



**RIDAA**  
Repositorio Institucional  
Digital de Acceso Abierto de la  
Universidad Nacional de Quilmes



Universidad  
Nacional  
de Quilmes

Mascareño, Emanuel

# Comercio y negociaciones internacionales



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.  
Atribución - No Comercial - Compartir Igual 2.5  
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/ar/>

Documento descargado de RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes de la Universidad Nacional de Quilmes

*Cita recomendada:*

Mascareño, E. (2023). *Comercialización y negociaciones internacionales (Programa)*. Bernal, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes. Disponible en RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/4135>

Puede encontrar éste y otros documentos en: <https://ridaa.unq.edu.ar>



**Carrera:** Licenciatura en Comercio Internacional (RCS N° 564-12/ RCS N° 449-15/  
RCS N° 207-23)

**Año:** 2023

*El presente programa tendrá una validez de 3 (tres) años a partir de su aprobación, según artículo 7 de la Resolución (CS) N° 171/22*

**Profesor:** Lic. Emanuel Mascareño

**Carga horaria semanal:** 4 horas semanales y 1 hora extra-áulica

**Horas de consulta extra clase:** 1 hora los miércoles de 17 a 18hs.

**Créditos:** 10 (Diez)

**Núcleo al que pertenece:** Tópicos de Gestión Comercial

**Tipo de Asignatura:** Teórica – Práctica

## **Presentación y Objetivos:**

El objetivo de esta materia/seminario es que los alumnos conozcan los fines, la lógica y el funcionamiento de las negociaciones comerciales internacionales, incluyendo los principales foros en temas de comercio internacional; así como también los requisitos normativos y de sustancia para la aplicación de los instrumentos de defensa comercial que se estipulan en los tratados que regulan las transacciones de bienes entre países.

En relación a las negociaciones se brindará un marco general respecto a los conceptos claves de las negociaciones, particularizando aquellos útiles para las que se realizan entre países y profundizando en los tópicos relativos al comercio internacional. En cuanto a los foros de negociación se analizará la historia, objetivos, estructura y modo de funcionamiento de aquellos en los cuales la Argentina tiene participación estable, como también aquellas instancias en que se instituyen esquemas de negociación complejos sin llegar a formar instituciones permanentes.

Con respecto al conocimiento acerca de los diversos instrumentos de defensa comercial, los cuales están presentes de la mayoría de las negociaciones y Acuerdos comerciales internacionales, se realizará un análisis que permita entender la lógica jurídica y



económica de los diversos instrumentos y Acuerdos que regulan la materia. Los instrumentos a analizar serán los que regulan la imposición de: derechos antidumping, derechos compensatorios contra subvenciones y salvaguardias -tanto multilaterales, preferenciales regionales, bilaterales y sectoriales.

Por último, se buscará que los y las estudiantes comparen los contratos más usuales en comercio internacional como resultado de la negociación entre empresas o particulares. Adicionalmente, se buscará que realicen un análisis de los distintos tipos de contratos y los criterios para su regulación. En ese sentido, se pretende focalizar en el estudio del contrato de compraventa internacional, la Convención de Viena y su ámbito de aplicación.

## **Contenidos mínimos:**

Comercio Internacional y Negocios Internacionales. Dimensiones de los negocios internacionales aplicados al comercio. La negociación. Negociaciones públicas y privadas. Diferencias y similitudes. Técnicas de negociación. Negociación por posición e interés. Pasos esenciales de la negociación: Interés, posición, personas, circuitos de alternativas, la mejor negociación. Resultados de las negociaciones públicas. Acuerdos internacionales. OMC. La negociación privada. Los contratos como resultado de negociaciones. Tipos de contratos. Compraventa, Distribución, Agente, Representante, Concesión.

## **Contenidos Temáticos o Unidades:**

1. Conceptos básicos de una negociación y diversos enfoques sobre el tema. Cooperación/ rivalidad en las negociaciones. Frontera de posibilidades y resultados óptimos. Breve introducción a la teoría de los juegos, orígenes, estrategias y racionalidad de los juegos como herramienta negociadora. Asimetrías, intereses y los límites de las partes. La información como determinante del equilibrio y del éxito de las negociaciones. Teoría de los juegos y su aplicación a las negociaciones. La negociación internacional como un tipo particular de ejercicio. Intereses múltiples y complejidad de agendas. Cobertura temática y posibilidad de éxito. La insuficiencia del mercado y la necesidad de Instituciones. El rol de las instituciones como marco



para las negociaciones y su capacidad de disciplinamiento y sanción. Organismos Internacionales en temas económicos y no económicos.

