



<b>PROGRAMA DE CURSO</b>		
<b>1. Nombre de la actividad curricular</b> Negociaciones Económicas Internacionales		
<b>2. Nombre de la actividad curricular en inglés</b> International Economic Negotiations		
<b>3. Unidad Académica / organismo de la unidad académica que lo desarrolla</b> Instituto de Estudios Internacionales		
<b>4. Horas de trabajo:</b> 7,5	<b>Presencial:</b> 3	<b>No presencial:</b> 4,5
<b>5. Tipo de créditos</b>	SCT	
<b>6. Número de créditos SCT – Chile:</b>	5	
<b>7. Requisitos</b>	Política Comercial	
<b>8. Propósito general del curso</b>	En este curso los/as estudiantes conocerán los fundamentos de las negociaciones económicas internacionales. Se espera que, con dichos contenidos, las/os estudiantes pueden llevar adelante una simulación de negociaciones económicas internacionales en la cual apliquen conocimientos y herramientas adquiridos en la Licenciatura. Cada estudiante podrá comprender y participar en la toma de decisiones individual y en equipo en el contexto negociador.	
<b>9. Competencias a las que contribuye el curso</b>	2. Analizar problemas específicos de la realidad internacional aportando una visión interdisciplinaria, identificando variables relevantes y pertinentes en cada uno de los ámbitos del quehacer internacional. 3. Gestionar y participar en procesos y programas de acción atinentes a los diversos problemas que abarcan los estudios internacionales, integrando equipos de mediación y/o negociación y asesorando en	



	materias de orden internacionales en ámbitos públicos y privados. 6. Desarrollar las habilidades docentes y de comunicación para transmitir conocimientos derivados de la investigación en sus ámbitos específicos de trabajo.			
<b>10. Subcompetencias</b>	2.2 Proyectar escenarios posibles a partir del análisis de la problemática internacional. 3.1 Participar en la resolución de conflictos de proyección internacional utilizando técnicas de negociación y mediación de controversias, aportando una mirada interdisciplinaria. 3.2 Colocar en la elaboración de planes, programas y políticas sobre asuntos culturales, políticos y comerciales. 6.1 Expresar y dar a conocer la investigación en informes escritos y orales como artículos, ensayos, ponencias, entre otros.			
<b>11. Resultados de Aprendizaje</b> Se espera que los/as estudiantes aprendan los principios fundamentales que componen una negociación económica internacional, que les permite comprender el funcionamiento de una negociación, así como la aplicación de conceptos relacionados a la política comercial.				
<b>12. Programa</b> Clases miércoles y viernes, bloque 1 (8.30 a 9.45)				
Sesión	Fecha	Tema	Contenidos/Tareas	Profesor a cargo
<b>Módulo 1: Introducción</b>				
1	15/03	Presentación del curso	Presentación del curso y profesores	Pablo Urria Ignacio Sánchez
2	17/03	Introducción a la negociación	Qué es la negociación, elementos, conflicto	Pablo Urria Ignacio Sánchez



Módulo 2: Entendiendo la negociación: elementos y actores				
3	22/03	Principales elementos de una negociación	Conflicto, objetivos, aspiraciones, ganancias, margen	Pablo Urria
4	24/03	Tipos de negociaciones, actores y tácticas	Características, poder, pautas, tácticas.	Pablo Urria Ignacio Sánchez
5	29/03	Método de negociación de Harvard	Método BATNA, elementos, características, objetivos.  <u>Simulación:</u> Definición de grupos, cargos y discurso de apertura.	Pablo Urria Ignacio Sánchez
Módulo 3: Proceso de negociación internacional				
6	31/03	Negociación nacional e internacional	Negociaciones nacionales e internacionales, negociación de doble nivel.  <u>Simulación:</u> entrega de indicaciones para informe individual y grupales.	Pablo Urria Ignacio Sánchez
7	05/04	Ejemplo: Negociación de doble nivel	Se verá película “La batalla de Seattle”	Ignacio Sánchez
8	12/04	<u>Simulación:</u> lanzamiento negociaciones grupo A y B	Inauguración de las negociaciones	Pablo Urria Ignacio Sánchez



**UNIVERSIDAD DE CHILE**  
**FACULTAD DE FILOSOFIA Y HUMANIDADES**  
**ESCUELA DE PREGRADO**



9	14/14	Fases de la negociación	Toma de contacto, preparación, desarrollo, conclusión	Pablo Urria Ignacio Sánchez
10	19/04	Fases de la negociación	Toma de contacto, preparación, desarrollo, conclusión	Pablo Urria Ignacio Sánchez
11	21/04	<u>Simulación</u> : avances negociación	Avance de la simulación con asistencia de los profesores	Pablo Urria Ignacio Sánchez
11	26/04	<u>Simulación</u> : avances negociación	Avance de la simulación con asistencia de los profesores	Pablo Urria Ignacio Sánchez
12	28/04	<u>Simulación</u> : avances negociación	Avance de la simulación con asistencia de los profesores.  <b>Entrega informe grupal N° 1.</b>	Pablo Urria Ignacio Sánchez
<b>Semana de pausa salud mental (1 al 5 de mayo)</b>				
<b>Módulo 4: Experiencias de negociación</b>				
13	10/05	Negociaciones internacionales: Servicios		Dorotea López
14	12/05	Negociaciones internacionales: Comercio Digital		Piero Guasta
15	17/05	Negociaciones internacionales: Laboral y Medioambiental		Marcos Costela
16	19/05	Negociaciones internacionales: Alianza del Pacífico		Elena Valpuesta



