

SÍLABO DE DERECHO COMERCIO INTERNACIONAL

1. DATOS INFORMATIVOS

1.1. Nombre de la Asignatura	: Derecho de Comercio Internacional
1.2. Código de la asignatura	: DR1169
1.3. Número de créditos	: 3 créditos
1.4. Carácter de la Asignatura	: Teórico
1.5. Ciclo Académico	: XI ciclo
1.6. Total, de horas	: 3 horas
1.6.1. Horas de teoría	: 3 horas
1.6.2. Horas de práctica	: 0 horas
1.7. Prerrequisito	: DR637
1.8. Total, de Semanas	: 17 semanas

2. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de formación general, es teórica, práctico y tiene como finalidad proporcionar a los estudiantes, el conocimiento objetivo y concreto para el uso y práctica de los mecanismos de negociaciones para la solución de conflictos.

La asignatura exige al alumno el aprendizaje y análisis de las unidades propuestas, la normatividad vigente y los pronunciamientos jurisdiccionales sobre ellas.

3. COMPETENCIAS

Al finalizar el desarrollo de la asignatura, el estudiante estará en la condición de:

- Será capaz de negociar y conciliar, incluyendo lo que corresponda a la mediación, además los medios procedimentales relativos a mecanismos de solución, encontrándose capacitado para atender e intervenir como mediador, negociador o conciliador, sirviendo en la solución de los conflictos de personas naturales o jurídicas.

4. CRONOGRAMA Y CONTENIDOS

I UNIDAD

LA TEORÍA DEL CONFLICTO Y MECANISMOS ALTERNATIVOS DE SOLUCIÓN

Capacidades: El estudiante formula casos para explicar y diferenciar los principales mecanismos de resolución de conflictos, con conocimiento de doctrina y normas aplicables.

N° Semana	N° Sesión	N° Horas	CONTENIDOS			% Avance
			CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL	
1	S1	3h	Presentación, lectura del silabo, orientación general del curso. Introducción. Teorías de los conflictos.	- Aplica los procesos de negociación. - Conoce las estrategias, técnicas, motivación, comportamiento del negociador y de las personas que intervienen en el proceso. - Aplica las técnicas propias a dicho proceso, incluyendo las de Mediación y Conciliación.	- Exposiciones de casos. - Trabajos prácticos individuales. - Trabajos grupales de investigación , así mismo desarrollo de casos. - Elabora cuadros sinópticos. - Ilustración (power point). Gráficos. - Esquemas (pizarra).	
			Evaluación diagnóstica.			
2	S1	3h	Métodos alternativos de resolución de conflictos.			
			Practica			
3	S1	3h	La negociación, clases, principios de la negociación, materia negociable. Fases de la negociación preparación desarrollo y cierre.			
			Control de lectura.			
4	S1	3h	La conciliación: concepto, antecedentes, características, clases y principios generales			
			Practica			
5	S1	3h	La conciliación especializada.			
			practica			
6	S1	3h	Repaso de los temas tratados			
			PRIMERA EVALUACIÓN PARCIAL			33.34%

II UNIDAD

EL ARBITRAJE

Capacidades: Conoce como el conciliador es la persona para facilitar las negociaciones entre las partes.

N° de semana	N° de sesión	N° de Horas	CONTENIDOS			% de Avance
			CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL	
7	S1	3h	El arbitraje, concepto, antecedentes, características, ventajas, clases Practica.	<ul style="list-style-type: none"> - Aplica las formas de negociaciones directas e indirectas. - Aplica cómo el conciliador es el facilitador de la negociación - Reconoce que el conciliador es un facilitador neutral en el conflicto a resolver. -Aplica los diferentes estilos de negociación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Resumen - Lectura del texto entre los alumnos - Debate de ideas - Resumen - Debate de ideas - Expone lo tratado. - Ilustración (power point). - Gráficos. - Esquemas (pizarra). 	
8	S1	3h	El conciliador como facilitador el arbitraje en el Perú, historia y legislación que se aplica. Control de lectura.			
9	S1	3h	Los convenios arbitrales, formas, contenido, autonomía, materia arbitral. Practica			
10	S1	3h	El arbitraje, composición del Tribunal Arbitral, requisitos, formas de nombramiento, derechos y obligaciones, impedimentos, abstenciones y recursos y plazos. Practica.			
11	S1	3h	Fases, relación con el Poder Judicial, el laudo arbitral, tipos, mayorías para formar decisiones, contenido, ley aplicable, el fondo del asunto, plazo. Recursos contra el laudo. Protocolización o registro del laudo, reconocimiento del laudo.			
			Recursos arbitrales. Ejecución del laudo arbitral, medidas cautelares.			
12	S1	3h	Repaso de los temas tratados			
			SEGUNDA EVALUACIÓN PARCIAL	66.67%		

III UNIDAD

DEL ARBITRAJE INTERNACIONAL

Capacidades: Conoce el contenido de los arbitrajes internacionales.

