



## I. INFORMACIÓN GENERAL

<b>CURSO</b>	:	Derecho del Comercio Internacional
<b>CÓDIGO</b>	:	DE35
<b>CICLO</b>	:	201102
<b>CRÉDITOS</b>	:	3
<b>SEMANAS</b>	:	15
<b>HORAS</b>	:	3 H (Teoría) Semanal
<b>ÁREA O CARRERA</b>	:	Derecho

## II. MISIÓN Y VISIÓN DE LA UPC

Misión: Formar líderes íntegros e innovadores con visión global para que transformen el Perú.

Visión: Ser líder en la educación superior por su excelencia académica y su capacidad de innovación.

## III. INTRODUCCIÓN

Este es un curso que está diseñado para abordar los aspectos legales de las transacciones comerciales internacionales desde la perspectiva privada de un actor del comercio internacional

Este curso promueve el conocimiento aplicado de las principales consideraciones legales a tener en cuenta por un abogado en un escenario global de los negocios.

## IV. LOGRO (S) DEL CURSO

- Comprende la formación y cumplimiento de acuerdos entre partes comerciales privadas.
- Puede anticipar y reconocer temas que son peculiares o preeminentes en el comercio internacional.

## V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

### **UNIDAD N°: 1 LA REGULACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DE NO DISCRIMINACIÓN Y ACCESO AL MERCADO**

#### **LOGRO**

El alumno identifica los principios fundamentales de no-discriminación de la OMC. Individualiza las principales excepciones a los principios de nación más favorecida y trato nacional. Puede individualizar los impactos de dichos compromisos en la vida real de los negocios en el Perú. Conoce conceptos de barreras arancelarias y parancelarias. Conocer los mecanismos de reducción arancelaria de la OMC. Identifica los acuerdos de valor en aduana, reglas de origen, licencias de importación y el sistema armonizado. Entiende el tratamiento sobre las restricciones cuantitativas

#### **TEMARIO**

1. Principio de Nación más Favorecida. (NMF)
2. Principio de Trato Nacional.
3. Excepciones al principio de NMF y al de Trato Nacional en OMC.

4. Derechos arancelarios ad-valorem y específicos
5. Arancel consolidado
6. Restricciones cuantitativas
7. Clasificación aduanera
8. Valoración aduanera
9. Reglas de origen
10. Facilitación de comercio

**HORA(S) / SEMANA(S)**

1,2

**UNIDAD N°: 2 EXCEPCIONES GENERALES DEL ARTICULO XX Y XXI DEL GATT 1994. LAS BARRERAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS Y LOS OBSTACULOS TÉCNCIOS**

**LOGRO**

El alumno evalúa la potestad de los Estados para regular en materia de salud, seguridad pública, protección de medio ambiente y seguridad nacional. Analiza las principales disposiciones de los acuerdos de normas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos para conocer como actuar en caso que sus exportaciones sean discriminadas ilegalmente con estas barreras parancelarias.

**TEMARIO**

1. Excepciones generales
2. Excepción por seguridad nacional
3. Barrera sanitaria y fitosanitaria
4. Obstáculos técnicos
5. Principio precautorio
6. Análisis de riesgo

**HORA(S) / SEMANA(S)**

3

**UNIDAD N°: 3 COMERCIO DESLEAL Y SALVAGUARDIAS**

**LOGRO**

El alumno estudia los principios fundamentales de los derechos antidumping. Conoce como se regula a nivel internacional y en la legislación del Perú. Evalúa analíticamente estrategias para solicitar medidas antidumping, salvaguardias o compensatorias en el mercado local y evitar la aplicación de dichas medidas en un mercado de exportación o en el local. Distinguirá las diferencias entre una medida antidumping, salvaguardia y derechos compensatorios.

**TEMARIO**

1. Definición de dumping
2. Valor normal
3. Precio de exportación
4. Determinación de Daño
5. Rama de la industria nacional
6. Procedimiento antidumping.
7. Salvaguardias
8. Derechos compensatorios

**HORA(S) / SEMANA(S)**

4

**UNIDAD N°: 4 COMERCIO DE SERVICIOS****LOGRO**

El alumno comprende las distintas modalidades del comercio de servicios. Entiende los principales compromisos horizontales y específicos. Analiza la lista positiva de compromisos específicos y la diferencia del sistema de lista negativa que ha sido negociada en el TLC. Visualiza la importancia práctica del comercio de servicios en el mundo de los negocios actual.

**TEMARIO**

1. Concepto de servicios y cobertura del acuerdo
2. Modalidades de los servicios
3. Obligaciones de Nación Más Favorecida y de Transparencia.
4. Obligaciones de Acceso a Mercado y Trato Nacional.
5. Subsidios y Salvaguardias en materia de servicios.

**HORA(S) / SEMANA(S)**

5,6

**UNIDAD N°: 5 ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES****LOGRO**

El alumno identifica los principios fundamentales de no-discriminación de la OMC. Individualiza las relaciones que existen entre el sistema de comercio multilateral de la OMC y los esquemas regionales. Conoce las distintas las tendencias del multilateralismo, regionalismo y bilateralismo.

**TEMARIO**

1. Acuerdos regionales como excepción al principio de NMF.
2. Mecanismos de aprobación de los acuerdos regionales.
3. Convergencias y divergencias de los acuerdos regionales y OMC.

