

# **UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA**



## **SÍLABO**

**ASIGNATURA : CONTRATO INTERNACIONAL Y ARBITRAJE COMERCIAL**  
**SEMESTRE ACADÉMICO : 2026 - A**  
**DOCENTE : Maestro EDUARDO PERICHE YARLEQUÉ**

**CALLAO, PERÚ  
2026**

**SÍLABO**

## **I. DATOS GENERALES**

- 1.1. Asignatura : Contrato Internacional y Arbitraje Comercial
- 1.2. Código : 512-EG, GH 12E
- 1.3. Carácter : Obligatorio
- 1.4. Requisito (Nomb. y cód.) :
- 1.5. Ciclo : X
- 1.6. Semestre académico : 2026-A
- 1.7. N° horas de clases : 4 horas semanales
- 1.8. N° de créditos : 3
- 1.9. Duración : 16 semanas
- 1.10. Docentes : Maestro Eduardo Periche Yarlequé  
[eperichey@unac.edu.pe](mailto:eperichey@unac.edu.pe)
- 1.11. Modalidad : Presencial

## **II. SUMILLA**

La asignatura de Contrato Internacional y Arbitraje Comercial tiene carácter de ser un curso electivo, pertenece al área de estudios de especialidad, es de naturaleza teórico-práctico, pretende instruir a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Callao en el conocimiento doctrinario, y campo práctico sobre los conocimientos jurídicos y comerciales y económicos del contrato internacional así como el arbitraje Comercial Internacional, empleando herramientas informáticas; desarrollando las capacidades creativas e innovadoras, para lograr actos jurídicos administrativos válidos en el campo del derecho comercial internacional, adicionándose a ello la aplicación de principios éticos en la formulación y evaluación de ellos proyectos modernos. Temas principales: Estudios de modelos de contratos, así como de casos especiales sobre la materia.

La asignatura comprende las siguientes unidades didácticas:

1. Teoría doctrinaria del Contrato Internacional y los tipos de contratos en el comercio internacional.
2. Tipos de Contratos en el Comercio Internacional. (Parte I)
3. Otros tipos de contratos en el comercio internacional, así como de diferenciar los contratos típicos y de los contratos atípicos (Parte II).
4. Solución de controversias en materia del comercio Internacional. Organismos Internacionales relacionadas con el comercio internacional: CIADI, OMC, CCI y otros aspectos importantes que aportan al desarrollo del Comercio Internacional.

## **III. COMPETENCIAS DEL PERFIL DE EGRESO**

### **3.1. Competencia General**

### **CG1. Comunicación**

Transmite información especializada para los efectos de conocer los aspectos teóricos sobre los contratos internacionales en materia comercial, con la finalidad de brindar al estudiante de Ciencias Económicas el conocimiento sobre dicha figuras jurídicas, económicas y comerciales.

### **CG2. Trabaja en equipo**

Trabaja en equipo para el logro de las competencias planificadas, de manera colaborativa; debatiendo y respetando las ideas de los demás, así como asumiendo los acuerdos y compromisos del equipo de trabajo.

### **CG3. Pensamiento crítico**

Resuelve problemas jurídicos comerciales, plantea alternativas y toma decisiones, para el logro de los objetivos propuestos; mediante un análisis reflexivo de situaciones diversas con sentido crítico y autocritico y asumiendo la responsabilidad de sus actos.

## **3.2. Competencia específica**

La presente asignatura permitirá al estudiante de Ciencias Económicas desarrollar habilidades de gestión económica, política y empresarial con visión global y con contexto de cambios permanentes.

