



MODELO DE SÍLABO ADAPTADO PARA EL PERIODO DE ADECUACIÓN A LA EDUCACIÓN NO PRESENCIAL

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Escuela Profesional de Administración de Negocios Globales

SÍLABO 2020-II

I. DATOS ADMINISTRATIVOS

1. Asignatura	: Derecho del Comercio Internacional y Contratos
2. Código	: NG02706
3. Naturaleza	: Teórico-Práctica
4. Condición	: Obligatoria
5. Requisitos	: NG02605 – Derecho Empresarial II
6. Nro. Créditos	: Tres (03)
7. Nro. de horas semanales	: Cuatro (04) (Teoría:2 - Práctica: 2)
8. Semestre Académico	: VII
9. Docente	: MSc. MA. LLM. Johansen Meyer
Correo Institucional	: johansen.meyer@urp.edu.pe

II. SUMILLA

La asignatura es de naturaleza obligatoria y pertenece al área de Formación Especializada, es de carácter teórico-práctica y tiene como propósito explorar el marco jurídico internacional sobre el que se estructura más del 99% del comercio de bienes y servicios a nivel global. Es decir, el curso explica el “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, el acuerdo de Marrakesh y la normativa de la Organización Mundial del Comercio, incluyendo el “Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios” y el “El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio” (TRIPS) entre otros. Posteriormente, el curso se centra en los contratos internacionales entre privados, explorando temas como la formación del contrato internacional, las principales obligaciones del vendedor y del comprador internacional, la conformidad y el reclamo internacional, la transferencia del riesgo en los envíos internacionales, las alternativas frente al incumplimiento contractual internacional, el derecho de daños, entre otros.

La asignatura comprende las siguientes cuatro (4) unidades de aprendizaje: Introducción al derecho del comercio internacional y al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. La normativa de la Organización Mundial del Comercio. Introducción al derecho comercial internacional y a la formación del contrato internacional. Obligaciones que surgen de los contratos internacionales.

III. COMPETENCIAS GLOBALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

- Múltiples Inteligencias
- Múltiples Valores

IV. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

- Competencia en Derecho Empresarial

V. DESARROLLA EL COMPONENTE DE: INVESTIGACIÓN (X) RESPONSABILIDAD SOCIAL ()

VI. LOGRO DE LA ASIGNATURA

Al finalizar la asignatura, el estudiante podrá: comprender los fundamentos económicos que sustentan la regulación del comercio internacional, aplicar los principio de nación más favorecida (MFN) y del trato nacional (NT) en situaciones concretas, reconocer prácticas proscritas por el derecho del comercio internacional y los remedios disponibles para quienes son afectados por ellos. Comprender cómo se regula el comercio global de servicios y los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio internacional, resolver casos sencillos relacionados con la normativa del comercio internacional, reconocer que es el conflicto normativo espacial y la trascendencia de la armonización internacional, valorando el rol



de UNCITRAL en ese proceso, aplicar criterios jurídicamente relevantes para la formación de un contrato internacional, conocer las obligaciones típicas del vendedor y del comprador internacional, reconocer cuándo el comprador o el vendedor internacional puede declarar un contrato internacional como anulado, decidir cuáles son los mejores remedios a aplicar frente al incumplimiento del vendedor o del comprador internacional, aplicar el incumplimiento anticipado en los contratos internacionales.

