

Programa de asignatura Negociación de Contratos Internacionales

1. Identificación

Nombre Escuela:	Administración
Nombre Departamento:	Negocios Internacionales
Nombre Programa:	Negocios Internacionales
Nombre Programa Académico:	Negociación de Contratos Internacionales
Nombre Programa Académico (En inglés):	International Contracts Negotiation
Materia Prerrequisito	Derecho del Comercio Internacional
Semestre de Ubicación:	7
Código:	NI0333
Intensidad Horaria Semanal	Tres (3) Horas
Intensidad Horaria Semestral	Cuarenta y ocho (48) Horas
Créditos	2
Características	Suficientable

2. Justificación

Comprender la importancia de articular y expresar un objetivo de internacionalización en un contrato internacional resulta fundamental para el éxito de una operación de negocios internacionales. De allí que el conocimiento de los negocios internacionales implique para el estudiante el aproximarse a reglas y usos mercantiles internacionales que pueden influenciar o limitar un determinado proceso de negociación contractual. Por ello, el estudiante de negocios internacionales deberá desarrollar competencias para el análisis interdisciplinario de los múltiples retos que se desprenden del acceso a los mercados internacionales y la integración económica.

Este curso aborda la negociación de contratos internacionales desde una perspectiva empresarial y de negocios internacionales. En este orden de ideas, el estudiante analizará las diferentes modalidades contractuales vinculadas a los diferentes métodos de entrada a los mercados internacionales y sus aspectos más críticos en la negociación. El estudio de los contratos internacionales resulta fundamental al momento de adoptar o implementar decisiones vinculadas con un proceso de internacionalización. De esta forma, el estudiante se familiarizará no solo con los diferentes tipos de contratos internacionales, sino también con aquellas cláusulas y asuntos que requieren de una especial planeación en la negociación. Aunque por su naturaleza el análisis contractual requiere de un análisis jurídico, este curso no se centra en el derecho de los contratos internacionales. Sin embargo, al finalizar satisfactoriamente la materia, el estudiante estará en capacidad de comunicar de manera clara intereses y objetivos contractuales que puedan fácilmente enmarcarse en la normatividad vigente. Así, profesionales de los negocios internacionales y del derecho podrán diseñar de manera sinérgica un esquema contractual que se acomode a las particularidades de un determinado proceso de internacionalización.

Este curso se encuentra basado en la metodología de aprendizaje basado en proyectos o de solución

de problemas. De esta manera, el estudiante tendrá un rol activo como tomador de decisiones de frente a un reto vinculado con un proceso de internacionalización. Así, la perspectiva comercial del curso tendrá como punto de partida un proceso de internacionalización de una empresa colombiana y los posibles contratos que la empresa tendrá que negociar para ingresar a un mercado internacional (e.g., por medio de importaciones, exportaciones, franquicias, licencias, joint ventures, adquisiciones, fusiones). Para ello, el estudiante deberá familiarizarse con diversos temas del derecho contractual internacional, entre ellos, el contrato de compra y venta internacional, transporte, seguros, agencia, distribución, licencias, medios de pago, etc. De igual forma se prestará especial atención a los mecanismos de solución de disputas comerciales internacionales, especialmente el arbitraje.

3. Propósito u objetivo general del curso

Este curso ha sido creado para analizar desde una metodología de solución de problemas la forma en la cual normas, reglas y usos internacionales en materia de contratos internacionales pueden influenciar procesos de negociación que se den al interior de un proceso de internacionalización.

3.1 Competencias genéricas

Negociación y solución de conflictos

Análisis estratégico

Integridad

3.2 Resultados de Aprendizaje

Competencia específica: Ejecuta operaciones y/o procesos propios de los negocios internacionales de manera eficiente

Descriptor: Reconoce los diferentes elementos que facilitan y obstaculizan el proceso de internacionalización

Resultado de aprendizaje: Asocia a los elementos involucrados en el proceso de internacionalización posibles dificultades y ventajas. (Nivel Medio)

Descriptor: Negocia con los actores involucrados, la mejor manera de ejecutar los procesos propios de los negocios internacionales

Resultado de aprendizaje: Identifica intereses de las partes involucradas en el proceso propio de los negocios internacionales. (Nivel Medio)

Descriptor: Ejecuta el proceso de internacionalización cumpliendo con los requisitos legales vigentes

Resultado de aprendizaje: Propone cursos de acción que se ajustan con lo permitido por el marco legal vigente. (Nivel Avanzado)

4. Contenidos

Unidad I Contratos y Negocios Internacionales

- Introducción: Contratos y Negocios Internacionales
- La importancia de los usos y costumbres mercantiles en el comercio internacional (introducción a la *Lex Mercatoria*)
- Ejercicio Práctico- Clínica de Negociación de Contratos Internacionales

Unidad II. Negociación de contratos vinculados a los procesos de importación y exportación