## **IV. CAPACIDADES**

Verbo de Acción + Objeto de actuación o Tema +Condiciones de realización + Finalidad

- C1. Capacidad de reconocer una actividad contractual en materia comercial, aplicando los constructos básicos del comercio Internacional, con la finalidad de aplicar correctamente la tipología contractual.
- C2. Capacidad de identificar las características básicas de los diversos tipos de contratos en materia del comercio Internacional; así como de reconocer los supuestos de hecho de una controversia en materia del comercio Internacional, y los distintos medios alternativos de solución de controversias.
- C3 Capacidad para identificar y diferenciar los otros tipos de contratos en el comercio internacional, así como de diferenciar los contratos típicos y de los contratos atípicos.
- C4. Capacidad para diferenciar los **medios de solución de conflictos en el comercio Internacional e instituciones relacionadas a la solución de controversias internacionales**

## **V. ORGANIZACIÓN DE LAS UNIDADES DE APRENDIZAJE**

<p><b>Unidad 1: TEORÍA DOCTRINARIA DEL CONTRATO DE COMERCIO INTERNACIONAL. ELEMENTOS DEL CONTRATOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL, y su relación con la</b></p>
---

<b>Convención de Viena.</b>			
Inicio: 31.03.2026 Término: 25.04.2026 (4 SEMANAS)			
<b>LOGRO DE APRENDIZAJE</b>			
Capacidad: 1. Capacidad de reconocer una actividad contractual en materia comercial, aplicando los constructos básicos del comercio Internacional, con la finalidad de aplicar correctamente la tipología contractual.			
Producto de aprendizaje: Al finalizar la unidad el estudiante está en la capacidad de distinguir las partes de un contrato de comercio Internacional, y podrá elaborar un contrato compuesto por todas sus partes y elementos.			
No. Sesión Horas Lectivas	Temario/Actividad	Indicador de logro	Instrumento de evaluación
SESIÓN 1 y 2	Clase introductoria: Explicaciones de los aspectos sustanciales y formales del silabo. Aspectos generales del curso a desarrollar en el semestre. El contrato en general, definición, partes o elementos del contrato, características, clases de contrato.	Identifica los aspectos a evaluar desde los aspectos sustanciales como formales. Identifica los aspectos doctrinarios sobre los contratos de comercio Internacional.	Mapa conceptual, con análisis crítico de artículo científico sobre el tema tratado  Cuestionario y rubrica
SESIÓN 3 y 4	El Contrato de Comercio Internacional, elementos.	Identifica y diferencia las distintas los elementos esenciales del contrato de comercio Internacional.	Cuestionario y rubrica
SESIÓN 5 y 6	La Convención de Viena, ámbito de aplicación, normatividad legal interna	Identifica con claridad la importancia de La Convención de Viena, así como los distintos aspectos regulatorios.	Mapa Conceptual, Cuestionario y rubrica
SESIÓN 7 y 8	El Contrato de compra-venta en la Convención de Viena, características, conflictos legales.	Elabora un contrato dentro del contexto de la convención de Viena.	Mapa conceptual, con análisis crítico de artículo científico sobre el tema tratado  Cuestionario y rubrica
	<b>23.04.2026 Primera Evaluación calificada</b>		
01.05.2026	<b>Fecha máxima para el ingreso de la primera evaluación</b>		

<b>Unidad 2: TIPOS DE CONTRATOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL (Parte I)</b>			
Inicio: 28.04.2026 Término: 23.05.2026 (4 SEMANAS)			
<b>LOGRO DE APRENDIZAJE</b>			
- Capacidad de identificar los distintos tipos de contratos en materia del comercio Internacional.			
<b>Producto de aprendizaje:</b> Al final la unidad el estudiante está en la capacidad de identificar con mucha claridad las distintas formas contractuales, así como de elaborar dichas formas contractuales que se emplean en el comercio internacional.			
No. Sesión Horas Lectivas	Temario/Actividad	Indicador de logro	Instrumento de evaluación
01.59.26	<b>FECHA MAXIMA PARA EL PRIMER INGRESO DE NOTAS</b>		

SESIÓN 9-10	El Contrato de Transporte definiciones, características. Su relación con los contratos de seguros, almacenaje.	Identifica y reconoce las partes contractuales de un contrato de transportes.	Mapa conceptual, con análisis crítico de artículo científico sobre el tema tratado  Cuestionario y rubrica
SESIÓN 11-12	<b>El contrato de almacenaje, definiciones, elaboración, características.</b>	Distingue con claridad los contratos de almacenaje y los diferencia de otros tipos de fórmulas contractuales en la economía.	Mapa conceptual, con análisis crítico de artículo científico sobre el tema tratado
SESIÓN 13-14	El contrato de seguro, definición, elementos, características. Modelo	Identifica los distintos elementos de un contrato de seguro, así como sus características. Elabora un modelo de contrato de seguro	Cuestionario y rubrica
SESIÓN 15-16	El contrato de Franquicia, definición, elementos, características. Modelo <b>EVALUACION PARCIAL</b>	El contrato de Franquicia, así como sus características. Elabora un modelo de contrato de Franquicia	<b>Examen 21.05.2026 Segunda evaluación</b>
<b>29.05.2026</b>	<b>Hasta el 29 de mayo 2026 SEGUNDO INGRESO DE NOTAS (Evaluación parcial)</b>		

