



Negociación y  
contratación  
internacional/  
International  
Negotiation and  
Contracting  
**Master en Relaciones  
Internacionales**



UNIVERSIDAD  
**NEBRIJA**

## GUÍA DOCENTE

**Asignatura:** Negociación y Contratación Internacional/ International Negotiation and Contracting

**Titulación:** Máster en Relaciones Internacionales

**Curso Académico:** 2021-2022

**Carácter:** Optativa

**Idioma:** Castellano /Inglés

**Modalidad:** Presencial/ A distancia

**Créditos:** 3

**Semestre:** 2º

**Profesores/Equipo Docente:** Prof. Dra. Ana Salinas

### 1. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

#### 1.1. Competencias

##### Competencias básicas

CB1 Que los estudiantes sepan poseer y comprender los conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.

CB2 Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.

CB3 Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones –y los conocimientos y razones últimas que las sustentan– a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.

##### Competencias generales

CG1.- El alumno debe adquirir conocimientos actualizados sobre las Relaciones Políticas, Económicas y Sociales a nivel internacional.

CG2.- El alumno debe ser capaz de entender de forma sistemática conceptos complejos, la información relevante, su contexto y cómo aplicarla a situaciones específicas, teniendo en cuenta cómo afecta a los diferentes actores y agentes de cada situación.

CG3.- El alumno debe dominar las técnicas avanzadas que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto.

CG4.- El alumno debe ser capaz de comprender y tratar situaciones y argumentos complejos de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.

CG5.- El alumno debe ser capaz de comunicarse correctamente tanto oralmente como por escrito, tanto en castellano como en una segunda lengua, utilizando la tecnología más actual.

CG6.- El alumno debe ser capaz de actuar de forma autónoma en la evaluación de los acontecimientos socio-políticos así como prever escenarios posibles de desarrollo de los acontecimientos.

CG7.- El alumno debe ser capaz de desempeñar diferentes roles dentro de un equipo.

CG8.- El alumno debe ser capaz de reconocer la necesidad del cambio y debe tener la habilidad necesaria para gestionarlo.

CG9.- El alumno debe ser capaz de actuar de forma autónoma en un marco de libertad responsable.

CG10.- El alumno debe ser capaz de aportar valor a la organización mediante su creatividad y participación.

### **Competencias específicas**

CE31. Capacidad para gestionar intereses y posturas en negociaciones internacionales.

CE33. Capacidad para gestionar equipos multidisciplinares y multiculturales en el entorno empresarial transnacional.

CE43. Capacidad para obtener un conocimiento profundo de distintos aspectos clave de las Relaciones Internacionales como seguridad y terrorismo, derechos humanos y cooperación internacional.

CE44. Capacidad de analizar y gestionar los intereses y motivaciones de las organizaciones privadas que interactúan en el ámbito de las Relaciones Internacionales.

CE45. Capacidad para conocer la estructura y dirección de una Organización Internacional.

CE46. Capacidad para entender y comprender las características distintivas de los think tanks, y de las ongs.

CE47. Capacidad para gestionar los intereses de los diferentes tipos de Organizaciones Internacionales privadas

CE48. Capacidad para entender la lógica de las intervenciones internacionales en cuanto a la protección de los derechos humanos en contextos transnacionales.

CE49. Capacidad para entender los flujos y dinámicas de las finanzas internacionales y para conocer a los diferentes agentes económicos, sus intereses y modos de acción en el sector del mercado de capitales.

CE50. Capacidad para comprender y gestionar crisis de alcance internacional desde organizaciones transnacionales.

CE51. Capacidad para entender las problemáticas específicas del terrorismo, de los conflictos de intereses derivados del mercado energético, de los flujos migratorios y las crisis humanitarias, de las crisis medioambientales y de las catástrofes naturales o aquéllas producidas por el hombre.

CE52. Capacidad de conocer y aplicar los protocolos metodológicos internacionales de la cooperación internacional: mecanismos de financiación, de control, de seguimiento y de evaluación.

CE53. Capacidad para gestionar las necesidades institucionales en el ámbito de la cooperación, así como las necesidades locales de los ámbitos de aplicación e intervención.

CE54. Capacidad para aplicar estrategias de marketing y comunicación en un contexto global.

CE56. Capacidad para incorporar el uso de las TICs en la organización y gestión del trabajo, así como en la creación de estrategias de marketing y comunicación digital.

CE57. Capacidad para comprender los cambios de paradigma comunicacional en la era de la sociedad digital y los problemas contemporáneos derivados de la era digital: brecha digital.

