



SILABO 2023-I

International Trade Law & Contracts

I. DATOS GENERALES:

Asignatura	: Derecho del Comercio Internacional y Contratos
Código	: NG2706
Semestre Académico	: VII
Créditos	: 3
Naturaleza	: Teórico/Práctico
Condición	: Obligatorio
Número de Horas	: 4 (2 Teo – 2 Prac)
Requisitos	: Derecho Empresarial II
Docente	: Abogado. John Ramiro Cusipuma Frisancho
Correo	: john.cusipuma@urp.edu.pe

II. SUMILLA

La asignatura es de naturaleza obligatoria y pertenece al área de formación profesional especializada, comprende el estudio del marco legal del Derecho del Comercio Internacional y los contratos internacionales. Tiene como propósito conocer el marco general del sistema multilateral del comercio, así como el análisis de la dinámica de las transacciones comerciales, su viabilidad contractual, derechos y obligaciones, del comprador y vendedor, incorporando en la toma de decisiones empresariales las herramientas jurídicas para asegurar y evitar los riesgos que se presenten en las operaciones internacionales. La asignatura comprende las siguientes cuatro (4) unidades de aprendizaje: (1) Marco Institucional de la Organización Mundial del Comercio, (2) Acuerdos que rigen el sistema multilateral del comercio internacional 3) Otras disciplinas jurídicas que rigen el comercio internacional y 4) Tipos y características de los contratos internaciones.

III. COMPETENCIAS GLOBALES

Competencias a las que tributa	Descripción	Nivel de Logro
Genérica URP	- Ética en los negocios. - Pensamiento Crítico y creativo	Intermedio
Centrales ANG	-Comunicación Multilingüe. - Desarrollo de Múltiples Emprendimientos para los negocios globales.	Intermedio
Técnicas ANG	- Evaluar el Marco Jurídico a nivel Global	Intermedio

IV . COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- **Competencia de Administración y Negocios Globales:**

Aplica los conceptos y técnicas de la administración de negocios globales en forma creativa e innovadora, para asegurar la sostenibilidad de las organizaciones globales.



V . DESARROLLA EL COMPONENTE DE:

INVESTIGACION (X)

VI . LOGRO DE LA ASIGNATURA

Al finalizar el curso el alumno comprenderá el concepto y naturaleza jurídica de Derecho del Comercio Internacional. Analizará el marco multilateral del comercio, así como otras disciplinas jurídicas que regulan el comercio internacional y los contratos internacionales, proceso de ejecución, tipos y las operaciones internacionales, considerando las regulaciones de los organismos internacionales vinculados al derecho del comercio Internacional.

VII . PROGRAMACION DE CONTENIDOS:

UNIDAD 1	MARCO INSTITUCIONAL DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO.	
LOGRO DE APRENDIZAJE	Al finalizar la unidad, el estudiante explicará los principios que rigen el sistema multilateral del comercio internacional, así como las principales disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	
SEMANAS	CONTENIDOS	METODOLOGIA (Métodos, técnicas y procedimientos)
Semana 1 23.08.2023	- Organización Mundial del Comercio: negociaciones previas, Acuerdo de Marrakech - Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947.	-Exposiciones dialogadas del profesor involucrando a los estudiantes. - Revisión de la bibliografía propuesta y otros materiales. - Debates temáticos y casuística.
Semana 2 06.09.2023	- Marco General: Cláusula de Nación más Favorecida y Principio de Trato Nacional en los principales Acuerdos de OMC: GATT, GATS y ADPIC. - Cláusula de Nación más Favorecida: Artículo I: 1 GATT; excepciones; desarrollo a nivel del GATS y ADPIC. - Principio de Trato Nacional: Artículo III del GATT; desarrollo a nivel del GATS y ADPIC.	-Exposiciones dialogadas del profesor involucrando a los estudiantes. - Revisión de la bibliografía propuesta y otros materiales. - Debates temáticos y casuística.
Semana 3 13:09.2023	- Acceso a Mercados: Tipos de barreras al comercio de bienes: aranceles y barreras no arancelarias	-Exposiciones dialogadas del profesor involucrando a los estudiantes. - Revisión de la bibliografía propuesta y otros materiales.



