



SILABO

TRATADOS Y CONVENIOS INTERNACIONALES

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1. Código	:	083962
1.2. Ciclo	:	IX
1.3. Créditos	:	4
1.4. Área curricular	:	Formación Profesional
1.5. Condición	:	Obligatorio
1.6. Semestre Académico	:	2017 - I
1.7. Duración	:	16 semanas: 96 horas
1.8. Horas semanales	:	6 HT: 2 HP: 4
1.9. Requisitos	:	Legislación del Comercio Internacional
1.10. Facultad	:	Ciencias Administrativas
1.11. Escuela Profesional	:	Administración de Negocios Internacionales
1.12. Profesores	:	Comisión Académica
1.13. Texto Básico	:	EDILCEX. (2010). Compendio de Tratados y Convenios Internacionales. Lima.

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de formación profesional, es de naturaleza teórica y práctica, tiene por propósito aplicar principios y mecanismos de los tratados internacionales en la formulación de programas y proyectos de comercio internacional.

Organiza sus contenidos en las siguientes unidades de aprendizaje: I. Normas marco de los Tratados Internacionales: la Convención de Viena de 1969. II. Tratados de Libre Comercio suscritos por el Perú. III. Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) y Complementación Económica (ACE). IV. Acuerdos y Tratados de Cooperación Internacional.

III. COMPETENCIA DE ASIGNATURA

Discrimina los tratados internacionales suscritos por el Perú, asumiendo rol crítico y negociador, teniendo en cuenta beneficios arancelarios en el marco del comercio internacional.

IV. CAPACIDADES

-) Reconoce el marco normativo de los Tratados Internacionales, considerando su aplicación en el comercio internacional
-) Aplica los Tratados de Libre Comercio suscritos por el Perú, con posición de negociadora y globalizada frente a los retos que impone el mercado internacional.
-) Establece acuerdos de Alcance Parcial (AAP) y de Complementación Económica (ACE), asumiendo una posición negociadora globalizada.
-) Valora acuerdos y tratados de cooperación internacional, analizando y asumiendo consecuencias de los tratados en relación a su negociación.

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I: NORMAS MARCO DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES: LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1969.				
CAPACIDAD: Reconoce el marco normativo de los Tratados Internacionales, considerando su aplicación en el comercio internacional.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	<ul style="list-style-type: none">) Participación activa) Trabajo en equipo 			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
1	La Convención de Viena de 1969. Recomendaciones de la Cámara de Comercio Internacional y la UNCTAD. Aplicación práctica en los tratados suscritos por el Perú.	Normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes. Elabora un resumen de aplicaciones	Análisis documental bibliográfico	2
			Aplicación de criterios e indicadores	4
2	Tipos de Tratados y su procedimiento de implementación	Realiza un resumen de los tipos de tratados	Estudio de casos	2
			Demostración	4
3	Reglas aplicables a los tratados. Aplicación de Conceptos desarrollados	Casuística.	Exposición dialogada	2
			Trabajo en equipo	4

4	Casuística aplicada.	Resuelve casos	Estudio de casos	2
			Demostración	4
Referencias:) Mercado, S. (2004). Comercio Internacional II. México: Editorial Limusa, 2004. (ISBN: 968-18-6503-0)) Pérez Vargas, V. (2014). La Convención de Naciones Unidas para la Compraventa Internacional de Mercaderías: necesidad de su ratificación en Costa Rica. Revista judicial (Heredia, Costa Rica) 111:279-292.				

UNIDAD II: TRATADOS DE LIBRE COMERCIO SUSCRITOS POR EL PERÚ				
CAPACIDAD: Aplica los Tratados de Libre Comercio suscritos por el Perú, con posición de negociadora y globalizada frente a los retos que impone el mercado internacional.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	Contenidos Conceptuales			
5	Participación activa		Dinámica de grupos	2
	Participación activa		Demostración	4
6	Tratados establecidos por la Organización Mundial de Comercio Principales acuerdos, análisis para beneficiarnos de los tratados. Tratados Bilaterales PECO y demas		Exposición dialogada	2
	Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. Principales acuerdos, análisis para beneficiarnos del tratado		Trabajo en equipo	4
7	Tratados con China, Singapur, Corea, Principales acuerdos, análisis para beneficiarnos del tratado		Conferencia dialogada	2
	Tratados con China, Singapur, Corea, Principales acuerdos, análisis para beneficiarnos del tratado		Panel - foro	4
8	Aplicación de los Tratados Comerciales suscritos por el Perú on Union Europea, Chile y demás tratados		Estudio de casos	2
	Evaluación Parcial		Solución de casos	4
Referencias:) Contreras, F. (2006). Derecho internacional privado: Parte Especial. (2ª Ed.) México: Oxford. (ISBN: 9789706138279)) Avendaño Solano, T. (2014). Panorama actual del arbitraje comercial internacional en Costa Rica y la Ley 8937. Revista judicial (Heredia, Costa Rica) 111:263 277.				

