



**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA**

SILABO

I.- DATOS GENERALES

| | | |
|------|-----------------------|--|
| 1.1 | Asignatura: | Contrato Internacional y Arbitraje Comercial |
| 1.2 | Código: | 512-EG; G.H 12E |
| 1.3 | Condición: | Electivo |
| 1.4 | Pre - requisito: | 507-EG |
| 1.5 | Nº de horas de clase: | 04 (02 T; 02 P) |
| 1.6 | Nº de créditos: | 03 |
| 1.7 | Ciclo: | X |
| 1.8 | Semestre Académico: | 2021-B |
| 1.9 | Duración: | 17 semanas |
| 1.10 | Profesor(a): | Mg. Eduardo PERICHE YARLEQUÉ. |

II.- SUMILLA

La asignatura corresponde al área de Economía de los negocios globales y es de carácter teórico-práctico. Tiene el propósito de capacitar al discente en el manejo de los aspectos teóricos y prácticos de la diversidad de contratos que se utilizan en el Comercio Internacional en el marco del enfoque constructivista-conectivista, en transición a la formación profesional por competencias, desarrollando incluso actividades de investigación y con responsabilidad social. Los contenidos se desarrollarán en dos unidades temáticas:

UNIDAD I.- Teoría Doctrinaria del Contrato Internacional y los Tipos de Contratos en el comercio Internacional

UNIDAD II.- Otros tipos de contratos de colaboración empresarial. Solución de Controversias en materia del comercio Internacional. Organizaciones Internacionales: CIADI, OMC, CCI, y otros aspectos importantes que aportan al desarrollo del comercio internacional.

III.- COMPETENCIAS

Competencia General:

Analiza la fundamentación doctrinaria del contrato de comercio Internacional, y su incidencia en la economía Nacional e internacional. Asimismo analiza los medios de solución de conflictos que se suscitan en esta clase de transacciones comerciales.

Competencias de la asignatura:

1.- Comprende los fundamentos teórico-doctrinarios sobre el Comercio Internacional y su relación con la teoría de los contratos, así como de los contratos especiales típicos y atípicos.

2.- Analiza las distintas normas jurídicas que regulan la actividad comercial internacional, así como analiza los aspectos jurídicos existentes internacionalmente para dar solución a los conflictos que se presenten sobre los contratos de comercio Internacional, y otros aspectos importantes como los INCOTERMS

| COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA | CAPACIDADES | ACTITUDES |
|--|--|---|
| 1.- Comprende los fundamentos teórico-doctrinarios sobre el Comercio Internacional y su relación con la teoría de los contratos, así como de los contratos especiales típicos y atípicos | 1.- Identifica claramente los fundamentos teóricos de la teoría de los contratos y su incidencia en la economía. 2.- Identifica claramente los diversos elementos del contrato Internacional. 3.- Identifica los diversos contratos de comercio internacional | Pondera el aporte de los fundamentos teorías de la teoría de los contratos. Valora los aportes de la diversidad de contratos a la economía. |
| 2.- Analiza las distintas normas jurídicas que regulan la actividad comercial internacional. Analiza los aspectos jurídicos existentes internacionalmente para dar solución a los conflictos que se presenten sobre los contratos de comercio Internacional, y otros aspectos importantes. | 1.- Interpreta diversas normas jurídicas internacionales sobre el comercio Internacional. 2.- Infiere razonamientos lógicos sobre la materia contractual. Infiere el impacto de las normas jurídicas Internacionales. 3.- Establece las diferencias jurídicas existentes en los diversos países. 4.- Analiza los diversos casos planteados a nivel internacional sobre la teoría de los contratos | Aprueba los conocimientos jurídicos internacionales, en la aplicación de los contratos comerciales. Valora la aplicación de la normativa internacional a las relaciones comerciales internacionales la política económica. |

IV.- PROGRAMACIÓN POR UNIDADES DE APRENDIZAJE

| | | | | |
|---|-----------------------------|---|------------------------------|----------------------------------|
| Unidad N°1: Teoría Doctrinaria del Contrato Internacional. Tipos de Contratos en el comercio Internacional, elementos y características. | | | | |
| Duración: 8 semanas | | | | |
| Fecha de inicio: 06.09.2021 | | | Fecha de término: 30.10.2021 | |
| Capacidades de la unidad | C E-A | 1.- Identifica los fundamentos jurídico-económicos que sirven de base teórica del comercio Internacional, y su relación con los contratos internacionales 2.- Explica los diversos aspectos jurídicos sobre la materia comercial-contratual. 3.- Elabora contratos comerciales Internacionales de distinto tipo | | |
| | C IF | 1.- Analiza las investigaciones sobre el comercio Internacional y los contratos comerciales. | | |
| PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS | | | | |
| SEM | CONTENIDO CONCEPTUAL | CONTENIDO PROCEDIMENTAL | CONTENIDO ACTITUDINAL | INDICADORES de Evaluación |

