

Universidad Nacional de Quilmes  
Departamento de Ciencias Sociales  
Carrera: Comercio Internacional

Profesor: Ramiro Bertoni –

Año 2008

Asignatura: Negociaciones Internacionales e Instrumentos de Defensa Comercial.

Núcleo Orientación en Gestión Comercial – Curso Teórico-Práctico

Modalidad: Semi-Presencial (2.30 Hs semanales y una clase virtual)

Nº de créditos: 10

### Ubicación de la asignatura

La asignatura "Negociaciones Internacionales e Instrumentos de Defensa Comercial" es uno de los contenidos optativos ofrecidos en la licenciatura de la Carrera (Orientación en Gestión Comercial). Si bien la asignatura no tiene requisitos obligatorios, se recomienda aprobar previamente Teoría del Comercio Internacional, Integración Económica y Relaciones Económicas Internacionales.

### Objetivos

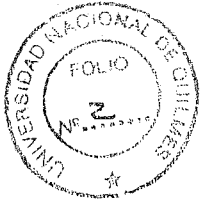
El objetivo de este seminario es que los alumnos conozcan los fines, la lógica, funcionamiento de las negociaciones comerciales internacionales, incluyendo los principales foros en temas de comercio internacional; así como también los requisitos normativos y de sustancia para la aplicación de los instrumentos 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-.

### FUNDAMENTACIÓN.

La inclusión de la asignatura dentro del programa de formación universitaria de un Licenciado en Comercio Internacional responde a la necesidad de que el egresado comprenda la naturaleza de las negociaciones comerciales internacionales, las cuales cobran particular relevancia en el marco de las tendencias actuales de globalización y regionalización.



Un Licenciado en Comercio Internacional debe estar en condiciones de integrar equipos de negociación como futuros representantes de los diversos agentes que en éstas participan (áreas de una firma, compañías como un todo, cámaras empresarias sectoriales, sindicatos, ONG, instituciones académicas, organismos públicos -nacionales o provinciales-, entidades supranacionales, etc.) con la capacidad necesaria para identificar correctamente los intereses que representa, y al mismo tiempo determinar los márgenes de negociación en los cuales lo acordado puede considerarse exitoso.

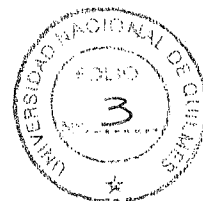
Debido a que en frecuentes ocasiones en su práctica profesional los futuros egresados representarán un interés que no es directamente el del país, deberán conocer en cada negociación los objetivos nacionales y el contexto de la política económica a fin que con la mayor posibilidad de éxito logren articular el interés particular en el general, todo lo cual requiere combinar una serie de variables y escenarios para los cuales este curso brindará aspectos conceptuales.

Incluso para aquellos futuros profesionales que no estén vinculados en forma directa a las negociaciones comerciales internacionales será importante poder realizar el seguimiento de de las mismas, entendiendo su lógica, tiempos y poder diseñar escenarios futuros de acuerdo a su evaluación en cuanto al grado de éxito que alcancen las mismas, pudiendo así vislumbrar oportunidades o amenazas para la organización a que él integre.

Por último, los licenciados que en muchas ocasiones desempeñarán actividades en estrecha conexión con el comercio exterior de bienes, deberán conocer la existencia y el funcionamiento de los instrumentos de defensa comercial, y de cómo participar en sus procedimientos tanto sea en beneficio de intereses particulares o del sector público. En el primer caso tanto para evitar ser sancionados por éstas disciplinas, como poder ser partes reclamantes cuando la situación lo requiera, pudiendo seleccionar entre los diversos instrumentos a aquel que maximice la posibilidad de alcanzar los objetivos buscados. En caso de trabajar en agencias públicas, poder brindar a los productores nacionales la información necesaria para utilizar estos instrumentos en forma defensiva u ofensiva, o regular intereses en conflicto sujetos a normativa internacional.

