



UNIVERSIDAD RICARDO PALMA

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Escuela Académico Profesional de Administración de Negocios Globales



SILABO

I. DATOS GENERALES

1.1. Curso	:	NEGOCIACIONES COMERCIALES Y CONTRATOS INTERNACIONALES
1.2. Código	:	NG02806
1.3. Ciclo académico	:	VIII
1.4. Créditos	:	03
1.5. Naturaleza del curso	:	Obligatorio
1.6. Horas semanales	:	4 (2 Teoría - 2 Práctica)
1.7. Requisito	:	Derecho del Comercio Internacional
1.8. Currícula	:	2006-II

II. SUMILLA

Toda operación de comercio exterior se caracteriza por un sinnúmero de complejidades. Al plantearse como objetivo la búsqueda de nuevos mercados en el exterior, la empresa exportadora tomará contacto con potenciales clientes (o siendo importadora con potenciales proveedores) los cuales provienen de diferentes culturas, hablan un idioma distinto al igual que son distintos sus costumbres, preferencias y características de consumo y, muchas veces, pertenecen a un ámbito jurídico diferente al nuestro.

Todo ello torna muy complejo el proyecto de exportación a emprender y, si a ello, le agregamos el hecho de que la empresa exportadora (o importadora, según sea el caso) deberá elegir las mejores condiciones de fletes internos e internacionales, primas de seguros, condiciones de agenciamiento de aduana y demás formalidades, observaremos que esta empresa requerirá de todo un conjunto de habilidades y aptitudes que le permitan un adecuado desempeño a nivel nacional e internacional. En la medida que la empresa aplique las mejores estrategias y técnicas de negociación comercial, sus objetivos empresariales serán rápidamente alcanzados.

De esta manera, y como resultado del proceso de negociación comercial exitoso llevado a cabo por la empresa, ésta celebrará inicialmente un contrato de compra venta internacional con su contraparte que le permitirá, al exportador, obtener el pago por el embarque realizado y, al importador, recibir los productos por los cuales efectuó el pago respectivo.

III. COMPETENCIA DEL CURSO EN LA CARRERA

El alumno de hoy y futuro Licenciado en Administración de Negocios Globales será capaz de aplicar las técnicas y estrategias de negociación que le permitan obtener los mejores resultados en cuanto a calidad de producto, precio y condiciones de pago más óptimas. De esta forma, estará apto también para conocer e interpretar las cláusulas más relevantes de los contratos internacionales que la empresa a la cual representa podría celebrar con sus contrapartes del exterior.

IV. COMPETENCIAS DEL CURSO

4.1. El alumno analiza y comprende los conceptos básicos y la clasificación de los procesos de negociación en general.

4.2. El alumno comprende las estrategias que aplican las empresas en sus procesos de negociación en general y las etapas inherentes a éstos.

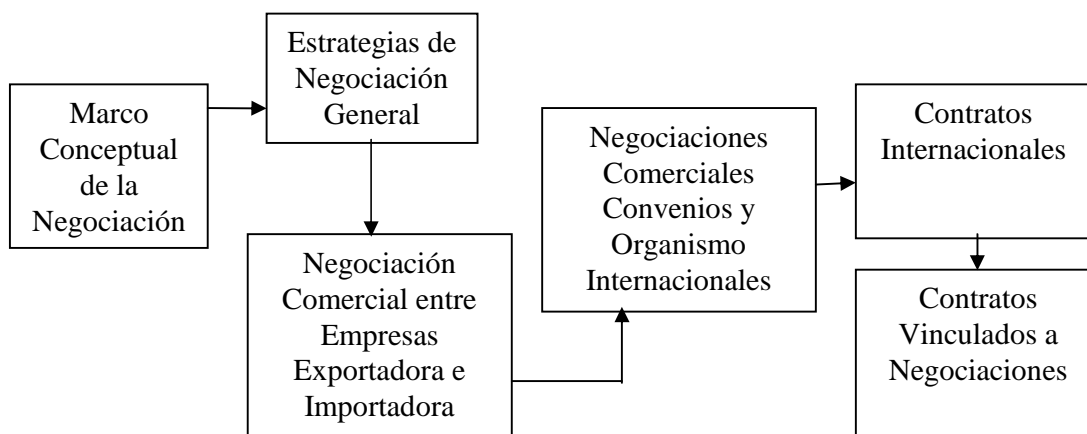
4.3. El alumno comprende y aplica las técnicas de negociación en el proceso de negociación comercial entre empresas exportadora e importadora.

