



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

SILABO

CONTRATO INTERNACIONAL Y ARBITRAJE COMERCIAL

I.- DATOS GENERALES

1.1	Asignatura:	Contrato Internacional y Arbitraje Comercial
1.2	Código:	E 512EG; G.H 12E
1.3	Condición:	Electivo
1.4	Pre - requisito:	507EG
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:	2022-A
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: 04.04.2022		Fecha de término:28.05.2022
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-contractual. 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</p>	<p>Aprueba en un mapa conceptual</p>	<p>Reconoce las diferencias de un</p>

	Tema El Contrato de Transporte Internacional.	elaborar estos instrumentos jurídicos. 2. A partir de un mapa conceptual visualiza con mayor nitidez las características, fines, objetivos de estos contratos.	en forma nítida las cláusulas de un contrato de transporte.	contrato de transporte con los demás tipos de 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 23.05.2022 al 28.05.2022		
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: 30.05.2022			Fecha de término: 30.07.2022	
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	1.- A partir de un modelo real el discente aprende a	Se valora y comprende los	Reconoce en un ejemplo las

	<p>agencia. 9.1 Definición 9.2.- características</p>	<p>elaborar y distinguir un contrato de este tipo.</p> <p>2. A partir de un mapa conceptual visualiza con mayor nitidez las características, fines, objetivos de estos contratos.</p>	<p>elementos distintivos, características de este instrumento jurídico Internacional.</p>	<p>características de un relación jurídico comercial de este tipo, Se acentúa su conocimiento con una práctica calificada</p>
10	<p>Tema: El Contrato de Distribución 10.1 Definición 10.2.-Ventajas</p>	<p>1.- A partir de la exposición el discente aprende a elaborar y distinguir un contrato de este tipo.</p> <p>2. A partir de un mapa conceptual discutido en clase se visualiza con nitidez las características, fines, objetivos de estos contratos.</p>	<p>Se valora y comprende los elementos distintivos, características de este instrumento jurídico Internacional.</p>	<p>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</p>
11	<p>Tema: El Contrato de Franquicia 11.1- Definiciones 11.2.- Características 11.3.- Elementos</p>	<p>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.</p> <p>2. A partir de un mapa conceptual visualiza con mayor nitidez las características, fines, objetivos de estos contratos.</p>	<p>Se valora y comprende los elementos distintivos, características de este instrumento jurídico Internacional.</p>	<p>Reconoce en un ejemplo las características de una relación jurídico-comercial de este tipo de contrato. Se acentúa su conocimiento con una práctica calificada</p>
12	<p>Tema: El Arbitraje de comercio Internacional 12.1 Definición. 12.2 Características. 12.3 Casuística.</p>	<p>1.- A partir de un caso específico el discente aprende la importancia del Arbitraje Internacional y su relación con el comercio Internacional.</p> <p>2. A partir de un mapa conceptual visualiza con mayor nitidez las características, fines, objetivos y usos del arbitraje.</p>	<p>Se valora y comprende el valor real del arbitraje como institución jurídica aplicable como medio de solución de conflictos.</p>	<p>En una exposición analítica y crítica aprende la importancia del arbitraje de comercio Internacional.</p>
13	<p>Tema: La Conciliación, como mecanismo de solución de controversias en el</p>	<p>1.- A partir de un caso específico el discente aprende la importancia de la Conciliación como medio de solución de</p>	<p>Se valora y comprende el valor real de la Conciliación como institución</p>	<p>En una exposición analítica y crítica aprende la importancia de la conciliación y su</p>

	comercio Internacional. 13.1 Definición. 13.2 Características 13.3 Casuística-Trabajo de investigación.	conflictos en el comercio. 2. A partir de un mapa conceptual visualiza con mayor nitidez las características, fines, objetivos y usos de esta institución.	jurídica aplicable como medio de solución de conflictos. .	relación con el arbitraje de 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 18.07.2022 al 23/07/2022		
17	Examen sustitutorio	Del 25/07/2022 al 30/07/2022		

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

VII.- EVALUACIÓN

ASPECTOS	CRITERIOS	INSTRUMENTOS
CONCEPTUALES	Asimila y apropia definiciones, conceptos, características, etc. para analizar comprender los distintos mecanismos para solucionar controversias comerciales.	<p>1.- Prueba objetiva de respuesta combinada 2.- Mapa conceptual 3.- Prueba escrita. 4.- Monografía</p>
PROCEDIMENTALES	Sabe cómo funcionan los métodos de solución de controversias en esta materia , y su relación con los Contratos de comercio Internacional.	<p>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.</p>
ACTITUDINALES	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	<p>1.- Registro de casos, resueltos por los organismos competentes. 2.- Evaluación participativa del grupo. 3.- Observar cambios de conducta.</p>

Promedio de Nota Final

elaboración																				
5.- Revisión de la Bibliografía consultada					X															
6.- Corrección de las observaciones						X														
7.- Segunda revisión de la bibliografía																				
8.- Revisión de la introducción del ensayo																				
9.- Corrección de las observaciones										X										
10.- Segunda revisión de la introducción											X									
11.- Revisión del desarrollo preliminar del ensayo											X	X								
12.- Corrección de las observaciones													X							
13.- Segunda revisión del desarrollo preliminar del ensayo														X						
14.- Revisión de Conclusiones														X	X					
15.- Corrección Final de las observaciones																X				
16.- Segunda revisión de las conclusiones																X				
17.- Presentación y sustentación del ensayo y/o investigación																				X

EXAMEN FINAL

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 Lavalle, 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		



Callao, 28 de marzo del 2022.

Mg. EDUARDO PERICHE YARLEQUÉ

Docente del curso