

**PROGRAMA**

(2017)

**1. CARRERA:** *Licenciatura en RELACIONES INTERNACIONALES*

**2. MATERIA:** *Negociación Internacional*

**3. AÑO ACADÉMICO:** 2017

**4. SEDE:** *Centro / Delegación Pilar*

**5. COMPOSICIÓN DE LA CÁTEDRA: TITULAR:** *Mg. Pérez Taffi Verónica- Adjuntos: Lic. Eborall Ezequiel – Lic. Briozzo Luciano*

**6. ASIGNACIÓN HORARIA:** *36 hs. cuatrimestral*

**7. FUNDAMENTACIÓN DE LA MATERIA/SEMINARIO EN LA CARRERA:**

*El análisis de los procesos de negociación internacional comienza a desarrollarse de forma sistemática en la segunda mitad del siglo XX. Esta evolución rompió con las concepciones imperantes, que consideraban que los resultados obtenidos en los procesos de negociación eran un producto del accionar de los negociadores en referencia a aspectos cognitivos y comportamentales exclusivamente. La estructuración y sistematización de nuevas variables, mas abarcativas e inclusivas, posibilitó desde entonces el tratamiento de los procesos de negociación como un área u objeto de estudio científico. De esta manera comienza a ser posible la explicación de procesos y resultados en base al tratamiento de variables que posibilitan no sólo una explicación sino el análisis prospectivo.*

*Por su parte, el creciente interés por la solución pacífica de controversias dotó a la negociación de una importancia fundamental. Su estudio y práctica no quedó reducida al ámbito de la diplomacia sino que comenzó a involucrar a diferentes actores que tienen en común el objetivo fundamental de satisfacer intereses comunes y resolver conflictos por vías no violentas.*

*En este contexto, el estudio de la negociación internacional no sólo permite incorporar herramientas conceptuales útiles para el análisis académico sino también para el desarrollo de la praxis de la negociación en sus diferentes manifestaciones*

**8. EJE/ÁREA EN QUE SE ENCUENTRA LA MATERIA:** *Ciclo de Formación Disciplinaria. Formación Superior*

**9. OBJETIVOS DE LA MATERIA/SEMINARIO:**

***Objetivo general:***

*Dotar a los alumnos de los contenidos conceptuales fundamentales que le permitan analizar los procesos de negociación así como también participar como protagonistas en los procesos de solución integrativa, constructiva y pacífica.*

***Objetivos Específicos:***

- Proporcionar al alumno herramientas teórico-conceptuales propias de la teoría de la negociación internacional.*
- Ofrecer contenidos que enriquezcan el intercambio y provoquen la reflexión sobre los temas tratados.*
- Facilitar la participación activa con el objeto de crear situaciones que pongan en evidencia teorías y concepciones previas del alumno.*
- Estimular al alumno a comprometerse en la investigación de ideas y procesos intelectuales a partir de resaltar la importancia de la conceptualización que surge de la lectura y análisis crítico de las distintas temáticas abordadas.*
- Promover la aplicación de las herramientas teóricas a través de un ejercicio de simulación al finalizar el curso.*

**10. UNIDADES TEMÁTICAS, CONTENIDOS, BIBLIOGRAFÍA POR UNIDAD TEMÁTICA:**

**Unidad 1: Teoría y Conceptos**

Definición de negociación. Diplomacia y Regateo. Supuestos de las teorías de los juegos. Supuestos de las teorías de la negociación internacional. Los actores, los intereses, el resultado y los movimientos mutuos. Perspectivas para el análisis del proceso. Fundamentos teóricos del análisis estructural de la negociación internacional. Negociación dura, blanda y negociación basada en principios. Negociaciones distributivas. Negociaciones integradoras. Coordinación tácita. Negociación tácita. Negociación explícita. Juegos de coordinación. Juegos de motivación mixta.

Fundamentos del análisis estructural de la negociación (teórico, sólo disponible en clase presencial).

T. Schelling. “*La Estrategia del Conflicto*”, Tecnos, Madrid, 1964; cap III y IV.

Fred Charles Iklé, *“How Nations Negotiate”* (New York: Praeger, 1964), pp. 1-6.

William Zartman, *“Introduction: The Analysis of Negotiations”*, en I. William Zartman, ed., *The 50% Solution* (New Haven, CT: Yale University Press, 1983) pp. 1-41.

Dougherty, James y Pfaltzgraff, Robert *“Teorías en Pugna de las Relaciones Internacionales”*, GEL, Bs As, 1993. Cap. XII

William Zartman, *“The structure of negotiation”*, en Victor Kremenyuk, ed., *International Negotiation, analysis, approaches, issues, ed.*, Jossey-Bass, 2002.

Zartman William I., *“Negotiation and Conflict Management: Essays on theory and practice”*, Routledge, Taylor and Francis Group, London and New York; 2008; cap 1

Zartman William I & Touval, S.; *“International Cooperation. The Extents and Limits of Multilateralism”*; Cambridge University Press; 2010. Cap 5.

