



SILABO

LEGISLACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1.	Código	:	083533
1.2.	Ciclo	:	V
1.3.	Créditos	:	3
1.4.	Área curricular	:	Formación Profesional
1.5.	Condición	:	Obligatoria
1.6.	Semestre Académico	:	2018 – I
1.7.	Duración	:	16 semanas: 64 horas
1.8.	Horas semanales	:	4 HT: 2 HP: 2
1.9.	Requisito	:	Derecho Laboral
1.10.	Facultad	:	Ciencias Administrativas
1.11.	Escuela Profesional	:	Administración de Negocios Internacionales
1.12.	Profesores	:	Comisión Académica.
1.13.	Texto Básico	:	Aníbal Sierralta Ríos. (2013). "Contratos de Comercio Internacional", sexta edición. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú.

II. SUMILLA

La asignatura proporciona al alumno las bases para la comprensión de un marco jurídico y contexto internacional de las instituciones protagonistas del comercio internacional que le permitirán entender y aplicar las normas, Tratados Internacionales y Costumbre Internacional al Comercio de bienes y servicios. Aprendizaje teórico – Práctico, que va desde los tópicos e instituciones contenidos en la Constitución Peruana en materia Económica y nuestro Derecho Interno y su aplicación legal al Comercio Internacional, hasta la verificación, vía casos concretos de la interacción del Derecho Internacional y el Comercio Internacional, interacción que permite dar a las relaciones comerciales internacionales, un marco legal internacional necesario y apropiado para la utilización eficiente de las herramientas e instrumentos de Comercio, llámense contratos internacionales y conexos que hagan mas viables las transacciones comerciales y por ende faciliten el Comercio Internacional entre nuestro país y los demás estados de la Comunidad Internacional.

III. COMPETENCIA DE ASIGNATURA

Analiza normas nacionales e internacionales vinculadas al comercio internacional.

IV. CAPACIDADES

- El curso tiene como objetivo primordial, el que los alumnos adquieran los conocimientos básicos y fundamentales respecto del Contexto Jurídico Legal Internacional del Comercio Internacional, las leyes y costumbres que lo regulan y el funcionamiento conjunto de todos ellos, de manera que pueda utilizarlos eficientemente en el desarrollo de sus futuras actividades profesionales y/o privadas en el campo de los negocios.
- Incentivar en el Estudio del Derecho su tendencia analítica, proyectada a la actividad para desarrollar en el educando su inquietud valorativa en su quehacer académico y profesional.
- Motivar en la mente creadora del educando su inclinación hacia el método de investigación científica, para posibilitar una adecuada comprensión cognoscitiva de realidades concretas.
- Analizar Ejecutorias Supremas – Casos Prácticos.

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I: EL COMERCIO INTERNACIONAL Y SU INFLUENCIA EN EL DERECHO				
CAPACIDAD: Clasifica y comprende las normas del comercio internacional y desarrollo, contexto histórico, Estados y Sistemas Económicos.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	<ul style="list-style-type: none"> • Disposición por aprender • Honestidad intelectual 			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
1	El Comercio Internacional	Normas de comportamiento y evaluación de los	Análisis documental bibliográfico	2

		aprendizajes Realiza resumen de conceptos expuestos	Solución de casos	2
2	<ul style="list-style-type: none"> • Circulación de mercancías y sus limitaciones <ul style="list-style-type: none"> ➢ Limitación de los sistemas jurídicos ➢ Limitaciones impuestas por la comunidad jurídica internacional 	Realiza Cuadro sinóptico	Lluvia de ideas	2
			Mapas conceptuales	2
3	<ul style="list-style-type: none"> • Ecología y comercio internacional 	Realiza Cuadro sinóptico	Lluvia de ideas	2
			Mapas conceptuales	2
4	<ul style="list-style-type: none"> • El movimiento de reglamentación internacional <ul style="list-style-type: none"> ➢ Los primeros esfuerzos ➢ Los trabajos de la ONU ➢ Los trabajos de la OEA ➢ Los trabajos del UNIDROIT • Proceso de una operación comercial internacional 	Desarrolla y resuelve casos prácticos	Método de proyectos	2
			Trabajo en equipo	2
Referencias: <ul style="list-style-type: none"> • Aníbal Sierralta Ríos, Luiz Olavo Baptista. (1993). "ASPECTOS JURÍDICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL". Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú y del Fondo Editorial de la Academia Diplomática del Perú. Lima, Perú. • Sara Gonzáles Fernández. (2002). "ECONOMÍA INTERNACIONAL: INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL". Ediciones Pirámide. Madrid, España. 195 páginas. 				