N° Semana	N° Sesión	N° Horas	CONTENIDOS			% Avance
			CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL	
13	S1	3h	Arbitraje internacional, reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales. Practica.	- Aplica los conocimientos adquiridos en aplicación práctica. - Investiga la importancia de los conceptos estudiados. Lee, analiza y extrae las ideas principales de las lecturas asignadas.	- Resumen - Debate de ideas - Expone lo tratado. - Ilustración (power point). - Gráficos. - Esquemas (pizarra). - Debatir lo tratado. - Elaborar mapa mental. - Lectura de materiales bibliográficos. - Elaborar cuadro sinóptico.	
14	S1	3h	arbitraje en el organismo supervisor de los contratos del Estado (O.S.C.E.) Practica.			
15	S1	3h	Tratados internacionales y los arbitrajes de inversión. Practica.			
16	S1	3h	Del proceso arbitral internacional. Practica.			
17	S1	3h	Entrega final y sustentación del Informe de Investigación.			
TERCERA EVALUACIÓN PARCIAL						100.00%
18	EXAMEN DE REZAGADOS					
19	EXAMEN COMPLEMENTARIO					

5. METODOLOGÍA Y/O ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

Métodos .Inductivo –Deductivo – Problémico y Heurístico.
Procedimientos. Sintético- Analítico.
Formas.Analítico- Reflexiva-Participa.

6. RECURSOS Y MATERIALES

Equipos:

- Multimedia
- TV y DVD

Materiales:

- Textos y separata del curso
- Transparencias
- Videos
- Direcciones electrónicas
- Dípticos y trípticos

7. SISTEMA DE EVALUACIÓN

Se considerará dos dimensiones:

La evaluación de los procesos de aprendizaje y la evaluación de los resultados del aprendizaje. Estas dimensiones se evaluarán a lo largo de la asignatura en cada

unidad de aprendizaje, puesto que la evaluación es un proceso permanente cuya finalidad es potenciar los procesos de aprendizaje y lograr los resultados previstos.

La evaluación del proceso de aprendizaje consistirá en evaluar: Los saberes y aprendizajes previos, los intereses, motivaciones y estados de ánimo de los estudiantes, la conciencia de aprendizaje que vive, el ambiente y las relaciones interpersonales en el aula; los espacios y materiales; y nuestros propios saberes (capacidades y actitudes); de modo que permita hacer ajustes a la metodología, las organizaciones de los equipos, a los materiales (tipo y grado de dificultad), etc.

Asimismo, la evaluación de los resultados de aprendizaje consistirá en: evaluar las capacidades y actitudes, será el resultado de lo que los alumnos han logrado aprender durante toda la unidad. Este último será tanto individual como en equipo. Es decir cada alumno al final del curso deberá responder por sus propios conocimientos (50%), deberá demostrar autonomía en su aprendizaje pero también deberá demostrar capacidad para trabajar en equipo cooperativamente (50%). Los exámenes serán de dos tipos: parcial y final.

El promedio de tarea académica (TA) es el resultado de las evaluaciones permanentes tomadas en clase: prácticas calificadas, exposiciones y otros, también es el resultado de la evaluación valorativa: actitudes positivas, participación en clase, reflexiones y otros. Sin embargo los exámenes parcial y final serán programados por la Universidad. El Promedio Final (PF) se obtendrá de la siguiente ecuación:

$$PF = \frac{\overline{TA} + 1^{\circ}EP + 2^{\circ}EP + 3^{\circ}EP}{4}$$

\overline{TA} = Promedio de Tarea Académica
2° EP = Segundo Examen Parcial

1° EP = Primer Examen Parcial
3° EP = Tercer Examen Parcial

La evaluación es de cero a veinte; siendo ONCE la nota aprobatoria.

8. BIBLIOGRAFÍA

- Cantuarias, Fernando. (2007). Arbitraje comercial y de las inversiones. Lima, Perú:
- Coscio, Carlos. (2016). Negociaciones para abogados. España: Ediciones DyD.
- Secretaria General de la Comunidad Andina. (2008). Manual de procedimiento del sistema andino de solución de controversias.

9. VIRTUAL

- <https://portal.osce.gob.pe/arbitraje/>
- <https://bsginstitute.com/Proyectos/Curso-Taller-de-Negociacion-en-Proyectos-239>
- <https://peru.info/es-pe/comercio-exterior/noticias/7/34/con-que-paises-peru-tiene-acuerdos-comerciales>