| | | | | |
|---|--|---|--|---|
| 1 | <p>Tema: El Contrato de Comercio Internacional.</p> <p>1.1 Aspectos históricos, " Ley Mercatoria" definición, campo.</p> <p>1.2.- Elementos,</p> <p>1.3.- Características.</p> | <p>1.1 A partir de una clase Magistral se expone la definición, campo e historia del contrato.</p> <p>1.2 Se analiza críticamente las características del Contrato de C-V.</p> <p>1.3 Se analizan las normas jurídicas que dieron origen a la regulación jurídica de los contratos comerciales.</p> | <p>Valora la utilidad del contenido de los instrumentos jurídicos comerciales que parecen en los inicios de la historia.</p> | <p>Reconoce el concepto, campo, historia y de contrato y el comercio Internacional.</p> |
| 2 | <p>Tema: El Contrato de Comercio Internacional.</p> <p>2.1 Clasificaciones.</p> <p>2.2 Elementos y características.</p> | <p>1.- A partir de material audiovisual analiza la importancia del contrato de compra-venta internacional.</p> <p>2.- Mediante lecturas de la especialidad se motiva al alumno a encontrar el verdadero espíritu del Contrato comercial.</p> | <p>Valora los aspectos doctrinarios sobre los Contratos comerciales Internacionales.</p> | <p>Demuestra fácticamente las diferencias de las distintas formas contractuales existentes en el ámbito internacional.</p> |
| 3 | <p>Tema: La Convención de Viena y el contrato de compra-venta Internacional de mercaderías.</p> <p>3.1.- ámbito de aplicación</p> <p>3.2.- Disposiciones generales</p> <p>3.3.- Formación del contrato</p> <p>3.4.- Obligaciones, derechos y acciones</p> | <p>1.- En una clase magistral se expone la importancia de este Instrumento Internacional en la relación comercio-contrato.</p> <p>2.- Mediante lecturas especializadas conoce la relación comercio-contrato Internacionales.</p> | <p>Se contextualiza en mapas conceptuales las instituciones doctrinarias_ Comercio-Contratos Internacionales.</p> | <p>Reconoce las características, objeto, finalidad, ámbito de aplicación de la Convención de Viena para la c-v de mercaderías.</p> |
| 4 | <p>Tema: El Contrato de compra-venta Internacional</p> <p>4.1.-.- Características</p> <p>4.2.-.- Elementos</p> <p>4.3.-.- Principios</p> | <p>A partir de mapas conceptuales de la Convención de Viena de comprender la regulación jurídica Internacional de los contratos comerciales Internacionales.</p> | <p>Se valora y comprende los elementos distintivos, características de este instrumento jurídico Internacional.</p> | <p>Reconoce en un contrato la característica de cada uno de ellos y su diferencia con los demás tipos de contratos comerciales reforzado por una práctica calificada.</p> |
| 5 | | <p>1.- A partir de un modelo real el discente aprende a elaborar estos instrumentos jurídicos.</p> | <p>Aprecia en un mapa conceptual en forma nítida las cláusulas de un contrato de transporte.</p> | <p>Reconoce las diferencias de un contrato de transporte con los demás tipos de</p> |

| | | | | |
|--|--|--|--|---|
| | Tema El Contrato de Transporte Internacional. | 2. A partir de un mapa conceptual visualiza con mayor nitidez las características, fines, objetivos de estos contratos. | | contratos de comercio. |
| 6 | Tema: El Contrato de Almacenaje 6.1.- Definición. 6.2.- Características. | 1.- A partir de un modelo real el discente aprende a elaborar y distinguir un contrato de este tipo. 2. A partir de un mapa conceptual visualiza con mayor nitidez las características, fines, objetivos de estos contratos. | Se valora y comprende los elementos distintivos, características de este instrumento jurídico Internacional. | Reconoce en un ejemplo las características de una relación jurídica comercial de este tipo. |
| 7 | Tema: El Contrato de Seguro en el Comercio Internacional. 7.1.- Contrato accesorio 7.2.-Características | 1.- A partir de un modelo real el discente aprende a elaborar y distinguir un contrato de seguro. 2. A partir de un mapa conceptual visualiza con mayor nitidez las características, fines, objetivos de estos contratos. | Se valora y comprende los elementos distintivos, características de este instrumento jurídico y su utilidad en el comercio | Reconoce en un ejemplo, las características de una relación jurídico-comercial de este tipo. Se acentúa su conocimiento con una práctica calificada |
| 08 | EXAMEN PARCIAL | Del 25.10.2021 al 30.10.2021 | | |
| Unidad N° 2: Otros tipos de contratos de colaboración empresarial. Solución de Controversias en materia del comercio Internacional. Organizaciones Internacionales: CIADI, OMC, CCI, y otros. | | | | |
| Duración: 09 semanas | | | | |
| Fecha de inicio: 02.11.2021 | | | Fecha de término: 31.12.2021 | |
| Capacidades de la unidad | C E-A | 1.- Explica otros tipos de contratos empresarial que se utilizan en el comercio Internacional 2.- Explica las diversas instituciones y Organismos Internacionales relacionados con los Medios de Solución de Conflictos Comerciales Internacionales: El Arbitraje Comercial Internacional. 3.- Explica además las reglas facultativas de los INCOTERMS | | |
| Capacidades de la unidad | C IF | 1.- Incentiva en el discente la investigación científica en el área. | | |
| PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS | | | | |
| SEM | CONTENIDO CONCEPTUAL | CONTENIDO PROCEDIMENTAL | CONTENIDO ACTITUDINAL | INDICADORES |
| 09 | Tema: El Contrato de agencia. 9.1 Definición 9.2.- características | 1.- A partir de un modelo real el discente aprende a elaborar y distinguir un contrato de este tipo. | Se valora y comprende los elementos distintivos, características de | Reconoce en un ejemplo las características de un relación jurídico comercial |