17	24/05	Negociaciones internacionales: Perspectiva de Jefe Negociador		Andrés Rebolledo
<b>Módulo 5: Continuación simulación</b>				
18	26/05	<u>Simulación</u> : establecimiento de mesas (negociación) A		
19	31/05	<u>Simulación</u> : establecimiento de mesas (negociación) B		
20	02/06	<u>Simulación</u> : negociación por mesa (arancelaria y no arancelaria) B		
21	07/06	<u>Simulación</u> : negociación por mesa (arancelaria y no arancelaria) A		Pablo Urria Ignacio Sánchez
22	09/06	<u>Simulación</u> : negociación por mesa (arancelaria y no arancelaria) A		Pablo Urria Ignacio Sánchez
23	14/06	<u>Simulación</u> : negociación por mesa (arancelaria y no arancelaria) B		Pablo Urria Ignacio Sánchez
24	16/06	<u>Simulación</u> : negociación por mesa (arancelaria y no arancelaria) B		Pablo Urria Ignacio Sánchez
25	23/06	<u>Simulación</u> : negociación por mesa (arancelaria y no arancelaria) A		Pablo Urria Ignacio Sánchez
26	28/06	<u>Simulación</u> : Sesión para consultas finales	<b>Entrega informe individual</b>	Pablo Urria Ignacio Sánchez
27	05/07	<u>Simulación</u> : Cierre de las negociaciones		Pablo Urria Ignacio Sánchez
28	12/07	<u>Simulación</u> : Entrega informe grupal N° 2		



### **13. Metodología**

Las clases son de carácter expositivo y práctico por parte del cuerpo docente, donde se incentivará la participación de los/as estudiantes. Para esto, durante el curso los/as estudiantes participarán en una negociación presencial. Se promoverá el uso de canales digitales de retroalimentación y carga de materiales (foro U-Cursos).

### **14. Evaluación**

20%: Informe individual (síntesis de labores individuales en la negociación – 08 de junio)

20%: Informe grupal 1 (preparación de la negociación – 11 de mayo)

30%: Informe grupal 2 (recopilación de informes individuales, grupal 1 y cierre de la negociación – 17 de julio)

30%: Participación en simulación (será evaluada de manera progresiva a lo largo del curso, en cada simulación. Para esto se entregará rúbrica evaluación simulaciones)

El ejercicio de simulación será en el contexto de la OMC. Estará compuesto por 2 negociaciones (grupo A y B). Cada grupo estará compuesto por:

4 equipos, que a su vez tendrán un/a jefe/a de la delegación, y 2 expertos/as por mesa (arancelaria y no arancelaria).

Se recomienda llevar reportes semanales de negociaciones fuera de la sala para mayor orden y facilitar la elaboración de los informes evaluados.

### **15. Requisitos de aprobación**

Académico: nota superior a 4,0 obtenida según el sistema de evaluación planteado.

### **16. Palabras Clave**

Negociaciones económicas internacionales, política comercial, ejercicio de simulación, sistema multilateral, acuerdos comerciales

### **17. Bibliografía Obligatoria**

- Putnam, R. D. (1988). Diplomacy and domestic politics: the logic of two-level games. *International organization*, 42(03), (pags. 427-460).
- UNCTAD (2011). Introduction to Multilateral Trade Negotiations. UNCTAD Teaching Module.

### **18. Bibliografía Complementaria**

- Hume, C. (2015). Negotiating Partners: Friends or Foe? In M. G. (Ed.), *Handbook of International Negotiation: Interpersonal, intercultural, and Diplomatic perspectives* (pags. 367-376). New York: Springer.
- Budjac, B. (2011). *Técnicas de negociación y resolución de conflictos*. Editorial Pearson. Colombia.
- Odell, J. & Tingley, D. (2013). *Negotiating Agreements in International Relations*. En A. P. Association, *Negotiating Agreements in Politics*. Washington DC: American Political Science Association.



- Fisher, R., Ury, W. L., & Patton, B. (2011). *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in*. Penguin.
- Matus, M. y Unger, M. (Eds) (2016). *Derecho de la Organización Mundial del Comercio*. Universidad del Externado: Bogotá.

**19. Recursos web**

- Banco Mundial, <http://databank.bancomundial.org/data/home.aspx>
- World Integrated Trade Solution, <https://wits.worldbank.org>
- ITC, [www.trademap.org](http://www.trademap.org)