	<ul style="list-style-type: none"> - Aranceles: Definición; tipos de derechos; aranceles consolidados; demás derechos y cargas; listas de concesiones imposición de derechos arancelarios (determinación de la clasificación del bien, valor en aduana y origen) - Barreras no arancelarias: restricciones cuantitativas; otras barreras no arancelarias 	- Debates temáticos y casuística.
Semana 4 20.09.2023	<ul style="list-style-type: none"> - Definición de dumping - Valor normal - Precio de exportación - Determinación de Daño - Rama de la industria nacional - Procedimiento antidumping - Subvenciones - Salvaguardias 	<ul style="list-style-type: none"> -Exposiciones dialogadas del profesor involucrando a los estudiantes. - Revisión de la bibliografía propuesta y otros materiales. - Debates temáticos y casuística.
Semana 5 27.09.2023	<ul style="list-style-type: none"> - Los orígenes del Sistema de Solución de Diferencias - Solución de Diferencias bajo el GATT 1947 - Características del Sistema de Solución de Diferencias 	<ul style="list-style-type: none"> -Exposiciones dialogadas del profesor involucrando a los estudiantes. - Revisión de la bibliografía propuesta y otros materiales. - Debates temáticos y casuística.
Semana 6 04.10.2023	<ul style="list-style-type: none"> - Principales excepciones al principio de liberalización comercial - Excepciones Generales 	<ul style="list-style-type: none"> -Exposiciones dialogadas del profesor involucrando a los estudiantes. - Revisión de la bibliografía propuesta y otros materiales. - Debates temáticos y casuística.
Examen Parcial 11.10.2023	Casos con preguntas para desarrollar.	
UNIDAD 2	Acuerdos que rigen el sistema jurídico del sistema multilateral del comercio internacional	
LOGRO Y APRENDIZAJE	Al finalizar la unidad el alumno identifica las principales disposiciones de los Acuerdos OTC y MSF para los casos en que existan exportaciones discriminadas ilegalmente según lo establezcan ambos instrumentos. Asimismo, el alumno organiza las distintas modalidades del comercio de servicios.	
SEMANA	CONTENIDOS	METODOLOGÍA (Métodos, técnicas y procedimientos)
Semana 7 18.10.2023	<ul style="list-style-type: none"> - Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio - Ámbito de aplicación - Definición de normas y reglamentos técnicos 	<ul style="list-style-type: none"> -Exposiciones dialogadas del profesor involucrando a los estudiantes. - Revisión de la bibliografía propuesta y otros materiales.



	<ul style="list-style-type: none"> - Rol de las normas - Definición de procedimientos de evaluación de la conformidad - Equivalencia y reconocimiento mutuo en el Acuerdo OTC - Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias - Ámbito de aplicación - Armonización: Normas internacionales emitidas por las "tres hermanas" - Evaluación de riesgos - Equivalencia. 	- Debates temáticos y casuística.
Semana 8 25.10.2023	<ul style="list-style-type: none"> - Marco normativo general - Relación entre el GATT y el GATS - Obligaciones generales incondicionales - Obligaciones generales condicionales - Otras disposiciones generales - Compromisos específicos - Protocolos 	<ul style="list-style-type: none"> -Exposiciones dialogadas del profesor involucrando a los estudiantes. - Revisión de la bibliografía propuesta y otros materiales. - Debates temáticos y casuística.
UNIDAD 3	Otras disciplinas jurídicas que rigen el comercio internacional	
LOGRO Y APRENDIZAJE	Al finalizar la unidad, el alumno demuestra en qué consisten los diversos acuerdos alcanzados en conferencias ministeriales referentes a inversión, competencia, derecho de autor, etc., identificando los principales elementos constitutivos de la propiedad industrial y su regulación internacional.	
SEMANAS	CONTENIDOS	METODOLOGIA (Métodos, técnicas y procedimientos)
Semana 9 08.11.2023	- Acuerdo sobre las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio	<ul style="list-style-type: none"> -Exposiciones dialogadas del profesor involucrando a los estudiantes. - Revisión de la bibliografía propuesta y otros materiales. - Debates temáticos y casuística.
Semana 10 15.11.2023	<ul style="list-style-type: none"> - Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios: inversiones extranjeras en los servicios - Acuerdo sobre Contratación Pública - Facilitación del Comercio 	<ul style="list-style-type: none"> -Exposiciones dialogadas del profesor involucrando a los estudiantes. - Revisión de la bibliografía propuesta y otros materiales. - Debates temáticos y casuística.
Unidad 4	Contratos internacionales y tipos de Contratos negocian en los mercados internacionales. que se	
LOGRO DE APRENDIZAJE	Al finalizar la unidad, el estudiante explicara el concepto de derecho, fuentes, contenido y propósito de la normatividad relacionada a la Compra Venta Internacional.	