- Introducción a la CISG
- INCOTERMS
- Ejercicio Práctico - Clínica de Negociación para un caso de importación/exportación de bienes
- Contratos de suministro o distribución. Cláusulas comunes

Unidad III. Negociación de contratos para alianzas estratégicas o *Joint ventures*

- Negociación de contratos para conformación de Alianzas Estratégicas. Cláusulas comunes
- Ejercicio Práctico – Negociación de una alianza estratégica

Unidad IV. Negociación de contratos de agencia comercial

- El contrato de agencia comercial y Negocios Internacionales (una mirada al contrato modelo de la Cámara de Comercio Internacional)
- Ejercicio Práctico – Negociación de un contrato de agencia comercial

Unidad V. Negociación internacional de contratos de prestación de servicios

- Ejercicio Práctico – Negociación de un contrato prestación de servicios en un sector determinado.

Unidad VI. Procesos de fusión y adquisición: aspectos regulatorios y de negociación

- Estudios de caso Negociación de contratos en procesos de fusión y adquisición .

Unidad VII. Contratos Internacionales y propiedad intelectual

- Introducción a los contratos internacionales vinculados a la explotación económica de los derechos de autor y la propiedad industrial.

Unidad VIII. Contratación en medios y formas de pago internacional

- Negociación de cartas de crédito y pago anticipado
- Negociación de cobranzas documentales y pago directo

5. Estrategias metodológicas y didácticas

Este curso se impartirá mediante conferencias, clases prácticas y presentación de resultados de investigación para resolución de problemas concretos. Los módulos de autoaprendizaje en línea y las discusiones en línea también pueden llevarse a cabo utilizando las plataformas virtuales Interactiva Virtual y MS Teams.

5.1 Metodología docente y estimación de volumen de trabajo del estudiante

El docente tendrá un rol de facilitador del conocimiento dando una especial prioridad a la mentoría para la resolución de problemas, la asignación de retos y la organización de equipos de trabajo. Sin embargo, dado que el curso está basado en la metodología PBL se requiere que el estudiante tenga un rol activo en su propio proceso de aprendizaje. Además de las 3 horas de trabajo en clase, la carga de estudio esperada para el curso de Negociación de Contratos Internacionales es de 9 horas por semana en promedio durante todo el semestre (esto sin perjuicio de que el curso pueda ser dictado de forma presencial o en línea). Por lo tanto, se espera que los estudiantes dediquen al menos 9 horas en

promedio por semana para preparar los materiales de lectura del curso y preparar la resolución de casos o problemas prácticos. La carga de trabajo incluye, entre otros, preparación para conferencias, tutoriales individuales con el profesor (previa solicitud), participación en eventos o seminarios relevantes, preparación y revisión de material primario (lecturas, casos, tratados, videos) especificado por el profesor.

Se espera que los estudiantes programen compromisos de trabajo en torno a su horario de clases y permitan suficiente tiempo para completar todas las evaluaciones de acuerdo con el calendario de actividades para el curso.

5.2 Temporalización o cronograma

Cada semestre existirá un reto o problema a resolver por parte de los estudiantes. Al inicio de las clases los estudiantes recibirán un cronograma detallado confeccionado de acuerdo al caso a trabajar durante el semestre.

6 Recursos:

6.1 Locativos: aulas de clase.

6.2 Tecnológicos: EAFIT interactiva, plataforma Microsoft TEAMS, video beam y computador con acceso a internet.

6.3 Didácticos: videos, casos y artículos académicos.

7 Criterios y políticas de seguimiento y evaluación académica

Criterios:

- Identificar los posibles efectos legales de una negociación de un contrato internacional vinculado a un método de internacionalización.
- Analizar las soluciones y estrategias legales aplicables a un contrato internacional negociado para acceder a un determinado mercado.
- Identificar y analizar soluciones alternativas que se puedan dar en la negociación.
- Identificar los tipos de contratos más comunes en los negocios internacionales al igual que comprender las posibles implicaciones jurídicas su negociación (causas de responsabilidad). En este modulo el estudiante se familiarizará a través de un ejercicio práctico con el proceso de negociación de un contrato internacional y el reto que supone llegar a un acuerdo claro que pueda traducirse en cláusulas ajustadas a derecho.
- Analizar las prácticas mercantiles y normatividad internacional aplicable en un proceso de negociación de compra-venta internacional. El estudiante identificará como instrumentos tales como la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG [sus siglas en inglés]) y los INCOTERMS influyen en un acuerdo enfocado en la importación y/o exportación de bienes. En este módulo se realizará un ejercicio práctico basado en la solución de problemas centrado en un proceso de negociación de compra de bienes. El estudiante se enfrentará al reto de negociar importantes cláusulas contractuales (a través del uso de un contrato modelo), incluyendo los términos de comercio internacional INCOTERMS.
- Estudiar la estrategia internacional vinculada al objetivo de colaboración entre distintas compañías es susceptible de dar origen a diferentes modalidades contractuales. El estudiante

analizará las diferencias contractuales e implicaciones jurídicas de cada mecanismo de colaboración. A través de un ejercicio práctico el estudiante se enfrentará al reto de negociar el contrato que mejor se adapte a la estrategia internacional seleccionada.