4.4. El alumno comprende y analiza el proceso de negociación comercial en el ámbito de los convenios y organismos internacionales.

4.5. El alumno comprende y analiza la teoría general de los contratos internacionales que le servirá de sustento para comprender los diversos contratos internacionales ligados a los negocios internacionales.

4.6. El alumno analiza y comprende el objetivo, elementos ámbito de regulación de los contratos internacionales ligados a los negocios internacionales.

V. RED DE APRENDIZAJE



VI. UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD TEMÁTICA I

Marco conceptual de la negociación

Nº de Horas **04**

TEMAS	ACTIVIDADES	SEMANAS
1. La Negociación. Definición y alcances. 2. Antecedentes. Los sujetos en las negociaciones internacionales. 3. Clasificación de las negociaciones internacionales 4. Los objetivos de la negociación. Los elementos de la negociación.	1.- Lectura de los textos asignados para la unidad. 2.- Exposición del profesor para presentar los temas correspondientes. 3.- Participación activa de los alumnos en clase.	1

UNIDAD TEMÁTICA II

Las estrategias y técnicas de la negociación en general

Nº de Horas **08**

TEMAS	ACTIVIDADES	SEMANAS
1. Los negociadores. Cualidades que deben reunir. La capacidad negociadora de los sujetos que negocian. Elementos. 2. Estrategias o tácticas de negociación en general. 3. El qué, cuándo, dónde, cuánto? en la negociación en general. 4. Etapas del proceso de negociación en general La prenegociación La negociación formal 4.3 Cierre del acuerdo	1.- Lectura de los textos asignados para la unidad. 2.- Exposición del profesor para presentar los temas correspondientes. 3.- Participación activa de los alumnos en clase.	2 y 3

UNIDAD TEMÁTICA III

El proceso de Negociación Comercial entre empresa exportadora e importadora

Nº de Horas **16**

TEMAS	ACTIVIDADES	SEMANAS
1. Consideraciones generales. 2. Temas a discutir en una negociación comercial internacional: Precio; Descuentos; Garantías; Incoterm; Plazo de vigencia del contrato; Condiciones de calidad; Servicio postventa; Flete; Seguro; Financiamiento; Condiciones de pago: Plazo, Forma y Medio de Pago; Moneda de pago; Incumplimiento; Cláusula Penal; otros costos de la Distribución Física Internacional. 3. Los negociadores. Atributos. 4. Pretensiones de la empresa exportadora vs. empresa importadora 5. Fases en el proceso de Negociación Comercial. Características. Incidentes en cada fase. La prenegociación comercial La negociación formal 5.3 La posnegociación comercial 6. Estrategias frente a contraofertas planteadas por la contraparte 7. El aspecto cultural en las negociaciones comerciales. 7.1 El estilo americano 7.2 El estilo francés 7.3 El estilo inglés 7.4 El estilo español 7.5 El estilo asiático 7.6 El estilo latinoamericano	1.- Lectura de los textos asignados para la unidad. 2.- Exposición del profesor para presentar los temas correspondientes. 3.- Participación activa de los alumnos en clase.	4, 5, 6 y 7



UNIDAD TEMÁTICA IV

Las negociaciones comerciales en el ámbito de los convenios y organismos internacionales

Nº de Horas 08

TEMAS	ACTIVIDADES	SEMANAS
1. Las negociaciones en el marco de las Rondas Comerciales Listas de partidas arancelarias Márgenes de rebajas arancelarias Procedimientos 2. Las negociaciones en el marco de organismos comerciales internacionales Organización Mundial de Comercio, O.M.C. U.N.C.I.T.R.A.L. 2.3 C.C.I.	1.- Lectura de los textos asignados para la unidad. 2.- Exposición del profesor para presentar los temas correspondientes. 3.- Participación activa de los alumnos en clase.	8 y 9