## **2. CONTENIDOS**

### **2.1. Requisitos previos**

Haber cursado las materias iniciales de Análisis Avanzado del Sistema Internacional y Economía Global.

### **2.2. Descripción de los contenidos**

Se estudiará el sistema legal internacional con énfasis en la normativa y regulación de intereses de las relaciones privadas internacionales. Los temas a tratar incluyen fuentes

de derecho, determinación de jurisdicción, mecanismos de arbitraje y contratos internacionales. El estudio se hará desde una perspectiva eminentemente práctica que permita manejar las dificultades de la aplicación y gestión de las negociaciones en contextos transnacionales e interculturales. Se privilegiará el enfoque de Harvard sobre la negociación sobre intereses y motivaciones.

The international legal system will be studied with emphasis on normative and regulatory interests of private international relations. Topics to be covered include sources of law, determination of jurisdiction, arbitration mechanisms and international contracts. The study will be done from an eminently practical perspective that allows for the handling of the difficulties of the application and management of negotiations in transnational and intercultural contexts. The Harvard approach to negotiation will be privileged over interests and motivations.

### 2.3. Contenido detallado

#### **NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

□ **Negociación de operaciones de comercio internacional**

- 1.1. Preparación de la negociación
- 1.2. Desarrollo de la negociación
- 1.3. Técnicas de la negociación internacional
- 1.4. Consolidación de la negociación
- 1.5. Estilos de negociación comercial

**Técnicas de comunicación y relaciones comerciales internacionales**

- 2.1. Los procesos de comunicación y las relaciones comerciales.
- 2.2. Tipos de comunicación
- 2.3. Actitudes y técnicas en la comunicación
- 2.4. La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes.
- 2.5. La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales
- 2.6. La comunicación escrita en el comercio internacional
- 2.7. Relaciones públicas en el comercio internacional
- 2.8. Internet como instrumento de comunicación

#### **CONTRATACIÓN INTERNACIONAL**

**Marco legal y principios básicos de la contratación internacional**

- 1.1. El incremento de la contratación internacional en un contexto de globalización de los mercados
- 1.2. El derecho regulador de los contratos internacionales
- 1.3. Autonomía de la voluntad

- 1.4. La Lex mercatoria
- 1.5. Principios Unidroit 2016
- 1.6. Incoterms 2020
- 1.7. La ley aplicable a los contratos internacionales

### **Contenido de los contratos**

- 2.1. Formación e interpretación del contrato.
- 2.2. Cumplimiento, incumplimiento, invalidez y terminación del contrato
- 2.3. Clausulado básico del contrato internacional

### **La gestión de los riesgos en los contratos internacionales**

- 3.1 La Minimización de riesgos en la ejecución del contrato
  - 3.1.1 Riesgos Políticos
  - 3.1.2. Riesgos país
  - 3.1.3. Riesgos financieros
  - 3.1.4. Riesgos comerciales
  - 3.1.5. Riesgos fiscales
  - 3.1.6 Riesgos jurídicos:  
Mecanismos alternativos de resolución de conflictos (ADR)  
Responsabilidad civil y responsabilidad penal. Especial referencia al Compliance.

### **Modelos de contratos internacionales**

- 4.1. Documentos previos
- 4.2. Contrato de compraventa internacional
- 4.3. Contrato de agencia internacional.
- 4.4. Distribución internacional.
- 4.5. Contrato de franquicia internacional.
- 4.6. Joint ventures

### **Resolución de conflictos**

- internacionales** 5.1. El arbitraje internacional

## **INTERNATIONAL NEGOTIATION**

### **Negotiation of international trade operations**

- 1.1 Negotiation process
- 1.2 Negotiation development
- 1.3. Techniques of international negotiation
- 1.4. Negotiation consolidation
- 1.5. Styles of trade negotiation

### **Communication processes and business relationships.**

- 2.1. Communication processes and business relationships.