### **Unidad 2: Las Estrategias**

El plan. Intereses, propósitos y objetivos de los Estados en la negociación internacional. Tipos de Acuerdos. Aspectos sustantivos y aspectos procesales de la negociación. Negociaciones a dos vías, cruzadas, en continuo y conclusivas. Los Side-effects.

Beltramino, Juan C. *“Cómo Negociar internacionalmente entre gobiernos, entre empresas, en organismos y conferencias”*, ed., Abeledo Perrot, 1994.

Dean Pruitt, *“Strategy in Negotiation”*, en Victor Kremenyuk, ed., *International Negotiation, analysis, approaches, issues, ed.*, Jossey-Bass, 2002.

Fred Charles Iklé, *“How Nations Negotiate”* (New York: Praeger, 1964), pp. 1-6. Cap. 3-5, 7, 11 pp 26-75; 87-121, 191-224

### **Unidad 3: Las Tácticas**

La tácticas. El poder. Conceptualizaciones. Los intentos por cambiar las expectativas del oponente. Inducciones positivas y negativas. Hard power y Soft Power. Advertencias. Amenazas. Bluffs. Los Compromisos y las promesas. La idea de “atracción” y su discusión como categoría de práctica y categoría de análisis. Las alternativas para policymakers y para los analistas. El juego del fuerte y el débil.

Fred Charles Iklé, *“How Nations Negotiate”* (New York: Praeger, 1964), pp. 1-6. Cap. 3-5, 7, 11 pp 26-75; 87-121, 191-224.

T. Schelling. *“La Estrategia del Conflicto”*, Tecnos, Madrid, 1964; cap II.

Zartman William I., *“Negotiation and Conflict Management: Essays on theory and practice”*, Routledge, Taylor and Francis Group, London and New York; 2008; cap 1

Aggestan Karin; *“Enhancing Ripeness: Transition from Conflict to Negotiation”*; en Zartman & Faure *“Escalation and Negotiation in International Conflicts: ed by Zartman & Faure; Cambridge university Press; 2010; cap 12.*

Nye, Joseph S; *“Soft Power. The Means to Success in World Politics”*. Publics Affairs; New York: 2004

Hall, Todd; *“An Unclear Attraction: A Critical Examination of Soft Power as an Analytical Category”*. The Chinese Journal of International Politics, Vol. 3, 2010, 189-211

### **Unidad 4: Las Terceras Partes**

El rol de las terceras partes en la negociación internacional. Mediación. Arbitraje e intervención diplomática. Motivos de los mediadores. Mediación por Estados. Mediación por OIG y por ONG. Naturaleza del mediador, las partes y la disputa. Funciones del mediador. Las causas de los llamados “conflictos intratables”, la necesidad de interposición de una tercera parte. Los desafíos de la negociación.

Jacob Bercovitch y Allison Houston, *“The Study of International Mediation: Theoretical Issues and Empirical Evidence”*, en Jacob Bercovitch, ed., *Resolving International Conflicts* (Boulder, CO: Lynne Rienner, 1996), pp. 11-35.

Saadia Touval y William Zartman, *“International Mediation in Post Cold War Era”*, en Chester Crocker, Pamela Aall y Fen Osler Hampson; *Leashing the dog of war, Conflict Management in a divided World*; United States Institute of Peace Press; Washington DC, 2008. Pp 437-455.

Saadia Touval y William Zartman, “*International Mediation in Post Cold War Era*”, en Crocker, “*Turbulent Peace*”, (op cit) pp. 427-443.

Fen Osler Hampson, “*Parent, Midwife or Accidental Excurtioner? The role of Third Parties in Ending Violent Conflict*”, en Chester A. Crocker, Fen Osler Hampson y Pamela Aall, eds., *Turbulent Peace: The Challenges of Managing International Conflict* (Washington, DC: US Institute of Peace Press, 2001), pp. 387-406.

Chester Crocker, Fen Osler Hampson and Pamela Aall; “*Grasping the Nettle: Analyzing cases of Intractable Conflict*”; United States Institute of Peace Press; Washington DC. 2005. Introduction pp 3-30.

### **Unidad 5: Los Paradigmas**

Paradigmas de la negociación internacional: El modelo Simple de negociación bilateral. El modelo tradicional de regateo. La negociación por posiciones. El modelo integrativo de solución de problemas. La negociación en base a intereses. El Modelo de tres fases: La prenegociación o fase de diagnóstico, la construcción de la fórmula, (Diferentes maneras de construir la fórmula para el acuerdo. Modelos inductivos y deductivos) y el acuerdo sobre los detalles. Características del acuerdo integrativo.