UNIDAD III: ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL (AAP) Y COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA (ACE)				
CAPACIDAD: Establece los acuerdos de la CAN, ALADI , Alcance Parcial (AAP) y/o de Complementación Económica (ACE), asumiendo una posición negociadora globalizada.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	Contenidos Conceptuales			
9	Participación activa		Exposición dialogada	2
	Tolerancia y democracia		Solución de casos	4
10	La Comunidad Andina de Naciones Mercado Común del Sur		Método de proyectos	2
	Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI		Taller	4
11	Acuerdos de Complementación económica - ACE suscritos por el Perú AAP-ARAM		Dinámica de grupos	2
	Acuerdos de Complementación económica - ACE suscritos por el Perú AAP-ARAM		Exposición dialogada	4
12	Acuerdos		Conferencia dialogada	2

			Demostración	4
Referencias:				
) Vázquez, M., Madrigal, R. (2007). Comercio internacional. (1ª Ed.) México.: Grupo Editorial Patria. (ISBN: 9789708170666)				
) Karton, J.(2013). The culture of international arbitration and the evolution of contract law. Oxford, U.K., Oxford University Press. 275 p.				

UNIDAD IV: ACUERDOS Y TRATADOS DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL						
CAPACIDAD: Valora acuerdos y tratados de cooperación internacional, analizando y asumiendo consecuencias de los tratados en relación a su negociación.						
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas		
	Contenidos Conceptuales					
		Contenidos Procedimentales				
13	APEC: Caso especial TRANSPACIFICO LIBRE COMERCIO: Caso Especial ALIANZA DEL PACIFICO		Determina los beneficios del APEC para las empresas peruanas.		Exposición dialogada	2
					Trabajo en equipo	4
14	Análisis de acuerdos y tratados en curso, en proceso de negociación.		Realiza informe sobre ventajas y desventajas		Dinámica de grupos	2
					Solución de casos	4
15	Acuerdos y tratados de cooperación internacional		Realiza informe para obtener beneficios de los tratados estudiados		Exposición dialogada	2
					Trabajo en equipo	4
16	Presentación de informe final: como sacar mejores beneficios utilizando los tratados.		Sustenta informe.		Exposición dialogada	1
					Solución de problemas	1
	Examen Final				Solución de problemas	4
Referencias:						
) Vázquez, M., Madrigal, R. (2007). Comercio internacional. (1ª Ed.) México.: Grupo Editorial Patria. (ISBN: 9789708170666).						
) Ortiz, L. (1993). Derecho Internacional Público. México: Editorial Harla. (ISBN: 968-6356-72-X)						

VI. METODOLOGÍA

6.1. Estrategias centradas en la enseñanza

- Clase magistral
- Exposición problémica
- Inducción
- Demostración

6.2. Estrategias centradas en el aprendizaje

- Dinámica de Grupos
- Estudio de casos
- Trabajo en equipo
- Mesa redonda

VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

- Fuentes de información
- Portafolio
- Equipos informáticos
- 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. FUENTES DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIAS

9.1. Fuentes bibliográfica

-) Jackson, J. (2000). The World Trading System. Law and Policy in International Economic Relations. EEUU: Editorial Cambridge.
-) Cámara de Comercio internacional. (1998). Fundamentos del Comercio Internacional. Barcelona: Publicación del Comité Español de la CCI.
-) Cantuarias, F., Stucchi, P. (2008). Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. Lima: Contenido y Aplicación. UPC.

9.2. Fuentes hemerográficas

-) Fairlie, A. La Comunidad Andina y la Integración Hemisférica. Themis N° 42

9.3. Fuentes electrónicas

-) Mincetur. (2008). Acuerdos Comerciales. Recuperado el 17.11.2011 de <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>