



PROGRAMA DE ESTUDIOS

I. IDENTIFICACIÓN.

Carrera: Licenciatura en Relaciones Internacionales

Materia: Negociación Internacional

Semestre: 8°

Horas Cátedras:

Semanales: 3 (Teóricas: 3 – Prácticas: 0).

Semestrales: 54

Código: HRRII 42

Pre Requisito: HRRII37 – HRRII40

II. OBJETIVOS

- ✓ 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.
- ✓ Identificar los nuevos desafíos de la diplomacia y el uso de la información y las herramientas tecnológicas en la negociación internacional.

III. CONTENIDOS

Unidad I:

Definición de negociación. Perspectivas para el análisis del proceso. Los actores, los intereses, el resultado y los movimientos mutuos. 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.

Unidad II:

Intereses, propósitos y objetivos de los Estados en la negociación internacional.
Acuerdos de extensión. Acuerdos de normalización. Acuerdos de redistribución.
Acuerdos de innovación.

Unidad III:

La elección triple. Los intentos por cambiar las expectativas del oponente.
Advertencias. Amenazas. Bluffs. Compromisos. Tácticas comunes de engaño. Los
intentos para inducir a la otra parte a llegar a un acuerdo. Reglas de adaptación.

Unidad IV:

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.

Unidad V:

Paradigmas de la negociación internacional: El modelo Simple de negociación
bilateral. El modelo tradicional de regateo. El modelo integrativo de solución de
problemas.

IV. ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA - APRENDIZAJE

- ✓ Se realizarán debates para la discusión y planteo de estrategias de solución a los problemas y el modo de abordarlas.
- ✓ Se insistirá en el aprendizaje constructivo y significativo de los alumnos por medio de una metodología activa y participativa, algunas de las estrategias utilizadas serán proyecciones, entrevistas con diplomáticos de la zona, aplicación de razonamientos correspondientes a la posible solución de controversias diplomáticas internacionales entre otros.
- ✓ Se trabajará en forma interdisciplinar con las demás asignaturas de la carrera, de tal manera a que los contenidos desarrollados tengan relación con las mismas.



V. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- ✓ Las evaluaciones se desarrollarán procesualmente y pueden ser a través de pruebas escritas, orales, estudios de casos aplicables a la posible solución controversias diplomáticas internacionales entre otros.
- ✓ También se recurrirá a la autoevaluación, coevaluación, y la unidireccional. Para la obtención de la calificación final se tendrá en cuenta el reglamento de la Facultad.



VI. BIBLIOGRAFÍA

- ✓ GÓMEZ FREIRE, Esteves. Historia Contemporánea del Paraguay; 1969/1920.
- ✓ MINIST. DE RELAC. EXTERIORES. Exposición de los Derechos del Paraguay ante la Liga de las Naciones, 1934.
- ✓ RIVAROLA, Juan Vicente. Memorias Diplomáticas, 3 ts.
- ✓ RUBIO, José María. Exploración y conquista del Río de la Plata.
- ✓ SALUM FECHA, Antonio. Historia Diplomática del Paraguay; 1869 – 1990.
- ✓ SÁNCHEZ QUELL, H. Estructura y Función del Paraguay Colonial.
- ✓ SÁNCHEZ QUELL, H. La Diplomacia Paraguaya de Mayo a Cerro Corá.
- ✓ SOLER, Juan José. Conferencias sobre Límites.
- ✓ SOLER, Juan José. Las Cataratas del Guairá son del Paraguay, del Brasil, o de ambos.
- ✓ SOSA ESCALADA, Juan M. Conferencias sobre límites paraguayos.
- ✓ SOSA ESCALADA, Juan M. El Paraguay Occidental.
- ✓ SOSA ESCALADA, Juan M. Negociaciones Diplomáticas e/ Brasil, Argentina y Paraguay.