



Universidad Nacional de Luján
Departamento de
Ciencias Sociales

LUJÁN, 11 DE NOVIEMBRE DE 2019

VISTO: La presentación del programa del SEMINARIO NEGOCIACIONES Y CONTRATACIONES INTERNACIONALES, para la carrera LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL; y

CONSIDERANDO:

Que dicho programa se ajusta a las normas vigentes.
Que tomo intervención la Comisión de Plan de Estudios correspondiente.

Que la Comisión Asesora de Asuntos Académicos del C.D.D. recomienda su aprobación.

Que el Cuerpo trató y aprobó el tema en su sesión ordinaria realizada el día 6 de noviembre de 2019.

Que la competencia de este órgano para la emisión del presente acto está determinada por el artículo 64 del Estatuto de la Universidad Nacional de Luján.

Por ello,

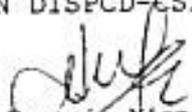
EL CONSEJO DIRECTIVO DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES

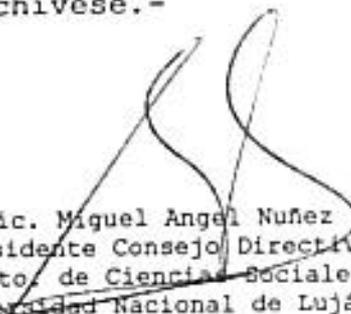
D I S P O N E :

ARTÍCULO 1°.- Aprobar el programa que se adjunta, correspondiente al SEMINARIO NEGOCIACIONES Y CONTRATACIONES, para la carrera LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL, con vigencia para el año 2019-2020.-

ARTÍCULO 2°.- Regístrese, comuníquese y archívese.-

DISPOSICIÓN DISPCD-CSLUJ:0000744-19


Dra. Eugenia Néspolo
Secretaría Académica
Depto. de Ciencias Sociales
Universidad Nacional de Luján


Lic. Miguel Angel Nuñez
Presidente Consejo Directivo
Depto. de Ciencias Sociales
Universidad Nacional de Luján

DEPTO.

C.S.





UNIVERSIDAD NACIONAL DE LUJÁN
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES
PROGRAMA OFICIAL

1/5

DENOMINACIÓN DE LA ACTIVIDAD: **(20580) SEMINARIO DE NEGOCIACIONES Y CONTRATACIONES INTERNACIONALES**

TIPO DE ACTIVIDAD ACADÉMICA: SEMINARIO

CARRERA: LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

PLAN DE ESTUDIOS: 27.04 (Resolución N° 1019/2015)

DOCENTE RESPONSABLE:

ARESE, Héctor Félix. Profesor Asociado

EQUIPO DOCENTE:

YASKY, DANIEL Profesor Asociado; PIRCH HERNAN Profesor Jefe de Trabajos Prácticos; MOCHETTI, MARIANA, Ayudante de Primera.

ACTIVIDADES CORRELATIVAS PRECEDENTES:

PARA CURSAR: 21440 Derecho Internacional Público, 20575 Promoción de Mercados Exteriores; 20578 Régimen Bancarios y Financiero Internacional

PARA APROBAR. IDEM anterior

CARGA HORARIA TOTAL: HORAS SEMANALES: 4 HORAS TOTALES 64

DISTRIBUCIÓN INTERNA DE LA CARGA HORARIA:

TEORICO: 2 / 32

PRACTICO: 2 / 32

PERÍODO DE VIGENCIA DEL PRESENTE PROGRAMA: **2019-2020**



CONTENIDOS MÍNIMOS O DESCRIPTORES (Resol. HCS 1019/15)

La negociación en los ámbitos público y privado, técnicas de negociación, los objetivos, la información. Contratación Internacional, diversos tipos de contrataciones y operaciones internacionales, contratos de leasing, intercambio compensado, representación, etc. Las formas de negociación basados en posiciones e intereses. Desarrollo. Las negociaciones nacionales como base de negocios. Los contratos modernos.