**Unidad 3: OTROS TIPOS DE CONTRATOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL. LOS CONTRATOS TIPICOS Y ATIPICOS. (Parte II).**

Inicio: 26.05.2026      Término: 04.07.2026 (6 SEMANAS)

**LOGRO DE APRENDIZAJE**

- Capacidad de identificar los distintos tipos de contratos en materia del comercio Internacional. Así como diferencias los contratos típicos y los contratos atípicos.

**Producto de aprendizaje:** Al final la unidad el estudiante está en la capacidad de identificar con mucha claridad las distintas formas contractuales, así como de elaborar dichas formas contractuales que se emplean en el comercio internacional.

No. Sesión Horas Lectivas	Temario/Actividad	Indicador de logro	Instrumento de evaluación
SESIÓN 17-18	Los Contratos Típicos y atípicos, características, diferencias en la doctrina y en la legislación	Identifica las características particulares de esta tipología contractual.	Cuestionario y rubrica
SESIÓN 19-20	El Contrato de agencia. Modelo, elementos, características	Identifica los distintos elementos de un contrato de agencia, así como sus características. Elabora un modelo de contrato de agencia	Mapa conceptual, con análisis crítico de artículo científico sobre el tema

			tratado
SESIÓN 21-22	El Contrato de Leasing. Modelo, elementos, características	Identifica los distintos elementos de un contrato de Leasing, así como sus características. Elabora un modelo de este tipo de contrato	Mapa conceptual, con análisis crítico de artículo científico sobre el tema tratado.
SESIÓN 23-24	El Contrato de Know How. Modelo, elementos, características	Identifica los distintos elementos de un contrato de Know How, así como sus características. Elabora un modelo de este tipo de contrato	Cuestionario y rubrica
<b>18.06.2026</b> <b>26.06.2026</b>	<b>Examen – Tercera evaluación.</b> <b>Fecha máxima del tercer ingreso de notas.</b>		<b>Examen mensual</b>
SESIÓN 25-26	El contrato de Distribución, definición, elementos, características. Modelo	Identifica los distintos elementos de un contrato de Distribución, así como sus características. Elabora un modelo de contrato de este tipo.	
SESIÓN 27-28	El Contrato de Joint Venture. Modelo, elementos, características	Identifica los distintos elementos de un contrato de Joint Venture, así como sus características. Elabora un modelo de este tipo de contrato	
<b>Unidad 4: Medios de solución de conflictos en el comercio Internacional e instituciones relacionadas a la solución de controversias internacionales</b>			
Inicio: 07.07.2026 Término: 18.07.2026 (2 SEMANAS)			
LOGRO DE APRENDIZAJE			
Capacidad:			
Producto de aprendizaje:			
No. Sesión Horas Lectivas	Temario/Actividad	Indicador de logro	Instrumento de evaluación
SESIÓN 29-30	Medios Alternativos de solución de conflictos. El arbitraje, características, procedimientos, laudos arbitrales. La conciliación, semejanzas y diferencias.	Identifica los medios idóneos que existen en el sistema para resolver controversias en el comercio Internacional	Cuestionario y rubrica
SESIÓN 31 y 32	La OMC, El CIADI instituciones que fomentan el arbitraje y la conciliación a nivel internacional	Comprende que las instituciones más importantes a nivel internacional que fomentan el arbitraje medio eficaz en la solución de las controversias comerciales internacionales	Mapa conceptual, con análisis crítico de artículo científico sobre el tema tratado
<b>09.07.2026</b>	<b>Cuarta evaluación final</b>		
24.07.2026	Fecha máxima de ingreso de la 4ta evaluación		