- Comprender el rol de la agencia comercial en los negocios internacionales y sus implicaciones contractuales. En este módulo el estudiante analizará como este contrato de intermediación o colaboración empresarial puede dar origen a diferentes cláusulas contractuales (algunas de ellas particularmente sensibles, como en el caso de la exclusividad, la ubicación geográfica y la autonomía). De igual forma el estudiante analizará las principales diferencias y similitudes entre la agencia comercial y otros contratos. A través de un ejercicio práctico el estudiante se enfrentará al reto de negociar el contrato que mejor se adapte al objetivo de la agencia comercial como estrategia de acceso a mercados.
- Comprender la importancia de la negociación adecuada de un contrato de prestación de servicios. En este modulo el estudiante se familiarizará con aquellos aspectos que determinan la relación comercial que emerge del suministro de servicios entre proveedor y cliente cuando estos se encuentran en diferentes países. A través de un ejercicio práctico el estudiante se enfrentará al reto de negociar el contrato que mejor se adapte al objetivo de prestación de servicios, prestando particular atención a cláusulas clave, entre ellas, (duración, condiciones de pago, gastos, obligaciones del proveedor de servicios, ley aplicable y jurisdicción competente, etc.)
- Analizar las implicaciones jurídicas de procesos de fusión y adquisición identificando cláusulas clave en los contratos asociados a esta clase de operaciones. A través de un estudio de caso el estudiante se familiarizará con aspectos clave de la negociación de contratos de fusión y adquisición.
- Analizar aspectos de propiedad intelectual (derechos de autor y propiedad industrial) que dan origen a la negociación de contratos internacionales de gran relevancia para procesos de internacionalización, entre ellos, franquicias, licencias de marca y transferencia de tecnología.
- Identificar los medios de pago más usados en las operaciones de comercio exterior y analizar las diferentes implicaciones jurídicas de cada uno. En este modulo el estudiante se familiarizará las cláusulas contractuales más comunes en cada tipología de contrato, especialmente en aquellas relacionadas con la carta de crédito, pago anticipado, cobranzas documentales y pago directo.

Para detalles sobre fechas ver calendario de actividades que se entregará al inicio del semestre. Cada actividad académica cuenta con su respectiva rúbrica de evaluación. Tanto el calendario de actividades como las rúbricas evaluativas se comparten con el estudiante a través de la plataforma virtual con la debida antelación.

Actividad	%
Avance Proyecto I	25
Exámen Parcial	30
Avance Proyecto III	15
Sustentación Oral Proyecto ante panel de expertos	30

8 Bibliografía

Aunque no existe un texto general para el curso, los siguientes libros o artículos son recomendados

para estudiantes de Negociación de Contratos Internacionales. Algunos de estos libros están disponibles para su compra a través de Amazon.com (como libro en rústica o como libros Kindle). Según el reto del semestre, el profesor podrá asignar artículos o textos específicos de soporte para el estudiante.

International Trade Center- *Model Contracts for Small Firms : Legal Guidance for Doing International Business (2010)* <http://www.intracen.org/model-contracts-for-small-firms/>

UNCITRAL - The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg

UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts” proposed by International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) in 1994 (recorded in UNIDROIT Home Page).

Schwenzer, Ingeborg . *Global Commercial Contracts*. Oxford University Press (2021)

Cordero Moss, Giuditta. *International commercial contracts: Applicable sources and forceability*. Cambridge University Press (2014).

Bortolotti, Fabio. *Drafting and negotiating International commercial contracts: A practical Guide, with ICC model contracts*. ICC (2017).

Larry DiMatteo, *International Sales Law: A global Challenge*. Cambridge University Press (2014)

Halvey, J. K., & Melby, B. M. (2007). *Business Process Outsourcing: Process, Strategies, and Contracts*. Wiley. Retrieved from <https://books.google.com.co/books?id=omN75-LfgcQC>

Johnson, William P. and Volciuc-Ionescu, Sabin and Dinu, Catalin-Sergiu and Logunov, Katya and Lucio Furman, Adrián and Rose, Adam and Hertog, Willem den, *International Contracts* (April 1, 2020). 52 *The Year in Review* 69, 69-71; Saint Louis U. Legal Studies Research Paper 2018-17 . Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3566627>

Chow, Daniel C.K. , & Schoenbaum , Thomas J. *International Business Transactions: Problems, Cases, and Materials*. Wolters Kluwer Law & Business, 2020

9 Requisitos del proceso de aseguramiento de la calidad

Versión número: 1

Fecha elaboración: Junio 23 2020

Responsable: Maria Alejandra Calle Saldarriaga