VII. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I: INTRODUCCION AL DERECHO DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO	
LOGRO DE APRENDIZAJE: Al finalizar la unidad, el estudiante entiende los fundamentos económicos que sustentan la regulación del comercio internacional y reconoce al derecho del comercio internacional como herramienta para maximizar la eficiencia económica. Comprende la trascendencia global del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y aplica el principio de la nación más favorecida (MFN) en situaciones concretas	
Semana	Contenido
1	Conceptos preliminares: Fundamentos de comercio internacional
2	Fundamentos económicos que sustentan la regulación del comercio internacional: la ventaja comparativa. El derecho del comercio internacional como herramienta para maximizar la eficiencia económica.
3	El multilateralismo y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). El principio de no discriminación I: El trato de la nación más favorecida (MFN)
4	Monitoreo y retroalimentación. Evaluación del Logro
UNIDAD II: LA NORMATIVA DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO	
LOGRO DE APRENDIZAJE: Al finalizar la unidad, el estudiante aplica el principio de trato nacional a situaciones concretas. Reconoce prácticas proscritas por el derecho del comercio internacional y los remedios disponibles para quienes son afectados por ellos. Valora la trascendencia de la creación de la Organización Mundial del Comercio y comprende su funcionamiento. Reconoce como se regula el comercio global de servicios y los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio internacional. Resuelve casos sencillos relacionados con la normativa del comercio internacional.	
Semana	Contenido
5	El principio de no discriminación II: El trato nacional (NT). El principio de la progresiva liberalización del comercio internacional: Las ruedas de negociaciones y las listas de concesiones. Otros temas de la normativa del comercio internacional de bienes
6	Acuerdos referentes a subsidios, medidas para frenar la competencia desleal en el comercio internacional (antidumping), salvaguardas, barreras técnicas al comercio, etc. La creación de la Organización Mundial del Comercio
7	El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS). El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS). El mecanismo de solución de controversias.
8	Monitoreo y Retroalimentación. Evaluación del Logro
UNIDAD III: INTRODUCCION AL DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL Y A LA FORMACION DEL CONTRATO INTERNACIONAL ENTRE PRIVADOS	
LOGRO DE APRENDIZAJE: Al finalizar la unidad, el estudiante conoce que es el conflicto normativo espacial. Reconoce la trascendencia de la necesidad de armonización normativa internacional y el rol de UNCITRAL en ese proceso. Identifica en qué casos la normativa del CISG es aplicable a un contrato internacional. Aplica criterios jurídicamente relevantes para la formación de un contrato internacional.	
Semana	Contenido
9	Nociones preliminares: El derecho común anglosajón y el derecho romano-germánico. El conflicto normativo espacial. Las fuentes de las obligaciones y los contratos.
10	La armonización del derecho comercial internacional y el rol de UNCITRAL. El CISG de 1980 y su esfera de aplicación.
11	La formación del contrato internacional. Análisis del caso Carilli vs. Carbolic Smoke Ball Company. Oferta contractualmente significativa. Efectividad de la oferta. Revocación. La contraoferta



	internacional. La aceptación.
12	Monitoreo y Retroalimentación. Evaluación del Logro

UNIDAD IV: OBLIGACIONES TÍPICAS QUE SURGEN DE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES	
LOGRO DE APRENDIZAJE: Al finalizar la unidad, el estudiante conocerá las obligaciones del vendedor y del comprador internacional. Reconocerá cuándo el comprador o el vendedor internacional puede declarar el contrato internacional anulado. Podrá decidir cuáles son los mejores remedios a aplicar frente al incumplimiento del vendedor o del comprador internacional. Podrá aplicar el incumplimiento anticipado en los contratos internacionales. Podrá solicitar compensación por daños e intereses cuando corresponda.	
Semana	Contenido
13	Las obligaciones típicas del vendedor internacional. La conformidad y el reclamo de terceros. Posibles remedios frente al incumplimiento del vendedor internacional. ¿Cuándo el comprador puede declarar el contrato internacional anulado? Las reducciones al precio
14	Obligaciones típicas del comprador internacional. Posibles remedios frente al incumplimiento del comprador internacional. ¿Cuándo el vendedor puede declarar el contrato internacional anulado? Las especificaciones.
15	La transmisión del riesgo en los contratos internacionales. El rol de los INCOTERMS. El incumplimiento anticipado. Daños e intereses.
16	Monitoreo y Retroalimentación. Evaluación del Logro
17	EVALUACIÓN SUSTITUTORIA CON PRODUCTO FINAL: RÚBRICA

VIII. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

Exposiciones, desarrollo de ejercicios individuales y en equipo, estudio y análisis de casos, discusiones en clase, etc.