## VI METODOLOGIA

La Universidad Nacional del Callao, institución educativa de alto nivel educativo del Perú, licenciada por la SUNEDU, mediante Resolución N° 171-2021-SUNEDU de fecha 24.12.2019 tiene como fin supremo la formación integral de estudiantes universitarios, quien es el eje central del proceso educativo de formación

profesional; aplicando el Modelo Educativo que implementa las teorías educativas constructivista y conectivista, y las articula los componentes transversales del proceso de enseñanza-aprendizaje, orientando las competencias genéricas y específicas. Este modelo tienen como propósito fundamental la formación holística de los estudiantes y concibe el proceso en la acción y para la acción. Además, promueve el aprendizaje significativo en el marco de la construcción o reconstrucción cooperativa del conocimiento y toma en cuenta los saberes previos de los participantes con la finalidad de que los estudiantes fortalezcan sus conocimientos y formas de aprendizaje y prosperen en la era digital, en un entorno cambiante de permanente innovación, acorde con las nuevas herramientas y tecnologías de información y comunicación. La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Callao, en cumplimiento de lo dispuesto por la Resolución Vice Ministerial N° 085-20202-SUNEDU y otras normas dictadas por el gobierno Central y dadas las circunstancias de cambio adoptara las tecnologías virtuales en tanto dichos medios tecnológicos impulsen el aprendizaje conectivista que nos ha permitido trabajar eficientemente en el periodo de la situación de emergencia sanitaria y aprovecharla para salvar alguna contingencia que se ha presentado posteriormente.

Las estrategias metodológicas para el desarrollo de las sesiones teóricas permiten dos modalidades de aprendizaje en los estudiantes:

### **6.1.- Herramientas metodológicas**

Coherente con el Modelo Educativo UNAC (2024), las herramientas metodológicas que se emplean para el desarrollo de las sesiones teóricas y prácticas son:

Aprendizaje Orientado a Proyectos-AOP. Permite que el estudiante adquiera conocimientos y competencias mediante la ejecución de su proyecto de investigación, para dar respuesta a problemas de contexto.

Aprendizaje basado en Problemas: ABP: El aprendizaje basado en problemas consiste en abordar un problema y proponer una solución. Se parte, por tanto, del planeamiento de un problema específico y son los propios estudiantes quienes deben determinar lo requerido para su solución, emprender la búsqueda de la información para, resolverlo, en consecuencia, este método se centra en el estudiante quien activa la capacidad de análisis y la comprensión real de lo que investiga, descubre y aplica.

Aula invertida: El docente ejerce la función e orientador o guía de las actividades o trabajos asignados. En la sesión de clases, los estudiantes desarrollan lo asignado, interactuando en equipo mediante debates participativos, en trabajo colaborativo para analizar ideas o coordinar la

elaboración de trabajos en equipo. Fuera de clase, analizan el material de consulta que el docente ha compartido y está disponible en el Aula Virtual de la asignatura. Así, los estudiantes investigan y preparan sus trabajos que llevan a la sesión de clase.

**Portafolio de Evidencia Digital:** Permite dar seguimiento a la organización y presentación de evidencias y recopilación de información para poder observar, contrastar, sugerir, incentivar, preguntar.

**Foro:** Se realizan debates a partir de un reactivo sobre el tema de la sesión de aprendizaje.

**Clases dinámicas e interactivas:** El docente genera permanentemente expectativa por el tema a través de actividades que permiten vincular los saberes previos con el nuevo conocimiento, promoviendo la interacción mediante el dialogo y debates sobre los contenidos.

**Talleres de Aplicación:** El docente genera situaciones de aprendizaje para la transferencia de los aprendizajes a contextos reales o cercanos a los participantes que serán retroalimentados en clase.

**Prácticas de Laboratorio:** Promueve la construcción de conocimiento científico a través de la experimentación, bajo la guía del docente.

**Tutorías:** Para facilitar la demostración, presentación y corrección de los avances del informe final investigación.

**Simulaciones Clínicas.** Promueve el desarrollo de habilidades y destrezas para el trabajo en situaciones reales, entre otras.

