normativa jurídica con la finalidad de generar ventajas importantes para los venideros comerciantes.
El emprendimiento se puede gestionar en el comercio. Lo que nunca se debe hacer es dejarlo al azar y manejarlo informalmente.	La gestión eficaz al 100%	Se complementa a través de la normativa jurídica vigente y procedimientos formales para lograr un grupo compacto y motivado, capaz de alcanzar metas.
El desaliento de transformar a las personas naturales en comerciantes más creativos, proactivos e innovadores, independientemente de crecer profesionalmente en otro lugar.	Podrían reducirse hasta un 50%	Al sentirse incentivados adecuadamente mediante compensaciones económicas, viene una adecuada realización profesional.
Desmesurada rigidez en las responsabilidades, de forma que se encasille demasiado a los emprendedores limitando su potencial personal.	Podrían reducirse hasta un 30%	Al establecer los reglamentos de trabajo se desempeñan relaciones fluidas entre compañeros y superiores.

Huacho, agosto del 2026.