| | | | | |
|----|---|---|---|---|
| | | 2. A partir de un mapa conceptual visualiza con mayor nitidez las características, fines, objetivos de estos contratos. | este instrumento jurídico Internacional. | de este tipo, Se acentúa su conocimiento con una práctica calificada |
| 10 | Tema: El Contrato de Distribución 10.1 Definición 10.2.-Ventajas | 1.- A partir de la exposición el discente aprende a elaborar y distinguir un contrato de este tipo. 2. A partir de un mapa conceptual discutido en clase se visualiza con nitidez las características, fines, objetivos de estos contratos. | Se valora y comprende los elementos distintivos, características de este instrumento jurídico Internacional. | Reconoce en ejemplos las características de una relación jurídico comercial de este tipo regulado por este tipo de contrato, Se acentúa su conocimiento con una práctica calificada |
| 11 | Tema: El Contrato de Franquicia 11.1- Definiciones 11.2.- Características 11.3.- Elementos | 1.- A partir de un modelo real y el análisis de mapas conceptuales el discente aprende a elaborar y distinguir un contrato de este tipo. 2. A partir de un mapa conceptual visualiza con mayor nitidez las características, fines, objetivos de estos contratos. | Se valora y comprende los elementos distintivos, características de este instrumento jurídico Internacional. | Reconoce en un ejemplo las características de una relación jurídico-comercial de este tipo de contrato. Se acentúa su conocimiento con una práctica calificada |
| 12 | Tema: El Arbitraje de comercio Internacional 12.1 Definición. 12.2 Características. 12.3 Casuística. | 1.- A partir de un caso específico el discente aprende la importancia del Arbitraje Internacional y su relación con el comercio Internacional. 2. A partir de un mapa conceptual visualiza con mayor nitidez las características, fines, objetivos y usos del arbitraje. | Se valora y comprende el valor real del arbitraje como institución jurídica aplicable como medio de solución de conflictos. | En una exposición analítica y crítica aprende la importancia del arbitraje de comercio Internacional. |
| 13 | Tema: La Conciliación, como mecanismo de solución de controversias en el comercio Internacional. 13.1 Definición. | . 1.- A partir de un caso específico el discente aprende la importancia de la Conciliación como medio de solución de conflictos en el comercio. | Se valora y comprende el valor real de la Conciliación como institución jurídica aplicable como medio de | En una exposición analítica y crítica aprende la importancia de la conciliación y su relación con el arbitraje de |

| | | | | |
|----|---|---|---|---|
| | 13.2 Características 13.3 Casuística-Trabajo de investigación. | 2. A partir de un mapa conceptual visualiza con mayor nitidez las características, fines, objetivos y usos de esta institución. | solución de conflictos. . | comercio Internacional. |
| 14 | Tema: Los Incoterms 14.1 Definición. 14.2 Clases 14.3.- Sustentación de trabajo de investigación crítico. | A partir de una clase magistral y análisis crítico se aprende la utilidad de los Incoterms en el comercio Internacional. | Se valora y comprende el valor real de las normas de Incoterms y su uso en el comercio Internacional. | Reconoce el impacto del uso de estas reglas facultativas. |
| 15 | Tema: El CIADI, y los organismos Internacionales sobre solución de controversias. 15.1. Importancia 15.2 Características | 1.- A partir de material audiovisual conoce las causas y consecuencias de la inflación y la correlación entre la inflación y el desempleo. 2.- Mediante lecturas especializadas conoce las políticas de control de la inflación. | Se valora y comprende el valor real del CIADI como instrumento jurídico en la solución de controversias en el comercio Internacional. | A partir de una monografía analiza la importancia y la incidencia del CIADI en el comercio Internacional. |
| 16 | EXAMEN FINAL | Del 20.12.2021 al 24/12/2021 | | |
| 17 | Examen sustitutorio | Del 27 12/2021 al 31/12/2021 | | |

V.- ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

1. Estrategia didáctica:

- a. Exposición
- b. Aprendizaje Constructivista-colaborativo.
- c. Preguntas
- d. Debate y discusión
- e. Aprendizaje basado en casuística

2. Estrategia de transferencia:

- a. Análisis o comparación de teorías.
- b. Investigación individual y grupal.
- c.- Debate de casos concretos.
- d.- Resolución y análisis de casos individuales.