- **INVESTIGACIÓN FORMATIVA**

Es realizada por los estudiantes en las asignaturas que determine cada escuela profesional de la Universidad Nacional del Callao, en función de los contenidos de las asignaturas que tengan relación directa con los objetivos de la investigación formativa.

Redacción de ejemplo: se promueve la búsqueda de artículos de investigación que sirven para elaborar una monografía sobre la aplicación de las herramientas de la investigación en Ingeniería Ambiental. La exposición grupal de dicho trabajo permitirá conocer el nivel de desarrollo de las habilidades investigativas que ha logrado el estudiante. (Sólo si corresponde a la asignatura).

- **RESPONSABILIDAD SOCIAL**

La Universidad Nacional del Callao dentro del ámbito educativo, hace frente a su función social respondiendo a las necesidades de transformación de la sociedad a nivel

regional y nacional mediante el ejercicio de la docencia, la investigación y la extensión. Es esa línea, la responsabilidad social académica de la Asignatura consiste en prepara al estudiante teórica y científicamente para el análisis de principios políticos, y situaciones nacionales e internacionales para adoptar decisiones políticas que permitan la defensa de los intereses nacionales, la defensa de sus recursos, adoptando técnicas del presente y del futuro en la aplicación de actividades de economía política (Solo si corresponde a la asignatura).

Las actividades de investigación y responsabilidad social universitaria que se realicen como parte del desarrollo de las asignaturas serán indicadas de manera explícita en el sílabo y en el instrumento de evaluación, así como las ponderaciones correspondientes para su evaluación.

## VII. MEDIOS Y MATERIALES (RECURSOS)

MEDIOS INFORMATICOS	MATERIALES DIGITALES
a) Computadora	a) Diapositivas de clase
b) Internet	b) Texto Digital
c) Correo Electrónico	c) Videos
d) Plataforma virtual	d) Tutoriales
e) Software educativo	e) Encale Web
f) Pizarra digital	f) Artículos científicos

## VIII. SISTEMA DE EVALUACIÓN DE LA ASIGNATURA:

**Evaluación diagnóstica:** Se realiza al inicio del proceso educativo con el propósito de identificar los aprendizajes previos de los estudiantes. Esta evaluación tiene por objetivo orientar y ajustar el proceso de enseñanza-aprendizaje, permitiendo atender mejor las necesidades de los estudiantes. La evaluación diagnóstica no se incluye en el cálculo del promedio final de la asignatura.

**Evaluación formativa:** La evaluación de proceso o formativa, tienen por finalidad determinar el nivel de desarrollo de las competencias en los estudiantes y se evalúan por medio de actividades que evidencian los aprendizajes alcanzados a través de:

- a) Evidencias de conocimiento
- b) Evidencias de Desempeño
- c) Evidencias de Producto.

Este proceso, da lugar a calificativos que se obtienen durante el desarrollo de la unidad didáctica, considerando un ponderado opcional según sea la naturaleza del componente curricular, al cual se denomina calificativo parcial.

**Evaluación sumativa:** Determina avances y logros de los resultados de aprendizaje alcanzados en los niveles de competencia propuestos. El Promedio final (PF) del logro de aprendizaje de la

competencia prevista en el componente curricular, se obtiene con el promedio de notas parciales.

**El peso de la nota de cada unidad no debe exceder el 30%.**

### CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

La ponderación de la calificación (de acuerdo a lo establecido en el sistema de evaluación de la asignatura) será la siguiente:

UNIDAD	Producto de Aprendizaje	Evaluación	Siglas	Ponderación
1.- Competencia(s) a desarrollar: Capacidad de reconocer una actividad contractual en materia comercial aplicando los constructos básico del comercio Internacional.	Producto 1 - Examen - Elaboración de mapa conceptual	Indicador de logro 1. Mapa conceptual	P1	Depende de la complejidad de la competencia y producto.  25%
2.- Competencia(s) a desarrollar: Capacidad de identificar los distintos tipos de contratos en materia del comercio Internacional	Producto 2 - Examen - Elaboración de mapa conceptual	Indicador de logro 2. Matriz de diferenciación	P2	Depende de la complejidad de la competencia y producto  25%
3.- Competencia(s) a desarrollar: Capacidad de identificar las diferencias entre los contratos típicos y los contratos atípicos.	Producto 3 - Examen - Elaboración de mapa conceptual	Indicador de logro 3.  Matriz de diferenciación	P3	Depende de la complejidad de la competencia y producto  25%
4.- Competencia(s) a desarrollar: Capacidad para identificar y diferenciar los distintos medios alternativos de	Producto 4 - Examen - Elaboración de mapa conceptual	Indicador de logro 4. Mapa conceptual diferenciando los medios de solución de controversias en materia del	P4	Depende de la complejidad de la competencia y producto.