**HORA(S) / SEMANA(S)**

7

**UNIDAD N°: 6 ESTRUCTURA BASICA DE UNA COMPRA-VENTA INTERNACIONAL Y SUS CONTRATOS ASOCIADOS****LOGRO**

El alumno conoce los conceptos legales básicos que aplican a una compraventa internacional. Maneja la estructura y modalidades más comunes de una compraventa internacional. Estudia la relación del contrato de compraventa internacional y los INCOTERMS. Comprende los contratos que complementan a la compraventa internacional en una transacción internacional. Conoce cuando se produce la formación del contrato de compraventa internacional. Entiende la importancia de fijar el derecho aplicable y la jurisdicción en materia de compraventa internacional.

**TEMARIO**

1. Modalidades más comunes en la celebración de los contratos de compraventa internacional
2. Formación del contrato de compraventa internacional.

- 3. Incoterms
- 4. Contratos vinculados a la compraventa internacional
  - a. Contrato de transporte
  - b. Contrato de seguro
  - c. Carta de crédito

**HORA(S) / SEMANA(S)**

9,10

**UNIDAD N°: 7 LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980 SOBRE CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

**LOGRO**

El alumno estudia las características de la Convención, ámbito de aplicación, disposiciones generales, formación del contrato, obligaciones y derechos de las partes, transmisión del riesgo, disposiciones comunes a las obligaciones de las partes y efectos de la resolución del contrato.

**TEMARIO**

- 1. Características de la Convención
- 2. Ámbito y aplicación
- 3. Disposiciones generales
- 4. Formación del contrato
- 5. Obligación y derechos de las partes
- 6. Transmisión del riesgo
- 7. Disposiciones comunes a las obligaciones de las partes
- 8. Efectos de la resolución del contrato

**HORA(S) / SEMANA(S)**

11,12

**UNIDAD N°: 8 CONTRATOS VINCULADOS AL DE COMPRAVENTA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

**LOGRO**

El alumno estudia las principales características de los contratos bancarios, de transporte y seguro. Entiende los principales problemas generados en materia de cartas de crédito y exención de responsabilidad en los contratos de transporte y seguros del comercio internacional.

**TEMARIO**

- 1. Principales instrumentos de pago en el comercio internacional: cobranzas documentarias y cartas de crédito
- 2. Normas internacionales sobre Cobranzas (Publicación 522 de la CCI) y Crédito Documentario (Publicación 600 de la CCI)
- 3. Principios de independencia y literalidad.
- 4. Distintos tipos de documentos de transporte
- 5. Variedades del contrato de transporte marítimo
- 6. Exenciones de responsabilidad del transportista internacional
- 7. Normas internacionales del seguro de transporte
- 8. Cláusulas de seguro internacional y su problemática.

**HORA(S) / SEMANA(S)**

13,14

**UNIDAD N°: 9 FORMAS INDIRECTAS DE REALIZAR TRANSACCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES: CONTRATOS DE AGENCIA, DISTRIBUCIÓN, SUMINISTRO, SUBCONTRATACIÓN JOINT-VENTURE Y FRANCHISING.**

**LOGRO**

El alumno evalúa las distintas formas contractuales por las cuales puede exportar de manera indirecta.

**TEMARIO**

1. Contrato de Agencia
2. Contrato de Distribución
3. Contrato de Suministro
4. Subcontratación
5. Joint-Venture
6. Franchising

**HORA(S) / SEMANA(S)**

15

**VI. METODOLOGÍA**

Por su naturaleza, el curso requiere la participación activa y permanente de los alumnos. El curso se desarrollará resolviendo casos

**VII. EVALUACIÓN**

**FÓRMULA**

15% (EA1) + 20% (PA1) + 15% (EB1) + 50% (CC1)

<b>TIPO DE NOTA</b>	<b>PESO %</b>
EA - EVALUACIÓN PARCIAL	15
PA - PARTICIPACIÓN	20
EB - EVALUACIÓN FINAL	15
CC - PROMEDIO DE CONTROLES	50

**VIII. CRONOGRAMA**

<b>TIPO DE PRUEBA</b>	<b>DESCRIPCIÓN NOTA</b>	<b>NÚM. DE PRUEBA</b>	<b>FECHA</b>	<b>OBSERVACIÓN</b>	<b>RECUPERABLE</b>
EA	EVALUACIÓN PARCIAL	1	Semana 8		SÍ
PA	PARTICIPACIÓN	1	Semana 2 a la 15	Permanente	NO
EB	EVALUACIÓN FINAL	1	Semana 16		SÍ
CC	PROMEDIO DE CONTROLES	1	Semana 2 a la 15	Se determinará en clase	NO

## **IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO**

### **BÁSICA**

BOSSCHE, Peter van den (2005) The law and policy of the World Trade Organization : text, cases and materials. New York : Cambridge University Press.

(343.087 BOSS)

CHOW, Daniel C. K. (2005) International business transactions : problems, cases, and materials. New York : Aspen Publishers.

(658.18 CHOW)

### **RECOMENDADA**

**(No necesariamente disponible en el Centro de Información)**

OMC

OMC

OMC

OMC

OMC

SCHOTT, Jeffrey J.