UNIDAD TEMÁTICA V

Teoría general de los Contratos Internacionales

Nº de Horas 08

TEMAS	ACTIVIDADES	SEMANAS
1. ¿Qué es un contrato? Elementos de un contrato. Principios que lo regulan. 2. ¿Qué es un contrato internacional?: Formación y prueba de su existencia. 3. Clasificación de los contratos internacionales según diversos criterios.	1.- Lectura de los textos asignados para la unidad. 2.- Exposición del profesor para presentar los temas correspondientes. 3.- Participación activa de los alumnos en clase.	10 y 11

UNIDAD TEMÁTICA VI

Principales contratos vinculados a los negocios internacionales

Nº de Horas 20

TEMAS	ACTIVIDADES	SEMANAS
1. El contrato de Compra Venta Internacional de mercancías La Convención de Viena de 1980 Formación del contrato de Compra Venta Internacional. La oferta y la Aceptación. Requisitos Ejecución del contrato. Obligaciones de las partes.	1.- Lectura de los textos asignados para la unidad. 2.- Exposición del profesor para presentar los temas correspondientes.	12, 13, 14, 15 y 16
2. El contrato de Franchising Concepto. Características. Obligaciones de las partes contratantes. Sectores usuales en los que se celebra este tipo de contratos	3.- Participación activa de los alumnos en clase a través de la exposición por grupos de cada uno de los contratos internacionales.	
3. El contrato de Joint Venture Concepto. Características. Obligaciones de las partes. Ambito de acción de los Joint Ventures.		



<p>4. Contrato de Agencia y Representación 4.1 Concepto. Características. 4.2 Obligaciones de las partes. 4.3 Tratamiento de las comisiones 4.4 Sectores usuales en los que se utiliza este contrato</p> <p>5. Contrato de Management 5.1 Concepto. Características. 5.2 Obligaciones de las partes. 5.3 Diferencias con el contrato de locación de servicios.</p> <p>6. Contrato de Leasing</p> <p>7. Contrato de Factoring</p> <p>8. Contratos de Futuros</p> <p>9. Contratos de Transferencia internacional de tecnología</p> <p>10. Contratos de Countertrading, Buy-back, Linked Cash, Purchase y Offset</p> <p>11. Regulación internacional del comercio electrónico. Contratos celebrados por ordenadores</p> <p>12. El arbitraje como solución de controversias en los contratos internacionales</p>		
---	--	--

VII. METODOLOGÍA

En el presente curso la metodología de aprendizaje es interactiva, dinámica basada principalmente en exposiciones magistrales teóricas del Docente con la respectiva reseña práctica del mismo en su experiencia como consultor particular en temas de negociaciones comerciales y contratos internacionales.

VIII. EVALUACIÓN

Procedimiento	Peso
● Promedio de prácticas calificadas (*)	30%
● Examen parcial	30%
● Examen final	40%

(*) Respecto a las fechas para la toma de prácticas, éstas serán informadas a los alumnos

IX. BIBLIOGRAFIA BÁSICA

1. “Aspectos jurídicos del comercio internacional”, Aníbal Sierralta Ríos – Luiz Olavo Baptista. Academia Diplomática del Perú, 1992, Lima, 1º Edición
2. “Contratos de Comercio Internacional”, Juan L. Colaiacovo. Editorial Macchi, 1992, Buenos Aires
3. “Derecho de los Contratos en el Código Civil peruano. Teoría general de los Contratos, Tomo I”, Luis Romero Zavala. Editorial FECAT, 1999, Lima, 1º Edición
4. “Introducción al estudio de la Negociación Internacional”, Sergio Guerrero Verdejo. Universidad Anahuac del Sur, 2005, D.F., México, 1º edición.
5. “Comercio Exterior y Negociaciones Internacionales”. Textos y Casos”, Juan L. Colaiacovo. Ph. D. Editora, 1986, Río de Janeiro, 3º Edición.
6. “Principios y técnicas de la negociación internacional”, Pinkas J. Flint. ALACCI, 1990, Lima, 1º Edición.