Roger Fisher y William Ury, “*Sí...De Acuerdo. Cómo negociar sin ceder*”. Grupo Editorial Norma. 1985

P. Terrence Hopmann, “*Teoría y Procesos en Negociaciones Internacionales*”; PNUD/CEPAL, Doc N°8, Nov. 1990

P. Terrence Hopmann, “*Bargaining and Problem Solving: Two Perspectivas on Internacional Negotiation*”; en Crocker. Eds., *Turbulenc Peace*, pp. 445-468. **buscar**

Zartman William I., “*Negotiation and Conflict Management: Essays on theory and practice*”, Routedge, Taylor and Francis Group, London and New York; 2008; cap 7.

P. Terrence Hopmann, “*Synthesizing rationalist and constructivist perspectives on negotiated cooperation* “; en *International Cooperation*; op cit; pp 95-110

### **11. RECURSOS METODOLÓGICOS:**

*Las clases se compondrán de una exposición teórica en la que se darán a conocer los contenidos propios para el análisis de los procesos de negociación. En todas las clases se incorporarán paulatinamente temas de la actualidad internacional que llamen a la discusión, aplicación de los conceptos y al análisis participativo. A medida que se avance en los contenidos se espera que la participación sea cada vez más interactiva.*

*Adicionalmente los estudiantes trabajarán en un espacio “google classroom” en donde a través de consignas precisas incorporarán elementos teóricos a casos prácticos. Dicha tarea finaliza con un ejercicio de simulación.*

*Año 2017: G-20.*

### **12. MODALIDAD DE EVALUACIÓN PARCIAL:**

*Los alumnos serán evaluados de acuerdo a su participación en clase, presentación de trabajos prácticos requeridos por la cátedra, participación en ejercicio de simulación, participación activa y constructiva en espacios oportunamente determinados por la cátedra y un examen parcial de contenidos al finalizar el curso.*

*Requisito adicional: 75% de asistencia al curso.*

*La escolaridad será completa en tanto el alumno cumpla con todo lo que se ha consignado con anterioridad en este apartado.*

**IMPORTANTE: EL EXAMEN FINAL DE ESTA MATERIA DEBERÁ RENDIRSE DENTRO DEL PERÍODO DE VIGENCIA DE LA ESCOLARIDAD, ES DECIR, DENTRO DE LOS 24 MESES. VENCIDO ESE PLAZO LA MATERIA DEBERÁ RECURSARSE.**

### **13.BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:**

T. Schelling. *La Estrategia del Conflicto*, Tecnos, Madrid, 1964; cap IV.

A. Kacowicz, *Peaceful Territorial Change* (Columbia, SC: University of South Carolina Press, 1994), Cap 1, 3 y 7.

J.C Beltramino, “Las conversaciones especiales” Argentina-Gran Bretaña sobre comunicaciones entre el Territorio Continental Argentino y las Islas Malvinas de 1970-72. Una Negociación Diplomática Típica; ISEN, Serie de Documentos de Trabajo, N°21, Bs As, sept. 1997 (complementaria)

Caitlyn L. Antrim; “*Converting Competition to Collaboration: Creative Applications of Models in the Law of the Sea Negotiations*”; en Rudolf Avenhaus; I William Zartman; “*Diplomacy Games; Formal Models and International Negotiations*”; Springer-Verlag Berlin Heidelberg International Institute for Applied Systems Analysis; 2007. pp 211-228

P. Terrence Hopmann, *Teoría y Procesos en Negociaciones Internacionales*; PNUD/CEPAL, Doc N°8, Nov. 1990

Victor Kremenyuk, “The Emerging System of International Negotiation”, en *International Negotiation: Analysis, approaches, issues*, ed., Jossey-Bass, 2002. (complementaria).

Christophe Dupont y Guy-Oliver Faure, “The Negotiation Process”, en Victor Kremenyuk, ed., *International Negotiation, Analysis, approaches, issues*, ed., Jossey-Bass, 2002.

Jeffrey Z. Rubin, “The Actors in Negotiation”, en V. Kremenyuk, ed., *International Negotiation, analysis, approaches, issues*, ed., Jossey-Bass, 2002. (complementaria)

Christer Jönson, “Diplomacy, Bargaining and Negotiation”, en Walter Carlsnaes, Thomas Risse and Beth A. Simmons, eds., *Handbook of International Relation* (London: Sage, 2002), pp. 212-234.

Jacob Bercovitch y Allison Houston, “The Study of International Mediation: Theoretical Issues and Empirical Evidence”, en Jacob Bercovitch, ed., *Resolving International Conflicts* (Boulder, CO: Lynne Rienner, 1996), pp. 11-35.

Raymond Cohen, “Negotiating Across Cultures”, en Crocker et al: eds., *Turbulent Peace*, pp. 469-481.

Costa Vaz, Alcides, “Cooperação, integração e Processo Negociador: A construção do Mercosul. Instituto Brasileiro de Relações Internacionais, 2002. (complementaria)

Plantey Alain, “La Negotiation Internationale: Principes et Methodes”, CNRS ed., Paris, 1994. (complementaria)

Beltramino, Juan C. “Cómo Negociar internacionalmente entre gobiernos, entre empresas, en organismos y conferencias”, ed., Abeledo Perrot, 1994.

.