FUNDAMENTACIÓN, OBJETIVOS, COMPETENCIAS

El rol de la negociación resulta vital en la formación de las competencias técnicas y profesionales. El conocimiento y adquisición de experiencias en este campo reviste una trascendencia significativa puesto que es el ámbito de la negociación en que se dan los acuerdos de comercio entre países así como es fruto de la negociación que se dan las ventas y accesos a mercados externos

Así entre los objetivos destacamos:

- Formar en el conocimiento de los elementos que intervienen en una negociación
- Distinguir los ámbitos y dimensiones de la negociación
- Capacitarse en la técnica de negociación
- Familiarizarse con las formas de negociar públicas y privadas
- Conocer los esquemas de negociación pública
- Conocer los principales contratos resultantes de las negociaciones

CONTENIDOS

UNIDAD 1

1. Comercio Internacional y Negocios

- 1.1. Comercio Internacional y Negocios Internacionales. Definiciones.
- 1.2. Dimensiones de los negocios internacionales aplicados al comercio.
- 1.3. El rol de las negociaciones. El catalizador del proceso.

UNIDAD 2

2. La negociación

- 2.1 Introducción y concepto
- 2.2. Tipos de negociación: Negociaciones públicas y privadas. Diferencias y similitudes.
- 2.3 Estructura y elementos de una negociación
 - 2.3.1 La dimensión espacial en la negociación: El lugar en donde se negocia...
 - 2.3.2 La dimensión temporal: Cuándo
 - 2.3.3 La dimensión causal: Porqué
- 2.4 La dimensión metodológica: Técnicas de negociación.
 - 2.4.1 La preparación: AGENDAS Y RONDAS PREVIAS
 - 2.4.2.- El modo en la negociación:

UNIDAD 3

3.1.- Negociación por posición e interés

- 3.2.1 La Percepción
- 3.2.2 Emoción
- 3.2.3 Comunicación



- 3.3 Invencción de opciones: Prepararse para crear salidas.
- 3.4 Objetividad en los criterios
- 3.5 Mejor Acuerdo Negociado
- 3.6 Mejor alternativa negociada

UNIDAD 4

Técnica de negociación. (continuación)

Introducción

Esta Unidad ha sido concebido como una continuación de las técnicas de negociación. En este caso, se ha apoyado la teoría en ejemplos prácticos. Asimismo, se estudian las estrategias de negociación, también a partir de casos prácticos.

- 4.1 Algunos ejemplos: El JIU-JITSU de la negociación
- 4.2 Estrategias de negociación
 - 4.2.1.- Subirse al Balcón
 - 4.2.2.-Ponerse del lado del otro.
 - 4.2.3 Replantear.
 - 4.2.4 Tender un puente.
- 4.3 Las tácticas para estas estrategias pueden resumirse en:
 - 4.3.1 Para incluir a a la otra parte:
 - 4.3.2 Para Satisfacer los intereses de la otra parte
 - 4.3.3 Para Facilitar el proceso de negociación.
 - 4.3.4 Acordar, no vencer

UNIDAD 5

La negociación Pública y privada.

La solución de Controversias públicas y privadas como mecanismos de negociación para dirimir diferencias

La Negociación Pública

- 5.1 Resultados de las negociaciones públicas. Acuerdos internacionales
- 5.2 Estado frente a otros estados: El factor político. Las negociaciones. Bilaterales. Multilaterales
 - 5.2.1 Acuerdos Bilaterales
 - 5.2.2 Negociación de Acuerdos Multilaterales
- 5.3 GATT. OMC. Funciones. Principios
 - 5.3.1 GATT
 - 5.3.2 OMC
 - 5.3.3 Funciones. Principios

UNIDAD 6

- 6.1.- Organización de Agendas para negociación pública.
- 6.2.- Los temas de negociación pública: Bienes (aranceles), Compras Públicas, Origen de Mercaderías, Servicios, Acceso a Mercados.
- 6.3.- Las negociaciones Multilaterales entre Acuerdos de Integración. Formas Determinar agendas intra bloque y extra bloque. Ejemplos



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LUJÁN
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES
PROGRAMA OFICIAL

