



## MAESTRÍA EN RELACIONES Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES CICLO 2012-2013 SEGUNDO TRIMESTRE DE 2012

**CURSO:** INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (INI)

**PROFESOR:** MARCELO LEIRAS

**HORARIO:** Martes y Jueves de 8 a 10:30hs. Sábados de 10 a 12:30hs

**INICIO:** 26 de junio

**FINALIZACIÓN:** 25 de septiembre

**Objetivos:** El objetivo del curso es que los participantes reconozcan, comparen y juzguen las más influyentes teorías contemporáneas de la negociación y sus aplicaciones al análisis de las negociaciones entre naciones. Cada una de estas teorías ofrece distintas concepciones de los elementos, los determinantes, la dinámica y los resultados de las negociaciones. Las clases se dedicarán a la exposición y la comparación entre estas concepciones. El trabajo destacará los componentes descriptivos de las teorías relevadas. No obstante, se dedicará parte de las reuniones a discutir sus corolarios prescriptivos y sus consecuencias para la práctica de las negociaciones.

**Mecanismo de Evaluación:** La calificación del curso se realizará de acuerdo con un trabajo final individual de hasta 6 páginas de extensión. Las consignas para el trabajo se entregarán el **jueves 20 de septiembre** y los trabajos deberán subirse al aula virtual hasta el **jueves 4 de octubre**. Los alumnos que no cumplan con esta fecha de entrega tendrán una penalidad de dos puntos en la calificación final y el plazo de entrega extraordinario no podrá exceder al **jueves 11 de octubre**.

**Bibliografía:** La bibliografía marcada con un asterisco (\*) es de lectura obligatoria. Los textos de lectura obligatoria frecuentemente ilustran sus argumentos con referencias a ejemplos concretos de negociación. Algunos de esos ejemplos se analizarán en clase. Para complementar estas referencias se recomienda visitar el sitio [www.beyondintractability.org](http://www.beyondintractability.org).

### ***Plagio y deshonestidad intelectual***

Las instituciones patrocinantes exigen un estricto apego a los cánones de honestidad intelectual. La existencia de plagio configura un grave deshonor, impropio en la vida universitaria. Su configuración no sólo se produce con la existencia de copia literal en los exámenes sino toda vez que se advierta un aprovechamiento abusivo del esfuerzo intelectual ajeno. El Código de Ética de las instituciones considera conducta punible la apropiación de labor intelectual ajena desmereciendo los contenidos de novedad y originalidad que es dable esperar en los trabajos requeridos, para lo cual las citas y bibliografía se deben corresponder con los formatos académicos aceptados (MLA, APA, Chicago, etc.). La presunta violación a estas normas dará lugar a la conformación de un Tribunal de Ética que, en función de la gravedad de la falta, recomendará sanciones disciplinarias que pueden incluir el apercibimiento, suspensión o expulsión del programa.

## PROGRAMA

### PRIMERA PARTE: “FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL”

#### Sesión 1 (martes 26 de junio)

**Introducción.** Negociación: procesos, teorías y conocimiento. Abstracción, metáforas y tipos de negociación. Descripción y prescripción: ¿qué cuenta como una negociación exitosa? Concepciones acerca de los resultados de una negociación: acuerdo, eficiencia, estabilidad y distancia respecto de las posiciones iniciales. Rasgos distintivos de las negociaciones internacionales contemporáneas.

#### *Bibliografía:*

- (\*) **Kremenyuk, V. A.** (2002). The emerging system of international negotiation. En International negotiation: analysis, approaches, issues, V. A. Kremenyuk ed. San Francisco, Jossey-Bass: 22-38.
- (\*) **Sergeev, V. M.** (2002). Metaphors for understanding international negotiation. En International negotiation: analysis, approaches, issues, V. A. Kremenyuk ed. San Francisco, Jossey-Bass: 64-70.
- (\*) **Underdal, A.** (2002). The outcomes of negotiation. En International negotiation: analysis, approaches, issues, V. A. Kremenyuk ed. San Francisco, Jossey-Bass: 110-125.

#### Sesión 2 (jueves 28 de junio)

**La negociación como regateo entre actores racionales I.** Conceptos fundamentales del análisis estratégico: utilidad, racionalidad, estrategias, información y equilibrios. Naturaleza y propósito de los modelos formales. Ilustración: la disuasión en la crisis de los misiles.

#### *Bibliografía:*

- (\*) **Morrow, J.** (1994). Game theory for political scientists. Princeton, Princeton University Press. Capítulo 3: “Specifying a game”: 51-72.

#### Sesión 3 (sábado 30 de junio)

**La negociación como regateo entre actores racionales II.** El análisis estratégico y los conflictos internacionales. Rasgos fundamentales de un problema de regateo: frontera de Pareto, alternativas exteriores y opciones interiores. La guerra como fracaso de un problema de regateo. Poder, incertidumbre y determinación. Desarrollos recientes en el análisis estratégico de los conflictos bélicos.

#### *Bibliografía:*

- (\*) **Powell, R.** (2002). "Bargaining theory and international conflict." Annual Review of Political Science 5: 1-30.