- 2.2. Types of communication
- 2.3. Attitudes and techniques in communication
- 2.4. Telephone and face-to-face information. Transmission and reception of messages.
- 2.5. Oral communication in international business relations
- 2.6. Written communication in international trade
- 2.7. Public relations in international trade
- 2.8. Internet as a communication tool

## **INTERNATIONAL CONTRACTS**

### **Legal framework and basic principles of international contracting**

- 1.1. The increase in international contracting in a context of globalization of markets
- 1.2. Regulatory law of international contracts
- 1.3. Autonomy of the will
- 1.4. Lex Mercatoria
- 1.5. Unidroit Principles 2016
- 1.6. Incoterms 2020
- 1.7. The law applicable to international contracts

### **Content of contracts.**

- 2.1. Formation and interpretation of the contract.
- 2.2 Compliance, breach, invalidity and termination of the contract
- 2.3. Basic clauses of the international contract

### **Risk management in international contracts**

- 3.1 Minimization of risks in the execution of the contract
  - 3.1.1 Political Risks
  - 3.1.2. Country risks
  - 3.1.3. Financial risks
  - 3.1.4. Business risks
  - 3.1.5. Tax risks
  - 3.1.6 Legal risks:  
Alternative dispute resolution mechanisms (ADR)  
Civil liability and criminal liability. Special reference to Compliance.

### **International contract models**

- 4.1. Previous documents
- 4.2. International sale of goods contract
- 4.3. International commercial agency contract.
- 4.4. International distribution agreements
- 4.5. International franchise agreement.
- 4.6. Joint ventures

### **International Conflict Resolution**

- 5.1. International commercial arbitration

## 2.4. Actividades formativas

La asignatura forma parte de la materia Administración de empresas y organizaciones internacionales (Itinerario 1), y abarca 3 del total de 15 ECTS de la materia.

### **Modalidad presencial:**

Teoría: Lección magistral y seminarios. Esta materia aborda un itinerario de especialización orientado a la gestión de las relaciones internacionales desde el ámbito privado: sus actores, sus herramientas y sus ámbitos de acción. (6 ECTS / 150 horas 100%) Competencias CB 1, CB 2, CB 3, CG 1, CG 2, CG 3, CG 5 y CG 8.

Práctica: Mediante estudios del caso y resolución de ejercicios y problemas se aplicarán los conocimientos y destrezas adquiridos en la parte teórica de la asignatura. En este caso la aplicación práctica es de suma relevancia, ya que el conocimiento teórico no asegura un manejo de las normas, usos, estrategias y aplicaciones. (6 ECTS / 150 horas 50%) Competencias CB 1, CB 2, CB 3, CG 2, CG 3, CG 4, CG 5, CG 6, CG 7, CG 8, CG 9 y CG 10.

Trabajo personal: (3 ECTS / 75 horas 0%) Competencias CG 1, CG 2, CG 3, CG 4, CG 5, CG 6, CG 7, CG 8, CG 9 y CG 10.

### **Modalidad a distancia:**

Teoría: Lecciones magistrales y seminarios en línea a través del Campus Virtual. Esta materia aborda un itinerario de especialización orientado a la gestión de las relaciones internacionales desde el ámbito privado: sus actores, sus herramientas y sus ámbitos de acción. (6 ECTS / 150 horas / 0% de presencialidad). Competencias CB 1, CB 2, CB 3, CG 1, CG 2, CG 3, CG 5 y CG 8.



Práctica: A través del Campus Virtual se plantearán casos prácticos y ejercicios a resolver a distancia aplicando los conocimientos y destrezas adquiridos en la parte teórica de la asignatura. Los ejercicios prácticos asegurarán, por medio de recursos en línea, la adquisición de la familiaridad con los usos y estrategias de las empresas y organizaciones internacionales (6 ECTS / 150 horas / 0% de presencialidad). Competencias CB 1, CB 2, CB 3, CG 2, CG 3, CG 4, CG 5, CG 6, CG 7, CG 8, CG 9 y CG 10.

Trabajo personal: este trabajo se realizará a distancia y podrá ser objeto de seguimiento por parte del profesor a través de la participación en foros y debates (3 ECTS / 75 horas) Competencias CG 1, CG 2, CG 3, CG 4, CG 5, CG 6, CG 7, CG 8, CG 9 y CG 10.

### 3. SISTEMA DE EVALUACIÓN

#### 3.1. Sistema de calificaciones

El sistema de calificaciones finales se expresará numéricamente del siguiente modo:

- 0 - 4,9 Suspenso (SS)
- 5,0 - 6,9 Aprobado (AP)
- 7,0 - 8,9 Notable (NT)
- 9,0 - 10 Sobresaliente (SB)

La mención de "matrícula de honor" podrá ser otorgada a alumnos que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0.