### **Contenidos temáticos.**

1. Conceptos básicos de una negociación y diversos enfoques sobre el tema. Cooperación/ rivalidad en las negociaciones. Frontera de posibilidades y resultados óptimos. 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.



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

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.

9

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.

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

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

9

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.

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.).

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



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. Liberalización competitiva y el modelo Centro Rayos. El rol de los excluidos. Listas positivas y negativas. Automaticidad vs. Gradualidad. 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. Los casos del MERCOSUR, la negociación del ALCA y el nuevo escenario hemisférico.

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

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. Alternativas al problema de los *free-riders*. Selección sectorial y exclusión implícita. Los problemas de la interdependencia y las asimetrías regulatorias.

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

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



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. Los compromisos que permitieron lanzar la Ronda Doha. El nudo agrícola con sus tres ejes: acceso a mercado, subvenciones a la exportación y ayudas internas. 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.

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. Objetivos y definiciones de los instrumentos de defensa comercial. Evolución en el GATT, principales usuarios y los avances en la Ronda Uruguay. Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI (antidumping) y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias del GATT 1994. Principales aspectos legales y requisitos. Las distintas medidas posibles de aplicar y el grado de discriminación explícito o implícito. Implementación nacional de los acuerdos. Texto de los acuerdos y de la legislación nacional en la materia. Autoridades de aplicación y Organismos competentes. Etapas y contenido de los procedimientos. Estadísticas nacionales e internacionales. El tratamiento de los mismos dado por los Grupos Especiales y el Órgano de Apelación del Organismo de Solución de Diferencias.

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.

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

8. 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. Etapas y contenido de los procedimientos. Tipos de medida a aplicar y compensación. Países menos



desarrollados. Estadísticas nacionales e internacionales. Las determinaciones de los Grupos Especiales y el Órgano de Apelación del Órgano de Solución de Diferencias. Descripción de otras salvaguardias, diferencias y similitudes con las del art. XIX del GATT.

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.

9. La determinación del dumping. Conceptos básicos, ajustes necesarios y los problemas inherentes a comparar y agregar precios. El problema del *zeroing* y la jurisprudencia en la OMC. El caso de las economías en transición las que no son de mercado. El cálculo de las subvenciones, el problema de la especificidad, el *pass-through* y la cuantificación. La determinación de daño y causalidad. Racionalidad para que sea un requisito de todos los instrumentos de defensa comercial. Significado económico, variables consideradas e interpretaciones en casos de solución de controversias. Las causas concurrentes y los dilemas de política.

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

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.

10. Acuerdos Regionales y Defensa Comercial. Discusión de Política de Defensa Comercial vs. Defensa de la Competencia. Dumping predatorio y liberalización comercial. Nivelación del campo de juego, asimetrías estructurales y asimetrías de política. Diferencias entre Uniones Aduaneras y Tratados de Libre Comercio Medidas antidumping, protección efectiva y desvío de comercio. Salvaguardias bilaterales preferenciales versus tratamiento preferencial en salvaguardias globales. Diversos enfoques y tratamientos en los principales Acuerdos Regionales. Algunas estadísticas.

Hoekman, B. (1998) "Free Trade and Deep Integration: antidumping and antitrust in Regional Agreements", World Bank and CEPR, 1998.

Bertoni, R., (2006) "La aplicación de medidas antidumping en Acuerdos Regionales", Notas de la Economía Real N° 52, Revista del Centro de Estudios de la Producción, Secretaría de Industria y Comercio, Argentina.

11. Las negociaciones como un componente de los instrumentos de Defensa Comercial en diversas instancias. Las negociaciones en el MERCOSUR de los instrumentos de Defensa Comercial. La situación de la aplicación extrazona e intrazona. El Mecanismo de Adaptación Competitiva como marco para la negociación a dos niveles. Las negociaciones en la Ronda Doha, principales posiciones y "los amigos del antidumping". Las negociaciones entre países antes de litigar en la OMC, el mecanismo



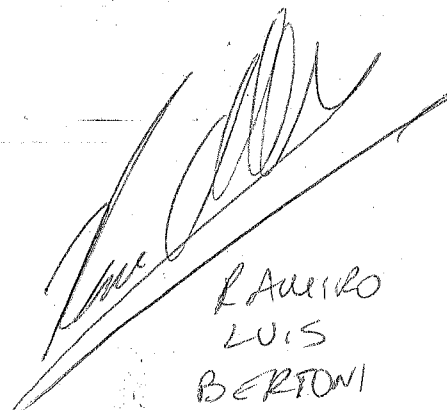
de consultas. Posibles negociaciones entre privados o exportador / Estado importador tendientes a lograr compromisos de precios.

