



PROGRAMA DE CURSO			
1. Nombre de la actividad curricular CURSO: Negociaciones y Política Comercial PROFESOR: Ignacio Sánchez G.			
2. Unidad Académica / organismo de la unidad académica que lo desarrolla Instituto de Estudios Internacionales			
3. Horario de Clases	IV Trimestre	Lunes y miércoles	17:30 – 19:00
4. Número de créditos	4		
5. Propósito general del curso Conocer los elementos de la política comercial de un Estado, para luego comprender los fundamentos de las negociaciones económicas internacionales. Asimismo, repasar los fundamentos del sistema Multilateral de Comercio, la Organización Mundial del Comercio y los acuerdos comerciales preferenciales. Se espera que, con dichos contenidos, las/os estudiantes pueden llevar adelante un ejercicio de simulación de negociaciones económicas internacionales en la cual apliquen conocimientos y herramientas adquiridos. Cada estudiante podrá comprender y participar en la toma de decisiones individual y en equipo en el contexto negociador.			
6. Resultados de Aprendizaje El curso permitirá analizar problemas específicos de la realidad internacional aportando una visión interdisciplinaria, identificando variables relevantes y pertinentes en los ámbitos del quehacer internacional económico. 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.			
7. Contenidos UNIDAD 1. SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO 1. La Organización Mundial del Comercio a. Formación b. Disciplinas c. Acuerdos abarcados d. Solución de controversias UNIDAD 2: REGÍMENES PREFERENCIALES DE COMERCIO UNIDAD 3: POLÍTICA COMERCIAL 1. Introducción 2. Definición de política comercial 3. Disciplinas: Comercio de bienes, servicios, propiedad intelectual y otras. 4. Instrumentos 5. Política Comercial de Chile. UNIDAD 4. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL 1. Negociación y sus principales elementos (conflicto, intereses, objetivos, actores). 2. Diferencias entre negociación nacional e internacional 3. Tipos de negociaciones 4. Actores: Perfiles de negociador 5. Tácticas de negociación			



6. Características de la contraparte
7. Fases de la negociación
 - a. Toma de contacto
 - b. Pre-negociación: Preparación de la negociación
 - c. Negociación: desarrollo
 - d. Cierre de la negociación

Bibliografía obligatoria:

- Putnam, R. D. (1988). Diplomacy and domestic politics: the logic of two-level games. *International organization*, 42(03), pp. 427-460.
- UNCTAD (2011). Introduction to Multilateral Trade Negotiations. UNCTAD Teaching Module.
- Organización Mundial de Comercio. (2015). Entender la OMC. Ginebra: OMC.
- UNCTAD. (2022). Análisis del nexo entre el comercio y el género desde la perspectiva del desarrollo: un breve resumen. Ginebra: UNCTAD (pp. 08-25). En: https://unctad.org/system/files/official-document/ditc2021d2_es.pdf.
- Rodrik, D. (2018). What Do Trade Agreements Really Do? *Journal of Economic Perspectives*, 32(2), pp. 73-90.

8. 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.

9. Metodología

Clases expositivas y trabajos colaborativos.

10. Evaluación

- **Controles de lectura (30%):** Los/as estudiantes realizarán 2 controles de lecturas y habrá un espacio de debate. Los lineamientos para el debate serán entregados con anterioridad para que los/as estudiantes puedan prepararse y debatir en clase.
- **Presentación y minuta (40%):** Presentaciones basadas en un ejemplo de Examen Final del Título Profesional. Los/as estudiantes elaborarán una justificación para un caso planteado que puede referirse, por ejemplo, a la modernización de un TLC, a las alternativas para la estrategia de negociación, o lineamientos de política comercial de una entidad estatal.

11. Requisitos de aprobación

Nota final superior o igual a 4.0.

12. Advertencias sobre Plagio

En caso de detectarse casos de plagio, copia o falsificación de resultados o documentos, ya sea en exámenes o en cualquier tipo de trabajos realizados por los alumnos, se sancionará al infractor(a) con la nota mínima (1.0) y los antecedentes serán



UNIVERSIDAD
DE CHILE
Instituto
de Estudios
Internacionales

Título Profesional Especialista
en Relaciones Internacionales

entregados a la Coordinadora del Magíster y el Director de la Escuela de Postgrado para su conocimiento y procedimientos posteriores. Se considerará plagio la reproducción de párrafos a partir de textos de autoría distinta a la del estudiante (Internet, libros, artículos, trabajos de compañeros...), cuando no se cite debidamente la fuente original de la que provienen.

Si Ud. tiene dudas de qué constituye plagio puede revisar el documento de Earl Babbie (1998) Plagiarism, el cual se encuentra disponible en: http://www.writing.utoronto.ca/advice/using-sources/how-not-to-plagiarize_