### **Bibliografía Obligatoria:**

-Fisher, R., Patton, B. y Ury, W. (2005), Capítulo 1, en Sí... ¡de acuerdo! Cómo negociar sin ceder, Grupo Editorial Norma, Buenos Aires

-Gutiérrez, G. (2015). Un acercamiento a la teoría de juegos. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Don Bosco, El Salvador.

-Sabra, J. (1999) “Negociaciones Económicas Internacionales. Teoría y Práctica” Centro de Formación para la Integración Regional.

2. Repaso de los principales aspectos de los instrumentos de política comercial. Implicancias y supuestos de los modelos en los que se sustentan los instrumentos. Excedentes del consumidor y del productor como aproximación al bienestar y frontera de producción. Aranceles, cuotas y derechos específicos: transferencias, ganadores y perdedores e impactos diferenciales. Lineamientos básicos para la determinación de una estructura arancelaria (protección nominal y efectiva). La negociación de un Arancel Externo Común como combinación básica del diseño de protección comercial y negociación internacional.

### **Bibliografía Obligatoria:**

-Krugman, P. y Obstfeld, M. (1999), “Capítulo 8: Los Instrumentos de la Política Comercial”, Economía Internacional, Teoría y Política, en McGraw-Hill. Madrid

-OMC (1995) “Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales: el MEPC” en Textos jurídicos de la Ronda Uruguay. Ginebra, Suiza.

3. La especificidad de las negociaciones comerciales internacionales. Antecedentes y Acuerdos Marco. Simetría y asimetría entre los países. Cobertura y profundidad temática. Modelo de toma de decisiones y articulación entre actores domésticos y externos (juegos de doble nivel) Diseño institucional y competencias negociadoras: jerarquía o colegiación. Participación de los actores no gubernamentales y la definición del Interés General. Actores transnacionales y autonomía de los Estados. El impacto de la Globalización en las negociaciones comerciales. Etapas de una



negociación: elección de socios, agenda, momento y tiempo, objetivos y límites y límites de cada parte, formalización de resultados y grado de cumplimiento y mecanismos de solución de diferencias. Negociación de Normas, implementación y conflictos comerciales en el MERCOSUR. Los principales Laudos Arbitrales.

## **Bibliografía Obligatoria:**

-INTAL-Intaramerican Dialogue (2002). “El proceso de formulación de la política comercial: Nivel uno de un juego de dos niveles”. Capítulos seleccionados: Prefacio (Ostry, S). Casos nacionales: Argentina (Bouzas, R. y Avogadro, E.), Brasil (Motta Veiga, P.) y Estados Unidos (Huenemann, J.).

-Tussie, D., Labaqui, I. y Quiliconi, C. (2001). “Disputas comerciales e insuficiencias institucionales: ¿de la experiencia a la esperanza?”. El desafío de integrarse para crecer, Balance y perspectivas del MERCOSUR en su primera década. Chudnovsky, D. y Fanelli, J. M. Coordinadores. Red MERCOSUR. Siglo XXI Editores.

4. Similitudes y diferencias entre diversos tipos de negociación: Bilaterales, Regionales, Plurilaterales y Multilaterales. Heterogeneidad de participantes: tamaño, grado de desarrollo. Intereses en disputa y estabilidad de las coaliciones. Consistencia temporal entre negociaciones. Perforación de negociaciones sucesivas. Listas positivas y negativas. Definiciones de concesiones arancelarias “equivalentes” y problemas de acceso a mercados -medidas en frontera y políticas internas-. El rol de las instituciones como marco para las negociaciones. Organismos Internacionales y regímenes internacionales.

## **Bibliografía Obligatoria:**

-Bouzas, R. (2005) “El ‘nuevo regionalismo’ y el área de libre comercio de las Américas: un enfoque menos indulgente, Revista de la CEPAL N° 85 (abril) y OBREAL (<http://www.obreal.unibo.it/>).

-OXFAM (2006) “Cantos de Sirena: ¿Por qué los TLC’s de EEUU con los países andinos socavan el desarrollo y la integración regional?”. Informe junio.

-Wonnacott, R. y Wonnacott, P. (1996); “El TLCAN y los acuerdos comerciales en las Américas”; en Las Américas: Integración Económica en perspectiva, Departamento Nacional de Planeación- BID, Santa Fé de Bogotá. p.103 a 136.