#### 3.2. Criterios de evaluación

##### Convocatoria ordinaria

Modalidad: Presencial

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Asistencia y participación en clase	20%
Presentación de trabajos y proyectos ( Prácticas individuales y trabajo en equipo)	30%
Examen final	50%

Modalidad: A distancia

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Examen final o trabajo final presencial	60%
Participación en las actividades programadas	10%

Presentación de trabajos y proyectos ( Prácticas individuales y trabajo en equipo)	30%
--	-----

### **Convocatoria extraordinaria**

Modalidad: Presencial

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Presentación de trabajos y proyectos (Prácticas individuales y trabajo en equipo)	30%
Examen final o trabajo final presencial	70%

Modalidad: A distancia

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Examen final o trabajo final presencial	70%
Presentación de trabajos y proyectos ( Prácticas individuales y equipo)	30%

### **3.3. Restricciones**

#### Calificación mínima

Para poder hacer media con las ponderaciones anteriores es necesario obtener al menos una calificación de 5 en la prueba final.

#### Asistencia

El alumno que, injustificadamente, deje de asistir a más de un 25% de las clases presenciales podrá verse privado del derecho a examinarse en la convocatoria ordinaria.

#### Normas de escritura

Se prestará especial atención en los trabajos, prácticas y proyectos escritos, así como en los exámenes tanto a la presentación como al contenido, cuidando los aspectos gramaticales y ortográficos. El no cumplimiento de los mínimos aceptables puede ocasionar que se resten puntos en dicho trabajo.

### **3.4. Advertencia sobre plagio**

La Universidad Antonio de Nebrija no tolera en ningún caso el plagio o copia. Se considera plagio la reproducción de párrafos a partir de textos de autoría distinta a la del estudiante (Internet, libros, artículos, trabajos de compañeros...), cuando no se cite la fuente original de la que provienen. El uso de las citas no puede ser indiscriminado. El plagio es un delito.

En caso de detectarse este tipo de prácticas, se considerará **Falta Grave** y se podrá aplicar la sanción prevista en el Reglamento del Alumno.

## **4. BIBLIOGRAFÍA**

### Bibliografía básica

- AA.VV. (2001) ESIC. Factbook Comercio Exterior. Ed. Aranzadi
- AA.VV. (2005). Estrategia y gestión del Comercio Exterior. Curso superior. ICEX y Consejo Superior de Cámaras. Egraf Madrid.
- AA.VV. INCOTERMS 2010. Cámara de comercio internacional
- ALONSO RODRÍGUEZ, JOSÉ ANTONIO: "Fragmentación productiva, multilocalización y proceso de internacionalización de la empresa". Revista Información Comercial Española (ICE), nº 838, Septiembre-Octubre 2007, páginas 23 a 39. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España.
- ARTEAGA ORTIZ, J. (COORD.) (2013) Manual de internacionalización. ICEX
- BALLESTEROS ROMÁN, ALFONSO J.: Comercio exterior: teoría y práctica. Servicio de publicaciones de la Universidad de Murcia, 1998.
- CALVO HORNERO, A. (2010) Economía internacional y organismos económicos internacionales. Editorial Universitaria Ramón Areces.
- CEBALLOS LOPEZ, L. (2006). Diccionario de organizaciones económicas internacionales. ICEX
- CRISTOBAL CARLE, G. (2014). Internacionalización, mercados y empresa. ESIC Editorial.

### Bibliografía recomendada:

- FEENSTRA, R. C.; TAYLOR, A. M. (2014). Comercio Internacional. Ed. Reverté
- KRUGMAN, P.R: Y OBSTFELD, M. 2006. "Economía Internacional. Teoría y Política", 7ª edición, Editorial Pearson, Madrid.
- LÓPEZ GONZÁLEZ, Mª I. (2014). Gestión del comercio exterior de la empresa: teórico y práctico. ESIC Editorial.
- MARTÍNEZ CARAZO, PIEDAD CRISTINA: PYME. Estrategia para su internacionalización. 2009. Ediciones Uninorte
- NIETO SOLÍS, JOSÉ ANTONIO: Organización económica internacional y globalización. 1ª edición, 2005. Siglo XXI de España editores
- OTERO SIMÓN, MIGUEL ÁNGEL: Internacionalización. Cómo iniciar la expansión de su empresa en el mercado internacional. 1ª edición, 2008. Netbiblo

### Otros recursos

- PÉREZ RIESCO, JOSÉ LUIS: Comercio internacional. 3ª edición, 2007. ESIC Editorial
- SÁNCHEZ MUÑOZ, M.P Y LAGUNA N. 2012. "El Comercio Exterior de España. Editorial Pirámide, Madrid.
- STEINBERG, F. (2007). Cooperación y conflicto: comercio internacional en la era de la globalización. Akal, 2007
- TERPSTRA V. AND SARATHY, R., 2010, International Marketing. The Dryden Press.