Tortora, M. (2000). "Política de Defensa Comercial: Temas para la Negociación Futura", en Latin American Trade Network, serie BRIEF, Octubre.

### Modo de evaluación

La asignatura será calificada por la resolución de un examen parcial, un trabajo práctico domiciliario y un examen integrador. En todos los casos la evaluación será escrita y el examen se considerará aprobado si el alumno responde correctamente el 60% del mismo. La aprobación de la asignatura se realizará según los siguientes criterios:

- **Promoción del curso:** el alumno que obtengan un promedio de 7 (siete) puntos y una calificación igual o superior a 6 (seis) puntos en cada una de las instancias parciales aprobará el curso con la nota promedio de los exámenes parciales y será eximido de realizar el examen integrador.
- **Aprobación mediante integrador:** deberán rendir examen integrador aquellos alumnos que hayan aprobado los exámenes parciales con una calificación superior o igual a 4 (cuatro).  
Si el alumno obtiene una calificación igual o superior a 4 (cuatro) en el examen integrador entonces aprobará el curso con la nota promedio que surja de las calificaciones parciales y el integrador.  
Si el alumno obtiene una calificación menor a 4 (cuatro) en el examen integrador será calificado como "*pendiente de aprobación*" en las actas correspondientes a ese cuatrimestre y tendrá derecho a rendir una segunda instancia de integración al finalizar el siguiente cuatrimestre. En este caso, la evaluación consistirá en un examen escrito y una evaluación oral, esto último según el criterio de la mesa evaluadora, que estará compuesta por el profesor del curso y un colega que designe el área. En esta segunda instancia, los criterios de calificación para aprobar el examen y calcular la nota final serán los mismos que para la primera instancia.
- **Desaprobado:** serán calificados como desaprobados los alumnos que hayan obtenido una nota menor a 4 (cuatro) puntos en las dos instancias parciales o en el examen integrador de la segunda instancia.
- **Ausente:** el alumno que no se presente a alguna de las instancias de evaluación será considerado ausente en el curso. Salvo circunstancias debidamente justificadas ante el profesor, quien tendrá absoluta libertad de consideración respecto del caso y podrá modificar los criterios de evaluación en esta situación para adaptarlo a las circunstancias.

  
RAULO  
LUIS  
BERTONI

10/10/10

9

9

-----  
-----  
-----



## Plan de Trabajo



Nombre de la Asignatura: **Negociaciones Económicas Internacionales e Instrumentos de Defensa Comercial**

Período de Clases: Primer Período de 2008 3 de marzo – 4 de julio  
(cierre de actas 11 de julio)

Docente a Cargo: Ramiro L. Bertoni

Número de Aula:

Nº de clase	Fec ha	Unidad	Contenidos
1p		Presencial	- Presentación del docente y los alumnos. Objetivos de la Asignatura, relación de la materia con la práctica profesional y la investigación académica, explicación de la metodología de trabajo de la cursada, sistema de evaluación y encuesta de materias aprobadas.
1S		Semi presencial	Para la primera clase el campus no ha estado habilitado. De estarlo se presentarán textos Breves de diarios o de comunicados de prensa de Organismos Internacionales a fin de extraer los conceptos principales que están relacionados a una negociación económica internacional, los cuales se verán en la segunda clase presencial
2 p		Presencial	- Conceptos de Negociación. Diferentes definiciones y visiones del conflicto y la cooperación. Instancias de negociación formal e informal. Conflicto, negociación, mediación y arbitraje.
2 S		Semi-presencial	Sobre el material de la primer clase Semi Presencial identificar y categorizar las distintas noticias / gacetillas de Acuerdo a los tipos de Negociaciones vistas en la clase Presencial 2, y cuando corresponda definir la estrategia de los actores involucrados.-
3 P		Presencial	Las fases de una negociación. Tiempos asimétricos e incertidumbre. Evaluación de costo beneficio antes escenarios alternativos. Teorías de los juegos y negociaciones comerciales internacionales. El dilema del prisionero
2 S		Semi presencial	Ejercicio de simulación de una negociación de preciso con tres actores. Distintos grados de información sobre determinados parámetros (costos, precios alternativos, beneficios obtenidos y utilidad/ necesidad del bien en cuestión). Países como sujetos unitarios (símil negociación entre personas)





4 P	Presencial	<p>El orden internacional, la ausencia de jerarquías la tendencia al caos o a la dominación. La necesidad de coordinación y sanción colectiva. El rol de las instituciones internacionales, sus mecanismos de decisión y posibilidad de sanciones.</p> <p>El rol de los tratados. Los países como actores complejos, ganadores y perdedores de las negociaciones. Alianzas internas y alianzas transversales entre países.</p>
4 S	Semi-presencial	<p>Analizar diversas instituciones internacionales e identificar mecanismo de decisión y formas de penalización al incumplimiento. (Cada equipo tendrá una Institución). Sobre información de negociaciones comerciales hipotéticas identificar en el corto y largo plazo los ganadores y perdedores, y sugerir estrategias de alianzas para estos actores.</p>
5 P	Presencial	<p>Repaso de Instrumentos de política comercial. Supuestos implícitos en el análisis de los instrumentos, FPP, pleno empleo, import parity y agua en la tarifa (elasticidades, barreras a la entrada, etc), Importaciones como fuente complementaria y las diferencias de impacto entre cuotas y aranceles. Discusiones sobre determinación de la protección, elección de una estructura arancelaria bajo soberanía total</p>
5 S	Semi-presencial	<p>Ejercicios de política comercial posicionándose en el lugar de diferentes actores económicos. Ejercicios intra equipos y entre equipos. Evaluación de medidas alternativas en cuanto a impacto en consumidores, productores y estado. (valores de elasticidad prefijados y datos básicos de precio y cantidades).</p>
6 P	Presencial	<p>Negociación bilateral por acceso a mercados, selección de productos, información necesaria y compensación con apertura de mercados propios. Medidas de reciprocidad y coherencia con objetivos de política.</p>
6 S	Semi-presencial	<p>Análisis de inteligencia comercial en otros países. Maximizar los beneficios de acceso intentando que la reciprocidad sea poco costosa. Sensibilidad en impacto sobre terceros oferentes y sobre productores locales. Matriz con información de cantidades (estructura productiva y de comercio), precios (de exportación, de importación e internos) y aranceles</p>
7 P	Presencial	<p>Negociación en el marco de un TLC. Diseño de cronogramas y plazos, selección de excepciones / exclusiones. Otras flexibilidades</p> <p>Articulación de la negociación con reglas de origen. Oferta y demanda de cada país en el contexto de reciprocidad y beneficio mutuo.</p>
7s	Semi-presencial	<p>Etapa Inicial del ejercicio. Elección para cada país de su estructura productiva y patrones de comercio extrazona.</p> <p>Elaboración de las propuestas negociadoras, selección de productos sensibles de acuerdo a sus ventajas comparativas y sus estructuras económicas y objetivos de política. Elección de Reglas de Origen de un menú de opciones con limitantes de cuantas pueden elegirse de una misma tipología y justificación que estas propuestas podrían garantizar beneficio mutuo (cada país tiene información parcial de los otros países)</p>