5. El sistema multilateral de comercio. Origen, evolución y funcionamiento del Acuerdo General sobre Tarifas y Aranceles (GATT). Condicionamiento y facilitación de las negociaciones a partir de sus principios normativos clave: no discriminación (trato nacional y de nación más favorecida), reciprocidad, acceso a los mercados, prohibición de restricciones cuantitativas, transparencia y competencia leal. Límites y excepciones a los principios básicos. Fundamentos y racionalidad jurídica y económica de los mismos. Principales Rondas de Negociación. Mecanismo de concesiones y consolidación. Selección sectorial y exclusión implícita. Los problemas de la interdependencia y las asimetrías regulatorias.

### **Bibliografía Obligatoria:**

-Faini, R. (1994); “El GATT, las negociaciones de la Ronda Uruguay y los países en vías de desarrollo”, Boletín Techint Nro. 279, Buenos Aires.

-Kahler, M. (1993) “Régimen Comercial y Diversidad Nacional”, en América Latina / Internacional. Vol. 1 Nro. 1, Flacso- Miño y Davila.

6. La Ronda Uruguay, la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y profundización del GATT. Los principales Acuerdos Firmados y el single undertaking (SPS, OTC, Valoración Aduanera, Antidumping, Subvenciones, Salvaguardias, etc). Los nuevos temas (servicios, inversiones y propiedad intelectual). Las revisiones de las políticas comerciales. El nuevo sistema de solución de Controversias: Consenso negativo y posibilidad de retaliación, fortalezas y debilidades. El dilema de la OMC ¿Foro de Negociación o Judicialización del Comercio Internacional? La tensión entre la negociación y el arbitraje. Jurisprudencia y definiciones políticas. Las actuales negociaciones multilaterales. La formación del G-20 y el retorno del conflicto Norte-Sur. Análisis de las coaliciones, heterogeneidad y tensiones. Los conflictos entre los Países no Desarrollados y otros ejes de agrupamiento. La negociación en NAMA, la fórmula suiza y sus variantes. Escenarios posibles y posiciones negociadoras.

### **Bibliografía Obligatoria:**



-Lavopa, F. y Mango, F. (2014). “Doha: ¿mucho ruido y pocas nueces? Una explicación de por qué los países centrales deberían ceder para concluir la Ronda”, Centro de Economía Internacional, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de la República Argentina

-Centro de Economía Internacional (2019). “LA OMC EN LA MIRA: Ejes del debate y principales propuestas de reforma”, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de la República Argentina

7. Objetivos y definiciones de los instrumentos de defensa comercial. Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI (antidumping) y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias del GATT 1994. El Acuerdo sobre Salvaguardias del GATT 1994 y el art. XIX de 1947. Principales aspectos legales y requisitos. La discusión de las circunstancias imprevistas. Necesidad de plan de reajuste. Implementación nacional del acuerdo y autoridades de aplicación. Texto de los acuerdos y de la legislación nacional en la materia. La determinación del subsidio.

### **Bibliografía Obligatoria:**

-OMC (1995) “Acuerdo Relativo a la Aplicación del Art. VI del GATT” -antidumping- en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Textos jurídicos. Ginebra, Suiza.

-OMC (1995) “Art. XIX del GATT de 1994” y “Acuerdo sobre la aplicación de las Salvaguardias del art. XIX” en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Textos jurídicos. Ginebra, Suiza.

-OMC (1995) “Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC)” en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Textos jurídicos. Ginebra, Suiza.

8. Las negociaciones privadas y su formalización en diferentes tipos de contratos. Criterios subyacentes en la regulación y autonomía de los contratos internacionales. Convención de Viena sobre Compraventa internacional y ámbito de aplicación en Argentina (Marco legal interviniente). Principales características de los contratos de distribución, de concesión, de bróker y representación comercial.

### **Bibliografía Obligatoria:**



-Etcheverry, R. (1991), Derecho comercial y económico. Contratos, Depalma, Buenos Aires.

-Farina, J. (1993), Contratos comerciales modernos, Astrea, Buenos Aires.

## **Bibliografía de consulta:**

### **1.**

-Lawrence, R., Bressand A. e Ito, T.; “A Vision for the World Economy: Openness, Diversity and Cohesión”, The Brookings Institutions, Washington DC, 1996.

-Lawrence, R., (1996) “Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration, Integrating National Economies”, The Brookings Institution, Washington, D.C.

### **2.**

-Bertoni, R. (1995) “Esquema Arancelario del MERCOSUR”, Documento de Discusión Interna N° 4. Comisión Nacional de Comercio Exterior, Mayo.