3. Estrategia participativa de grupo:

- a. Inicio: Aclarar objetivos, usar analogías y lluvia de ideas.
- b. Desarrollo: Usar evidencia empírica que integre el aprendizaje total, estimular la reflexión crítica.
- c. Cierre: Motivar a hacer y responder preguntas, ofrecer soluciones múltiples, o hacer resumen.

VI.- MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS:

Los materiales y recursos didácticos que se utilizan en el desarrollo de la asignatura son:

| MEDIOS INFORMÁTICOS | MATERIALES EDUCATIVOS IMPRESOS | MATERIALES DIGITALES |
|---|--|--|
| <i>a. Computadora b. Retroproyector c. Multimedia e. Internet f. Correo electrónico</i> | <i>a. Libros de texto. b. Separatas c. Artículos científicos d. Documentos de trabajo. e.-Investigaciones elaboradas por los alumnos</i> | <i>a. Texto digital b. Videos c. Imágenes d. Tutoriales e. Página web f. Diapositivas.</i> |

VII.- EVALUACIÓN

| ASPECTOS | CRITERIOS | INSTRUMENTOS |
|-----------------|---|--|
| CONCEPTUALES | <i>Asimila y apropia definiciones, conceptos, características, etc. para analizar comprender los distintos mecanismos para solucionar controversias comerciales.</i> | 1.- Prueba objetiva de respuesta combinada 2.- Mapa conceptual 3.- Prueba escrita. 4.- Monografía |
| PROCEDIMENTALES | <i>Sabe cómo funcionan los métodos de solución de controversias en esta materia , y su relación con los Contratos de comercio Internacional.</i> | 1.- Análisis de los distintos métodos de solución de conflictos en material comercial. 2.- Observación directa de trabajos en aula. 3.- Análisis de estudios de casos. 4.- Prácticas dirigidas y calificadas. |
| ACTITUDINALES | <i>Valora la utilidad de los métodos de solución de controversias, aplicables en el comercio Internacional, así como las instituciones conexas con la actividad comercial Internacional</i> | 1.- Registro de casos, resueltos por los organismos competentes. 2.- Evaluación participativa del grupo. 3.- Observar cambios de conducta. |

VII.- BIBLIOGRAFÍA:

7.1.- Básica :

- Caballero Miguez, Iria- (2012)- "Comercio Internacional".
- Cantuarias Salaverry, Fernando y Stucchi López-R, Pierino. (2008)"TLC Perú –Estados Unidos", Editorial PUCP.
- C. Fenestra, Robert y M. Taylor, Alan. "Comercio Internacional".
- De la Puente y Lavallo, Manuel. El Contrato en General, Volumen XI, Tomo III . PUCP.
- Ferrero Costa. El Negocio Jurídico.
- Huarag Guerrero, Enrico. (2004)Derecho Comercial Informático. Universidad Ricardo Palma. Editorial Universitaria.
- LEON BARANDIARAN, José. Manual del Acto Jurídico.
- Malpartida Castillo, Víctor.(2001)- "Contratos De Colaboración Empresarial"-Editorial San Marcos-
- Mercado H. Salvador. Comercio Internacional I. Editorial Limusa
- Sierralta Rios, Anibal. (2013).Contratos de Copra Venta Internacional-PUCP
- Artículos publicados en Scielo, Google Académico y otros.

7.2.- Bibliografía Complementaria

| Nº | INSTITUCIÓN | LINK | LOGO |
|----|---|---|---------|
| 1 | SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA | http://www.sunat.gob.pe/ | SUNAT |
| 2 | SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS | http://www.sbs.gob.pe/ | SBS |
| 3 | BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ | http://www.bcrp.gob.pe/ | BCRP |
| 4 | DIARIO GESTIÓN | http://gestion.pe/ | GESTIÓN |
| 5 | DIARIO GESTIÓN | http://gestion.pe/ | GESTIÓN |
| 6 | Diario Oficial "El Peruano" | www.elperuano.gob.pe | |
| 7 | Otros | | |



Mg. EDUARDO PERICHE YARLEQUE
Docente del curso

Callao, Septiembre del 2021.