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 o colectiva de casos y toma de decisiones en diferentes escenarios, otros.

Después de la sesión

Evaluación de la unidad: presentación del producto.

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

IX. EVALUACIÓN

La modalidad no presencial se evaluará a través de productos, prácticas y evaluaciones a distancia que el estudiante presentará al final de cada unidad. Las prácticas, las evaluaciones a distancia y 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.

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.

UNIDAD	INSTRUMENTOS	PORCENTAJE
I	Rúbrica	25%
II	Rúbrica	25%
III	Rúbrica	25%
IV	Rúbrica	25%

X. RECURSOS

- Equipos: computadora, laptop, Tablet, celular con micrófono y cámara.
- Materiales: separatas, lecturas, videos.

XI. REFERENCIAS

Bibliografía Básica

Matsushita, M. et al. The World Trade Organization: Law, Practice, and Policy
Oxford International Law Library – 3rd Edition

<https://www.amazon.com/World-Trade-Organization-Practice-International/dp/0199571856>

Bibliografía complementaria

Schwenzer, I. et al. International Sales Law: A Guide to the CISG 3rd Edition 2019
ISBN 9781509919642 -

https://www.amazon.com/International-Sales-Law-Guide-CISG/dp/1509919627/ref=sr_1_1?dchild=1&keywords=cisg&qid=1602857339&s=books&sr=1-1



CPC:

ASIGNATURAS DE EPANG	Marketing	Finanzas	Contabilidad	Gestión	Legal	Economía	Ética	Globalización	Estadística	Sistemas de Información	Política de Negocios	Integración	Total
Derecho del Comercio Internacional y Contratos (INGLES)	4	4	N/A	12	26	6	12	16	N/A	4	4	8	96

ANEXO: Material Complementario para Docentes

Organización de las sesiones de aprendizaje

Primera fase: antes del inicio de la unidad

Indagación de los estudiantes de manera asincrónica

- El docente presenta en la plataforma virtual todo el material que aborda los nuevos saberes de la unidad. El material incluirá como mínimo: un video, una separata, capítulo de libro o artículo científico y un PPT.
- Los estudiantes exploran nuevos conocimientos y establecen las conexiones con sus saberes previos.
- Los estudiantes deben revisar el material completamente y desarrollar la actividad que el docente puede plantear (Guía de preguntas, participación en el foro, resumen, etc). Esta fase permitirá la problematización del tema.

Segunda fase: durante las clases de la unidad.

Aplicación de los procesos pedagógicos del modelo URP desarrollados de manera sincrónica.

- El docente conducirá la motivación a través de diversos recursos: preguntas, situaciones, experiencias.
- El docente realiza la presentación del tema con el apoyo de recursos y busca responder a las dudas o preguntas que los estudiantes han problematizado. En esta fase se utilizarán los siguientes recursos: videos, noticias, separatas, capítulos de libro o artículos científicos, PPT, entre otros.
- El docente propone en esta fase la práctica que permita, en base al contenido de las clases y de las lecturas obligatorias, la aplicación del conocimiento, especialmente mediante el planteo de escenarios o casos.

Tercera fase: después de la clase

Evaluación de los productos de la unidad, de manera asincrónica, fuera del horario de clases de la unidad.

- El docente realiza la evaluación de la unidad para lo cual recibe los productos y valora el desempeño de sus estudiantes de acuerdo a los criterios de la rúbrica.
- Los estudiantes realizarán la extensión o transferencia de acuerdo con las actividades propuestas por el docente.

Alineamiento del Aula Invertida con el Modelo Pedagógico URP

Fases del Aula Invertida	Procesos del modelo pedagógico URP	Temporalidad
Antes de la clase	Exploración/ Problematización	Asincrónico
Durante la clase	Motivación/ Presentación/ Práctica	Sincrónico
Después la clase	Evaluación/ Extensión o transferencia	Asincrónico