### **3.**

-Torrent, R. (2000). “MERCOSUL: Tres ideias sobre sua institucionalizaçao”. En Revista Brasileira de Comercio Exterior Nro. 65 (outubro, novembro e dezembro). FUNCEX. Brasil.

### **4.**

-Blanco, H. y Zabudovsky, J. (2003), “Alcances y límites de la negociación del ALCA”. Documento de Trabajo INTAL- ITD -BID.

### **5.**

-Hoekman, B. y Kosteci, M. (1995); “The Political Economy of the World Trading System. From GATT to WTO”, Oxford University Press, Cap. 3.

### **6.**

-Maito, M. y Makuc, A. (1995). “Reglas multilaterales, regionalismo y globalización”, en: Boletín Informativo Techint N° 284, octubre-diciembre, Buenos Aires.

-Makuc, A. (2006). “Un ballo in maschera , Las negociaciones en la OMC 2001-2005” en: Boletín Informativo Techint N° 319, marzo-junio, Buenos Aires.

### **7.**



-Delgado, R. (1997) “Regulación antidumping: Un análisis del caso argentino en los años noventa”, Boletín Techint N° 292, Argentina.

-Finger, M. J. (2000) “La experiencia del GATT con la protección comercial” en La Nueva Agenda de Comercio en la OMC, compiladores Olarreaga M. y Rocha R., Instituto del Banco Mundial y Centro Editorial de la Universidad del Rosario, Colombia.

## 8.

-Arese, H. (1999), Capítulo 19, en Comercio y Marketing internacional, Editorial Norma, Buenos Aires.

### **Modalidad de dictado:**

La modalidad de dictado será exclusivamente a través del campus virtual de la universidad y con clases por teleconferencia que se realizarán semanalmente.

### **Actividades extra-áulicas obligatorias:**

Las actividades propuestas se relacionarán con el aprovechamiento de las herramientas brindadas por el campus virtual en el que se desarrollará la materia, y la búsqueda de la construcción del conocimiento en forma conjunta y colaborativa para generar aprendizaje significativo, a tales efectos se proponen:

- ✓ Glosario comunitario que reflejará los conceptos que se vayan desarrollando a lo largo de la cursada.
- ✓ Realización de un mapa conceptual que manifieste las principales características de la negociación en términos teóricos
- ✓ Participación en foros para el debate sobre los aspectos prácticos de una negociación
- ✓ Elaboración de una wiki que condense los diferentes acuerdos de la OMC analizados

### **Evaluación:**

La evaluación del curso consta de la confección de un trabajo monográfico de seguimiento continuo desde el comienzo de la cursada con revisiones periódicas y dos



presentaciones a lo largo del cuatrimestre. La retroalimentación propuesta consta tanto de aportes del docente como de sugerencias del resto de l@s compañeros/as del curso.

La aprobación de la asignatura se ajustará a los siguientes requisitos, según el Régimen de estudios vigente, aprobado por Res (CS) N° 201/18:

**A)** obtener un promedio mínimo de 7 (siete) puntos en las instancias parciales de evaluación y un mínimo de 6 (seis) puntos en cada una de ellas; o,

**B)** un mínimo de 4 (cuatro) puntos en cada instancia parcial de evaluación; y

**b.1.** La obtención de un mínimo de 4 (cuatro) puntos en un examen integrador, que se tomará dentro de los plazos del curso y transcurrido un plazo de -al menos- 1 (una) semana desde la última instancia parcial de evaluación o de recuperación; o

**b.2.** En caso de no aprobarse o no rendirse el examen integrador en la instancia de la cursada, se considerará la asignatura como pendiente de aprobación (PA) y el/la estudiante deberá obtener un mínimo de 4 (cuatro) puntos en un examen integrador organizado una vez finalizado el dictado del curso. El calendario académico anual establecerá la administración de 2 (dos) instancias de exámenes integradores antes del cierre de actas del siguiente cuatrimestre. Los/las estudiantes, deberán inscribirse previamente a dichas instancias. La Unidad Académica respectiva designará a un/a profesor/a del área, quien integrará con el/la profesor/a a cargo del curso, la/s mesa/s evaluadora/s del/los examen/es integrador/es indicado/s en este punto.

**Ausente:** Un/a estudiante no se haya presentado a la/s instancia/s de evaluación pautada/s en el programa de la asignatura o tenga una asistencia inferior al 75% a las clases presenciales.



EMANUEL  
MASCAREÑO