solución de conflictos en el comercio Internacional		comercio Internacional.		25%
TOTAL				100%

$$NF = Ev1*0.25+Ev2*0.25+Ev3*0.25+Ev4*0.25$$

## REQUISITOS PARA APROBAR LA ASIGNATURA

De acuerdo a los reglamentos de estudios de la Universidad Nacional del Callao, se tendrá a consideración lo siguiente:

- Participación activa en todas las tareas de aprendizaje.
- Asistencia mínima del 70%.
- La escala de calificación es de 0 a 20.
- El estudiante aprueba si su nota promocional es mayor o igual a 11.
- Asistencia se considera con la participación durante toda la sesión de clase.

La evaluación del aprendizaje se adecua a la modalidad no presencial, considerando las capacidades y los productos de aprendizaje evaluados descritos para cada unidad. Se evalúa antes, durante y al finalizar el proceso de enseñanza-aprendizaje, considerando la aplicación de los instrumentos de evaluación pertinentes.

## IX. FUENTES DE INFORMACIÓN

### 1. Fuentes Básicas

Nº	CÓDIGO	AUTOR	TÍTULO	AÑO
1		Sierralta Ríos, Aníbal.	“Contrato de Comercio Internacional”	2013
2		Sierralta Ríos, Aníbal.	“Negociaciones Comerciales Internacionales”	PUCP Año 2005

### 2. Fuentes Complementaria

Nº	CÓDIGO	AUTOR	TÍTULO	AÑO
1		Jiménez Félix y Lahura Erick	“La Nueva Teoría del Comercio Internacional”	1998- PUCP
2		Mendoza Nava, Armando	“TLC, Blindando la Inversión Extranjera”	Junio 2008

### Páginas Web para consultar en Internet

Nº	INSTITUCIÓN	LINK	LOGO
1	SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	<a href="http://www.sunat.gob.pe/">http://www.sunat.gob.pe/</a>	SUNAT
2	SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS	<a href="http://www.sbs.gob.pe/">http://www.sbs.gob.pe/</a>	SBS
3	BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ	<a href="http://www.bcrp.gob.pe/">http://www.bcrp.gob.pe/</a>	BCRP

4	INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA	<a href="http://www.inei.gob.pe/">http://www.inei.gob.pe/</a>	INEI
5	ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES DEL PERÚ	<a href="http://www.adexperu.org.pe/">http://www.adexperu.org.pe/</a>	ADEX
6	SOCIEDAD DE COMERCIO EXTERIOR DEL PERÚ	<a href="http://www.comexperu.org.pe/">http://www.comexperu.org.pe/</a>	COMEX
7	COMISIÓN DEL PROGRAMA DE INCENTIVO A LAS EXPORTACIONES Y EL TURISMO	<a href="http://www.promperu.gob.pe/#">http://www.promperu.gob.pe/#</a>	PROMPERU
8	DIARIO GESTIÓN	<a href="http://gestion.pe/">http://gestion.pe/</a>	GESTIÓN
9	Diario Oficial "El Peruano"	<a href="http://www.elperuano.com">www.elperuano.com</a>	"El Peruano"
10	PROMPERU	<a href="http://www.promperu.gob.pe">www.promperu.gob.pe</a>	

## X. NORMAS DEL CURSO

### Normas de convivencia

- Respeto.
- Asistencia
- Puntualidad
- Presentación oportuna de los entregables

Bellavista, 05 de marzo del 2026

Mg. EDUARDO PERICHE YARLEQUÈ