8 P	Presencial	<p>Negociación de protección bajo una Unión Aduanera, la determinación del AEC. Dilemas y diferencias respecto a la determinación Nacional. Protección nominal y efectiva.</p> <p>Implicancias de protección frente a terceros y determinación simultánea del nivel de preferencia en el acceso recíproco a mercados de los socios.</p> <p>Etapas Iniciales del ejercicio. Elección para cada país de su estructura productiva y patrones de comercio extrazona.</p>
9 S	Semi-presencial	<p>Elaboración de las propuestas negociadoras sobre el AEC por cada actividad de los sectores considerados. Cada país / equipo está sujeto a los objetivos definidos de política económica, coherencia en la protección efectiva y obtener beneficios del nuevo AEC. Las planillas tendrán algunas pautas de consistencia a las cuales los equipos deberían ceñirse.</p>
10 P	Presencial	<p>Cierre del Ejercicio de Protección efectiva. Primera etapa, promedios y problemas de protección efectiva. Resultado negociado con restricción OMC + inexistencia de protección efectiva. Renegociación con condicionantes de cada país (cada uno tiene solo su información)</p>
10 S	Semi-presencial	<p>Puesta en conjunto de la Negociación del AEC, información completa sobre restricciones de cada país, conflictos posteriores al resultado final y otras alternativas de solución más allá de las alcanzadas</p>
11 P	Presencial	<p>Metodología y procedimientos de negociación a nivel multilateral. Lógica y principios del GATT- OMC, su coherencia con la teoría económica. Breve historia de como el número de miembros y los cambios estructurales de la economía mundial cambiaron los ejes de la negociación.</p>
11 S	Semi-presencial	<p>Simulación de una negociación con el principio de NMF, principal abastecedor y reciprocidad. Economías complementarias y protección cruzada con ventajas comparativas. Multilateralización de preferencias y resultados generales. Comparación de nivel arancelario general ex ante y ex post.</p>
12 P	Presencial	<p>Instrumentos de defensa comercial. Derechos antidumping, Derechos Compensatorios y subvenciones y Salvaguardias. Principios básicos y situaciones en que pueden ser aplicados. Presentación de los Acuerdos y sus principales Artículos</p>
12 S	Semi-presencial	<p>Dadas diversas situaciones con determinados flujos de comercio (orígenes, precios y cantidades), y otra información complementaria, cada grupo deberán seleccionar cual es el mejor instrumento a aplicar y justificar su respuesta en los Art. de los diversos Acuerdos del AGTT - OMC.</p>
13 P	Presencial	<p>Aspectos prácticos de una Investigación antidumping. Intereses y estrategias desde el punto de vista de los productores, importadores y exportadores. Diseño de medidas y soluciones negociadas con compromisos de precios de los exportadores.</p>
13 S	Semi-presencial	<p>Casos prácticos de investigaciones y cada equipo argumentando representados a algunas de las empresas involucradas. Elaboración de las estrategias y exposiciones para brindar en la clase presencial. 4 casos y cada equipo ocupará una posición distinta en cada caso.</p>





14 P	Presencial	Exposición de la estrategia en cada caso por equipo. Según el resultado de la investigación (pautado por el docente) que los exportadores negocien compromisos de precios. Negociación de la modificación del Acuerdo Antidumping en la Ronda Doha. Países usuarios y perjudicados, conflictos Norte-Sur y Sur-Sur. Análisis de estadísticas de usuarios y afectados
14 S	Semi-presencial	Principales posicionamientos de los países y sus propuestas. Mostrar diversas propuestas en ciertos temas claves y ver que países por sus intereses ofensivos o defensivos apoyarían dicha propuesta. Comparación con posicionamientos colectivos. Comparar con los textos borradores presentados por la presidencia. Identificación de equilibrios y apoyaturas a la nueva propuesta.
15 P	Presencial	Examen final Individual.
15 S	Semi-presencial	Envío de notas y de Grilla de Corrección. Análisis de diversas repuestas correctas a las mismas preguntas.

Alguna clase puede ser ajustada en función de la reserva del Aula multimedia. Esta fue gestionada para los siguientes miércoles de 17.30 a 20hs.

9 de abril, 30 de abril, 21 de mayo y 11 de junio