UNIDAD II: CONTRATOS INTERNACIONALES				
CAPACIDAD: Interpreta los elementos básicos de los contratos internacionales y sus respectivas cláusulas.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
5	<ul style="list-style-type: none"> • Naturaleza de los contratos internacionales 	Presenta cuadro sinóptico	Lluvia de ideas	2
			Mapas conceptuales	2
6	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptos generales. Fundamentación técnica <ul style="list-style-type: none"> ➢ La capacidad de las partes ➢ El contenido del contrato ➢ La forma y prueba de los contratos internacionales 	Presenta flujogramas	Lluvia de ideas	2
			Mapas conceptuales	2
7	<ul style="list-style-type: none"> • Cláusulas especiales, condiciones generales y otras peculiaridades de la práctica internacional <ul style="list-style-type: none"> ➢ Cláusulas relativas al foro y a la competencia <ol style="list-style-type: none"> ..1. Cláusula de jurisdicción ..2. Las cláusulas compromisorias 	Aplica modificaciones a casos	Estudio de casos	2
			Solución de casos	2
8	<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones generales de contratación: cláusulas-padrón 	Desarrolla y resuelve casos prácticos.	Estudio de casos	2

	..3. Condiciones generales de contratación ..4. Cláusulas-padrón			
	Evaluación Parcial		Método de proyectos	2
Referencias: <ul style="list-style-type: none"> • Aníbal Sierralta Ríos. (2013). "CONTRATOS DE COMERCIO INTERNACIONAL", sexta edición. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú. • Pinkas Flint. (2014). "NEGOCIOS Y TRANSACCIONES INTERNACIONALES: EL COMERCIO DE BIENES" 2da edición,. Grijley. Lima, Perú. 				

UNIDAD III: CONTRATOS INTERNACIONALES - II PARTE				
CAPACIDAD: Comprende e interpreta jurídicamente los diferentes tipos de contratos internacionales.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
9	COMPRAVENTA INTERNACIONAL <ul style="list-style-type: none"> • Estructura y sistematización • Ámbito de aplicación • Disposiciones generales • Formación del contrato • Ejecución del contrato • Transmisión del riesgo • Disposiciones comunes a las obligaciones de las partes • Resolución del contrato 	Los conflictos jurídicos en los contratos internacionales. Entiende los elementos del contrato de compra venta internacional.	Análisis documental bibliográfico	1
			Aplicación de criterios e indicadores	1
			Estudio de casos	1
			Solución de casos	1
10	CONTRATO DE AGENCIA Y REPRESENTACION <ul style="list-style-type: none"> • Concepto • Diferencias y referencias legislativas • El problema del orden público • El aspecto conflictual • El contrato 	Elabora cuadros comparativos	Lluvia de ideas	2
			Mapas conceptuales	2
11	CONTRATO DE JOINT VENTURE <ul style="list-style-type: none"> • Delimitación conceptual • El proceso de formación • Motivaciones para la vinculación • Negociación comercial • Contratación • Administración y organización 	Desarrolla y resuelve casos prácticos	Método de proyectos	2
			Taller	2
Referencias: <ul style="list-style-type: none"> • Aníbal Sierralta Ríos. (2013). "CONTRATOS DE COMERCIO INTERNACIONAL", sexta edición. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú. 				

