

PROGRAMA Y SYLLABUS
Primer semestre 2025

Prof. Eduardo Picand Albónico

Nombre de la actividad curricular	DERECHO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES
Unidad Académica / Organismo de la unidad académica que lo desarrolla	Departamento de Derecho Internacional
Ciclo y línea de formación	Especializada
Carácter del curso	Electivo de oferta necesaria (área especializada de Derecho Internacional)
Semestre en que se imparte	Desde el tercer semestre (se requiere derecho de los contratos)
Número de créditos SCT-Chile	4 créditos
Horas de trabajo	108 horas
Cantidad de horas presenciales	49 horas totales
Cantidad de horas no presencial	59 horas totales
Requisitos	Derecho de los contratos
Ámbitos y competencias a las que contribuye el curso	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocer y comprender críticamente el sistema jurídico 2. Aplicar normas y principios jurídicos a casos concretos 3. Usar un lenguaje efectivo de acuerdo a las necesidades estratégicas, de persuasión y de negociación en un asunto jurídico 4. Actuar éticamente
Subcompetencias	<p>1.1 Conoce y comprende los principios generales e instituciones esenciales del ordenamiento, entre otros los referidos a derecho civil, constitucional, penal y procesal</p> <p>1.2 Identifica los fundamentos de las instituciones y normas jurídicas</p> <p>1.3 Relaciona los principios, instituciones y normas que rigen las diversas áreas del sistema jurídico</p> <p>1.4 Evalúa críticamente las instituciones, principios y normas jurídicas considerando distintos Referentes</p>

	<p>2.1 Identifica los hechos y fuentes jurídicas relevantes utilizando métodos de investigación</p> <p>2.2 Utiliza con claridad y precisión el lenguaje y los conceptos jurídicos pertinentes</p> <p>2.3 Analiza las dimensiones fácticas y normativas del problema en cuestión</p> <p>2.4 Interpreta las normas jurídicas aplicables al caso</p> <p>2.5 Formula argumentos convincentes en favor de la solución propuesta</p> <p>2.6 Evalúa críticamente las vías de solución y aconseja apropiadamente, atendiendo a los derechos e intereses de su representado</p> <p>3.1 Define el propósito de su discurso</p> <p>3.2 Comprende los puntos de vista de su audiencia</p> <p>3.3 Adecua el lenguaje y los puntos de partida de sus planteamientos a lo que requiere su audiencia, su objetivo y las circunstancias</p> <p>3.4 Utiliza alternativamente diferentes instrumentos discursivos como la narración, la argumentación y la negociación</p> <p>3.5 Domina un segundo idioma que le permite desenvolverse apropiadamente en un mundo Global</p> <p>5.1 Conoce las reglas y principios deontológicos de su actividad académica y profesional</p> <p>5.2 Reconoce los valores morales en conflicto</p> <p>5.3 Identifica disyuntivas éticas en el ejercicio de su desempeño académico o profesional</p> <p>5.4 Fundamenta su actuación de acuerdo a normas jurídicas y principios morales.</p>
<p>Propósito general del curso</p>	<p>El curso Derecho de los negocios internacionales se ocupa de las operaciones transfronterizas propias de la actividad empresarial en el entorno global. Su contenido fundamental, abarca los sectores reguladores de la actividad comercial internacional de mayor relevancia: el sistema general de comercio internacional; el régimen general de la contratación internacional, así como el de las principales modalidades de contrato internacional (compraventa, seguro, garantías de la contratación, distribución); y las características y el funcionamiento del arbitraje comercial internacional y de inversiones.</p>