SEMANA	CONTENIDOS	METODOLOGÍA (Métodos, técnicas y procedimientos)
Semana 11 22.11.2023	-Introducción a la contratación internacional. - La convención de Viena de 1980, referida a los contratos de compra venta internacional de mercancías. - Clasificación de los internacionales	- Exposición de los alumnos calificada. - Intervención del profesor aclarando conceptos.
Semana 12 29.11.2023	- Joint Venture - Franchising. - Factoring - Contrato de Futuros - Countertrading - Linked Cash Contract - Purchase y Offset	- Exposición de los alumnos calificada. - Intervención del profesor aclarando conceptos.
Examen Final 06.12.2023	Casos con preguntas para desarrollar.	
Examen Sustitutorio 13.12.2023	Preguntas para desarrollar sobre temas vistos en clase durante las 4 unidades.	
Entrega de actas finales 18.12.2023	Fin del semestre	

VIII. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

- Método de casos o ABP
- Técnica: Clase maestra, casos
- Recursos didácticos: PPT, guía, ejercicios virtuales, videos Recursos materiales: Herramientas tecnológicas. El alumno deberá contar con material suficiente para su aprendizaje, debiendo hacer uso de la biblioteca Virtual e internet a fin de recabar información que le servirá en las clases.

La participación del alumno es muy importante a fin de absolver sus inquietudes. El profesor de la asignatura expondrá y conversará con los estudiantes, proporcionando lecturas que enriquecerán los conocimientos y experiencias sobre la materia. Se realizará preguntas sobre el tema tratado en la clase anterior para determinar el grado de captación del alumno.

Se realizará clases prácticas calificadas con diapositivas, y videos. Tutoría a nivel grupal.

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 de un problema, resolución colectiva de un problema, otros.

● **Después de la sesión**

Evaluación de la unidad: presentación del producto.

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

X. FORMULADE EVALUACION

PROMEDIO FINAL : (EP1+ EF2+EXP3)/3

PARA EP 1 = Unidad I

PARA EF 2 = Unidad II y III

PARA EXP 3 = Unidad IV

*EP1 y EF2 pueden ser reemplazados por Evaluación sustitutoria ES4

ES4 = Unidad I, II, III, IV

En los criterios de evaluación se considerará lo siguiente:

1. Se aplica examen sustitutorio, para reemplazar el examen parcial o final siempre que el promedio final sea igual o mayor a 07 (siete).
2. No hay fecha de postergación de examen parcial o final o exposiciones en la asignatura de Derecho del Comercio Internacional & Contratos Internacionales; si el alumno pierde la oportunidad de ser evaluado en la fecha programada.
3. Las clases, el desarrollo de la asignatura, las presentaciones, los proyectos y las prácticas de las unidades correspondientes se realizarán enteramente en idioma inglés.

Participación. La participación en clase se juzgará, ante todo, por la calidad de las contribuciones. La frecuencia de participación, sujeta al cumplimiento del estándar de calidad, es el otro determinante importante de la calificación para la participación en clase.



Asistencia. Las inasistencias reiteradas tendrán un impacto negativo significativo en la calificación . En los casos en que la ausencia esté relacionada con una entrevista de trabajo o una emergencia / enfermedad (ambas deben ser documentadas) y presentadas al Docente de la asignatura y el caso será evaluado. Se espera puntualidad y la permanencia en el aula durante todo el período.

BIBLIOGRAFIA:

World Trade Organization. (2013). *The WTO Multilateral Trade Agreements*. Lima]: World Trade Organization. Trebilcock, M. (2011). *Understanding trade law*. Cheltenham, UK ; Northampton, MA: Edward Elgar.

Jackson, J. (2000). *The world trading system: Law and policy of international economic relations* (2a ed.). Cambridge, MA: MIT Press.

Bossche, P. (2008). *The law and policy of the World Trade Organization: Text, cases, and materials* (2nd ed.). Cambridge : New York: Cambridge University Press.

Bethlehem, Daniel and others (eds), *The Oxford Handbook of International Trade Law (2e)*, 2nd edn, Oxford Handbooks (2022; online edn, Oxford Academic, 19 Dec. 2022).

Mattoo, Aaditya and others (2008) *A Handbook of International Trade in Services* Edited by Oxford Press.

World Trade Organization (2017). *A Handbook on the WTO Dispute Settlement System. Second Edition*, Prepared by the Legal Affairs Division and the Rules Division of the WTO Secretariat, and the Appellate Body Secretariat.