UNIDAD IV: EL CREDITO DOCUMENTARIO - MARCO JURIDICO OPERATIVO DEL COMERCIO EXTERIOR PERUANO - TIBUTACION EN EL COMERCIO EXTERIOR.				
CAPACIDAD: Identifica y comprende cambios en la legislación en materia cambiaria.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
12	CREDITO DOCUMENTARIO <ul style="list-style-type: none"> Origen fáctico de los usos y reglas Naturaleza jurídica Mecánica operacional 	Presenta informe de impacto de los cambios	Estudio de casos	2
			Simulación	2
13	<ul style="list-style-type: none"> Ley General de Aduanas 	Presenta Flujograma	Mapas conceptuales	2
			Panel	2
14	<ul style="list-style-type: none"> Medidas de Defensa Comercial y Valoración Aduanera. 	Aplica modificaciones a casos reales	Método de proyectos	2
			Simulación	2
15	<ul style="list-style-type: none"> Tributos – Clases, nacimiento de la obligación tributaria aduanera, sujetos de derecho, exoneraciones, inafectaciones, formas de extinción de la obligación tributaria; Delitos Aduaneros – Sanciones 	Desarrolla y resuelve casos prácticos.	Método personalizado	2
			Seminario	2
16	Examen Final: Tiene carácter de prueba final por lo que evalúa no solo la capacidad de la unidad sino la competencia de asignatura.		Técnicas de concientización	2
			Solución de problemas	2
Referencias: <ul style="list-style-type: none"> Juan Raúl López Villa. (1997). "FUNDAMENTO Y PRÁCTICA DEL COMERCIO EXTERIOR Y DERECHO ADUANERO". SICCO. D.F. México. Juvenal Gallardo Miraval. (2008). "LOS DELITOS ADUANEROS: FUNDAMENTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL". Editorial Rodhas. Lima, Perú. 				

VI. METODOLOGÍA

6.1. Estrategias centradas en la enseñanza

- Técnicas de concientización
- Exposición problémica
- Inducción
- Demostración

6.2. Estrategias centradas en el aprendizaje

- Solución de casos
- Solución de problemas
- Trabajo en equipo
- Panel

VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

- Portafolio
- Equipos informáticos
- Guías de aprendizaje y autoaprendizaje
- Multimedia

VIII. EVALUACIÓN

La evaluación es un componente del proceso formativo que implica el recojo de información sobre los rendimientos y desempeños del estudiante. Permite el análisis para mejorar el proceso de enseñanza – aprendizaje. Se evalúa antes, durante y al finalizar el proceso , según la siguiente Tabla:

Evaluación Académicas	Peso
Prueba de entrada	Sin nota
Evaluación de Proceso	60%
Examen Parcial	20%
Examen Final	20%

- Antes: prueba de entrada.-Se realiza una evaluación inicial, diseñada para recoger los saberes que posee el estudiante para asumir la asignatura y cuyo resultado no interviene en el cálculo de la calificación de la asignatura.
- Durante: Evaluación de Proceso.- De acuerdo al objetivo de aprendizaje de la asignatura se evalúan las competencias adquiridas por el estudiante utilizando los criterios establecidos en el anexo N° 1
- Examen: Parcial y Final.- Se evalúa los productos del aprendizaje, al finalizar una o más unidades de aprendizaje, usándose la prueba escrita como instrumento de medición (examen parcial y examen final).

IX. RESUMEN DE TEMAS DEL CPC DE PREGRADO CUBIERTOS EN ESTE CURSO

RESUMEN DE TEMAS DEL CPC	HORAS/MINUTOS (0% de un curso de 4 horas semanales*)
a. Marketing	-
b. Finanzas en Negocios	-
c. Contabilidad	4
d. Gestión	9
e. Ambiente Legal de Negocios	17
f. Economía	1
g. Ética de Negocios	3
h. Dimensiones Globales de los Negocios	17
i. Sistemas de Información	7
j. Técnicas Cuantitativas o Integradora	-
k. Políticas de Negocios o Experiencia completa o integradora	6
Total Estimado de Horas de Cobertura del CPC	64

X. FUENTES DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIAS

10.1. Fuentes bibliográficas:

- Aníbal Sierralta Ríos. "CONTRATOS DE COMERCIO INTERNACIONAL" 2013, sexta edición. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú. 522 páginas.
- Aníbal Sierralta Ríos, Luiz Olavo Baptista. "ASPECTOS JURÍDICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL" 1993. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú y del Fondo Editorial de la Academia Diplomática del Perú. Lima, Perú. 334 páginas.
- Beatriz Ramacciotti, Fabian Novak, Dante Negro. "DERECHO INTERNACIONAL ECONÓMICO" 1993. Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú. 261 páginas.
- Cristian Conejero Roos, Antonio Hierro Hernández-Mora, Valeria Macchia, Carlos Soto Coaguila. "EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL EN IBEROAMÉRICA. MARCO LEGAL Y JURISPRUDENCIA" 2009. LEGIS. Bogotá, Colombia. 1217 páginas.
- Fernando Gonzáles Vigil, Álvaro Henzler Vernal, Carlos Rueda Heredia Diego Urbina Fletcher. "TÓPICOS DE NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES: METODOLOGÍAS Y APLICACIONES RELEVANTES PARA EL PERÚ" 2006. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Lima, Perú. 561 páginas.