4/5

Mercosur-UE
Mercosur-CAN
Mercosur. EFTA
Otros

UNIDAD 7

- La negociación Privada y sus resultados
- 7.1 Los contratos como resultado de la negociación privada
 - 7.2 Tipos de contrato
 - 6.2.1 Nociones Previas a la consideración de los Contratos Internacionales
 - 6.2.2 Criterios de Regulación de los Contratos Internacionales.....
 - 6.2.3 La Autonomía de la Voluntad en los Contratos Internacionales
 - 6.3 Compraventa Internacional de Mercaderías
 - 6.3.1 Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías. Evolución histórica.
 - 6.3.2 Ambito de Aplicación de la Convención
 - 6.3.3 Formación del Contrato
 - 6.3.4 Ejecución del Contrato
 - 6.3.5 Disposiciones Finales de la Convención de Viena
 - 7.5 Contrato de Distribución
 - 7.6.- El Contrato De Concesión
 - 7.7 Broker o Contrato de Agencia
 - 6.8 Representacion Comercial

REQUISITOS DE APROBACION Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN:

**CONDICIONES PARA PROMOVER (SIN EL REQUISITO DE EXAMEN FINAL)
DE ACUERDO AL ART.27 DEL REGIMEN GENERAL DE ESTUDIOS RESHCS-LUJ:0000996-15**

- a) Tener aprobadas las actividades correlativas al finalizar el turno de examen extraordinario de ese cuatrimestre o del segundo cuatrimestre en caso de actividad anual
- b) Cumplir con un mínimo del 80 % de asistencia para las actividades previstas en la cursada (al menos 3 simulaciones de negociación)
- c) Aprobar todos los trabajos prácticos previstos en este programa, pudiendo recuperarse hasta un 25% del total por ausencias o aplazos
- d) Aprobar un trabajo final, consistente en una simulación de negociación

**CONDICIONES PARA APROBAR COMO REGULAR (CON REQUISITO DE EXAMEN FINAL)
DE ACUERDO AL ART.28 DEL REGIMEN GENERAL DE ESTUDIOS RESHCS-LUJ:0000996-15**

- a) Estar en condición de regular en las actividades correlativas al momento de su inscripción al cursado de la asignatura.
- b) Cumplir con un mínimo del 80 % de asistencia para las actividades
- c) Aprobar todos los trabajos prácticos/monografías, previstos en este programa, pudiendo recuperarse hasta un 40% del total por ausencias o aplazos
- d) Obtener una calificación no inferior a cuatro puntos en el trabajo final



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LUJÁN
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES
PROGRAMA OFICIAL

5/5

EXAMENES PARA ESTUDIANTES EN CONDICIÓN DE LIBRES

1. Para aquellos estudiantes que, habiéndose inscriptos oportunamente en la presente actividad hayan quedado en condición de libres por aplicación de los artículos 22, 25, 27, 29 o 32 del Régimen General de Estudios, NO podrán rendir en tal condición la presente actividad.
2. Para aquellos estudiantes que no cursaron la asignatura y se presenten en condición de alumnos libres en la Carrera, por aplicación de los artículos 10 o 19 del Régimen General de Estudios, NO podrán rendir en tal condición la presente actividad.

BIBLIOGRAFÍA

- Arese, Héctor "Comercio y Negocios Internacionales" Carpeta de Trabajo en Universidad Nacional de Quilmes. 2015
- Nierember, Gerard, "El negociador Completo" , Editorial Carola Sanz, 1998
- Ury William: "Sí de acuerdo" Grupo editorial Norma, Buenos Aires 2003
- Ley 24.425 (Boletín oficial 28054 5 de enero de 1995)
- Casos de cátedra (Casos presentados en clase)

BIBLIOGRAFIA DE COMPLEMENTO

- Sierralta Rios, Negociaciones Internacionales, Lima Perú, 1996
- Ball Donald, Mc Culloch Wendell "Negocios Internacionales" Editorial Irwin, Madrid 1999
- Rugman Alan, Hodgetts Richard "Negocios Internacionales" Editorial Mac Graw Hill, Madrid 2000

DISPOSICIÓN CDD CS N°:.....

Handwritten signature and stamp: *[Signature]*
GIANNI CE
CDDCS