#### Sesión 4 (martes 3 de julio)

**El problema del entendimiento: abordajes cognitivos y culturales de las negociaciones internacionales.** Racionalidad, entendimiento y creencias. Estructuras de conocimiento, “teorías” y percepción. Prejuicios e imágenes negativas como obstáculos y recursos de la negociación. Los abordajes cognitivos: ¿complemento o alternativa de los enfoques racionalistas? El lugar de la cultura en las negociaciones internacionales. Cultura, racionalidad y comunicación. Soportes de la cultura en los procesos de negociación: naciones, profesiones y comunidades epistémicas.

#### *Bibliografía:*

(\*) **Jönsson, C.** (2002). Cognitive theory. International negotiation: analysis, approaches, issues. V. A. Kremenyuk. San Francisco, Jossey-Bass: 270-287.

(\*) **Cohen, R.** (1993). An advocate's view. Culture and negotiation. G. O. Faure and J. Z. Rubin. Thousand Oaks, Sage publicatins: 22-37.

**Sebenius, J. K.** (1992). "Challenging conventional explanations of international cooperation: negotiation analysis and the case of epistemic communities." International Organization **46**(1): 323-365.

### Sesión 5 (jueves 5 de julio)

**Acción comunicativa: argumentos y moralidad en las negociaciones internacionales.** Las cosas que hacen las palabras: el lenguaje más allá de la transmisión de información. Argumentación y regateo: ¿dos lógicas de la negociación? Condiciones de independencia y condiciones de relevancia de los argumentos morales. La retórica y el lugar de los argumentos en la estrategia.

#### *Bibliografía:*

(\*) **Muller, H.** (2004). "Arguing, bargaining and all that: communicative action, rationalist theory and the logic of appropriateness in international relations." European Journal of International Relations **10**(3): 395-435.

**Elster, J.** (1991). Arguing and bargaining in the Federal Convention and the Assemblée Constituante. Center for the Study of Constitutionalism in Eastern Europe: Working Paper N° 4.

**Grobe, C.** (2010). "The power of words: Argumentative persuasion in international negotiations." European Journal of International Relations **16**(1): 5-29.

---

## SEGUNDA PARTE: PROBLEMAS DE LA TEORÍA DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

### Sesión 6 (martes 11 de septiembre)

**Acuerdos y compromiso.** Consistencia, credibilidad y persuasión: desafíos para la deliberación y las negociaciones. Los fundamentos cognitivos de los acuerdos negociados. Divergencias, intratabilidad y la eficacia de los mediadores.

#### *Bibliografía:*

(\*) **Mackie, Gerry.** (2008). "Cognitive networks, third parties and negotiations." Mimeo. También publicado como "Redes cognitivas, terceras partes y negociaciones" en Argumentación, Negociación y Acuerdos. Bogotá: Universidad Nacional del Rosario.

**Mackie, G.** (2006). Does democratic deliberation change minds? Politics Philosophy Economics **5**(3): 279-303.

### Sesión 7 (jueves 13 de septiembre)

**Cumplimiento y estabilidad: regateo y entendimiento más allá de los acuerdos.** Motivos y obstáculos para el cumplimiento de los acuerdos. Acuerdos auto-cumplibles y acuerdos supervisados. El rol de las organizaciones internacionales en la supervisión y la aplicación de los acuerdos.

#### *Bibliografía:*

(\*) **Simmons, B.** (2010). "Treaty Compliance and Violation." Annual Review Of Political Science **13**(1): 273-296.

**Fearon, J. D.** (1998). "Bargaining, enforcement and international cooperation." International Organization 52(2): 269-305.

### **Sesión 8** (martes 18 de septiembre)

**Alrededores de la negociación: el rol de las terceras partes en la prevención y la resolución de conflictos internacionales:** motivaciones de los estados para intervenir en conflictos internacionales. Recursos de mediación: información, incentivos y amenazas. Determinantes de la eficacia en las mediaciones internacionales.

#### *Bibliografía:*

(\*) **Kydd, A. H.** (2010). "Rationalist Approaches to Conflict Prevention and Resolution." *Annual Review Of Political Science* 13(1): 101-121.

(\*) **Stasavage, D.** (2004). "Open-Door or Closed-Door? Transparency in Domestic and International Bargaining." *International Organization* 58(04): 667-703.

### **Sesión 9** (jueves 20 de septiembre)

**Justicia y equidad en las negociaciones internacionales.** Referentes de los juicios y el lugar de la ética en la negociación: estructuras, procesos y resultados. Criterios de justicia: proporcionalidad, compensación e imparcialidad. Una ilustración: el problema de la equidad en las negociaciones comerciales internacionales.

#### *Bibliografía:*

(\*) **Albin, C.** (2001). Justice and fairness in international negotiation. Cambridge, Cambridge University Press. Caps 2 y 4, 24-53/100-140.

### **Sesión 10** (martes 25 de septiembre)

**Algunos problemas prácticos de la negociación.** Lecciones del análisis para la conducción de las negociaciones. El dilema del negociador. Límites y medida de la negociación. Divisibilidad e indivisibilidad de los objetos de negociación.

#### *Bibliografía:*

(\*) **Lax, D. A. and J. K. Sebenius** (1986). The manager as negotiator: bargaining for cooperation and competitive gain. New York, The Free Press. Caps. 2-5, 29-153.

(\*) **Young, H. P.** (1995). "Dividing the indivisible." American Behavioral Scientist 38(6): 904-920.