- Enrique Cornejo Ramírez. "COMERCIO INTERNACIONAL: HACIA UNA GESTIÓN COMPETITIVA" 2010, Cuarta Edición. Editorial San Marcos. Lima, Perú. 387 páginas.
- Gloria Esteban de la Rosa. "COMERCIO INTERNACIONAL COMPENSADO (NORMAS Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES)" 2005. Editorial Atelier. Barcelona, España. 257 páginas.
- Guillermo Palao Moreno, Rosario Espinosa Calabiug, Enrique Fernández Masía. "Manuales: DERECHO DEL COMERCIO INTERNACIONAL" 2da Edición, 2006. Tirant lo Blanch. Valencia, España. 419 páginas.
- Hugo Eyzaguirre del Sante. "POLITICA DE COMPETENCIA Y SU APLICACIÓN: FUNDAMENTOS ECONOMICOS" 2011. Ediciones Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C. Lima, Perú. 103 páginas.
- José Antonio Pejovés Macedo. "DERECHO MARÍTIMO, 25 ENSAYOS: TRANSPORTE MARÍTIMO, MULTIMODAL Y PUERTOS" 2007. Editorial Cuzco S.A.C. Lima, Perú. 509 páginas.
- José Carlos Vera La Torre. "Economía Social de Mercado en los sectores sociales" 2003. Ediciones ESAN. Lima, Perú. 252 páginas.
- Juan Luis Colaiacovo, Ruben Daniel Avaro, Marilda Rosado de Sa Ribeiro, Hernan Narbona Veliz. "JOINT VENTURES Y OTRAS FORMAS DE COOPERACIÓN EMPRESARIA INTERNACIONAL" 1992. Ediciones Macchi. Buenos Aires, Argentina. 426 páginas.
- Juan Raúl López Villa. "FUNDAMENTO Y PRÁCTICA DEL COMERCIO EXTERIOR Y DERECHO ADUANERO" 1997. SICCO. D.F. México. 315 páginas.
- Juvenal Gallardo Miraval. "LOS DELITOS ADUANEROS: FUNDAMENTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL" 2008. Editorial Rodhas. Lima, Perú. 592 páginas
- Matthias Herdegen. "DERECHO ECONÓMICO INTERNACIONAL" 2da edición, 2013. Editorial San Marcos. Lima, Perú. 487 páginas.
- Miguel Ángel Martín Martín, Ricardo Martínez Gormaz. "MANUAL PRÁCTICO DE COMERCIO EXTERIOR PARA SABER CÓMO VENDER EN EL EXTERIOR" 4ta edición. Editorial Fundación Confemetal. Madrid, España. 516 páginas.
- Oscar Malca G. "COMERCIO INTERNACIONAL" 4ta edición, 2008. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Lima, Perú. 456 páginas.
- Pinkas Flint. "NEGOCIOS Y TRANSACCIONES INTERNACIONALES: EL COMERCIO DE BIENES" 2da edición, 2014. Grijley. Lima, Perú. 1164 páginas.
- Roberto Zagal Pastor. "DERECHO ADUANERO" 2013. Editorial San Marcos. Lima, Perú. 286 páginas.
- Roberto Zagal Pastor. "OPERATIVA DE COMERCIO EXTERIOR Y RÉGIMENES ADUANEROS" 2009. Editorial San Marcos. Lima, Perú. 324 páginas.
- Rodolfo Cruz Miramontes. "LEGISLACIÓN RESTRICTIVA AL COMERCIO INTERNACIONAL: ANÁLISIS DE LAS INSTITUCIONES MÁS COMUNES" 1977. Editora Fuentes Impresores S.A. D.F. México. 79 páginas.
- Sara González Fernández. "ECONOMÍA INTERNACIONAL: INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL" 2002. Ediciones Pirámide. Madrid, España. 195 páginas.