<p>Resultado del aprendizaje</p>	<p>Conocer la teoría y práctica del Derecho de los Negocios Internacionales.</p> <p>Persigue, en efecto, que los estudiantes finalicen sus estudios familiarizados con los problemas propios de las transacciones comerciales internacionales, a través de un estudio completo, que trascienda la propia regulación de esas transacciones.</p> <p>Enseñar a los alumnos cómo redactar un contrato internacional. Cláusulas fundamentales.</p> <p>Redacción de cláusulas arbitrales en contratos internacionales.</p> <p>Entregar herramientas prácticas para enfrentar adecuadamente como litigantes un arbitraje comercial internacional y de inversiones.</p>
<p>Saberes / contenidos</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estructura del comercio internacional 2. Los contratos internacionales en Chile 3. Regulación de los contratos internacionales en América Latina, Estados Unidos de América y Unión Europea 4. Compraventa internacional de mercaderías 5. Arbitraje comercial internacional (Ley N° 19.971 y Convención de Nueva York).
<p>Metodología</p>	<p>La metodología del curso combina la realización de clases expositivas con otras estrategias metodológicas que promuevan la participación activa de las y los estudiantes en el proceso de enseñanza-aprendizaje (role playing).</p>
<p>Evaluación</p>	<p>El curso será dividido en grupos y cada uno de ellos deberá elaborar un memorial de demanda sobre la base de un <u>caso ficticio</u> que será publicado en el mes de marzo en u-curso. Las demandas serán intercambiadas aleatoriamente entre los equipos del curso para que elaboren sus memoriales de contestación. La nota de estos dos memoriales será la evaluación obligatoria del curso (50%).</p> <p>El examen del curso será la defensa oral que harán los equipos en el rol que se le asignará al término de clases (demandante o demandado) en la sala de litigación y ante un panel arbitral (arbitraje comercial internacional de la ley N° 19.971), especialmente convocado al efecto integrado por el profesor y abogados invitados de la plaza, en donde los alumnos podrán ser interrogados sobre el caso, memorial defendido y la materia teórica del curso (50%).</p>

	Las reglas, pauta de evaluación, fechas de entrega y metodología será explicada en detalle en un documento especialmente elaborado al efecto (Anexo N° 1).
Requisitos de aprobación	Promedio final 4.0 o superior, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 37 del Reglamento y Plan de Formación de los estudios conducentes al grado de Licenciado o Licenciada en Ciencias Jurídicas y Sociales.
Bibliografía	<p>ESPLUGUES MOTA, C. (dir.): <i>Derecho del comercio internacional</i>, Valencia, Tirant Lo Blanch, última edición.</p> <p>FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., ARENAS GARCÍA, R. y DE MIGUEL ASENSIO, P.: <i>Derecho de los negocios internacionales</i>, Civitas, última edición</p> <p>SÁNCHEZ LORENZO, S. (Coord.): <i>Cláusulas en los contratos internacionales. Redacción y análisis</i>, Barcelona, Atelier, 2012.</p>
Syllabus y programación clase a clase	<p><u>A) Preparación de memoriales con los equipos del curso:</u> todos los martes (09:50 a 11:00 horas). Este día los alumnos podrán trabajar libremente en sala de clases o cualquier otro lugar que estimen conveniente. El equipo académico resolverá dudas de los alumnos sobre redacción, argumentos y estructura de los memoriales de demanda y contestación que puedan formular los equipos. Las estrategias de litigación para la defensa oral de los memoriales (examen) se realizarán durante la última semana de clases.</p> <p><u>B) Clases teóricas: lunes y viernes (11:15 a 12:25 horas).</u></p> <p><u>1ª semana:</u> Presentación del curso. Estructura institucional del comercio internacional en el mundo</p> <p><u>2ª-7ª semana:</u> El régimen jurídico general de la contratación internacional en Chile y el supuesto específico de la modalidad electrónica; Compraventa internacional de mercaderías: el convenio de Viena de 1980 y su aplicación en Chile, Los incoterms 2020. Contratos internacionales de transporte marítimo y Contratos internacionales de transporte aéreo, terrestre y multimodal.</p> <p>8ª semana: Los contratos internacionales. Redacción.</p> <p><u>9ª-12ª semana:</u> Arbitraje comercial internacional (Ley N° 19.971 y Convención de Nueva York de 1958).</p> <p><u>13ª semana:</u> Preparación defensa examen.</p>

Anexos	<u>Anexo N° 1:</u> Evaluación (reglas e instrucciones) <u>Anexo N° 2:</u> Pauta de evaluación de memoriales <u>Anexo N° 3:</u> Pauta de evaluación de examen oral <u>Anexo N° 4:</u> Cronograma 2025.