

## **CURSO: Negociaciones Comerciales Internacionales** **De la teoría a la práctica**

Fecha: 22 de mayo – 21 de julio 2011  
Lugar: Flacso Sede Ecuador  
Docente: Gloria Polastri Amat  
Horario: Lunes, miércoles y viernes de 07h00 a 09h00  
(en caso de desplazamientos internos o fuera del país, se avisará con antelación a los estudiantes y se acordará la reprogramación de clases)  
Horario de atención: 07h00 a 08h00 todos los martes  
Datos de contacto: gloria.polastri@mics.gob.ec

### **Descripción del curso**

La negociación puede ser considerada la solución a priori más adecuada en el caso de existencia de un conflicto, ya que el acuerdo logrado se produce directamente entre las partes, frente a otras soluciones como la vía coercitiva o violenta o soluciones judiciales.

Entre las múltiples definiciones al término negociación y como lo definirían Munduate y Martínez: *“es un medio de resolución de conflictos cuando las partes desean mantener o continuar la relación de intercambio, bajo unas nuevas bases o condiciones aceptadas que aún no están determinadas”*, por ello, la forma de desarrollar las negociaciones pueden tomar distintos matices y obtener distintos resultados. El curso tiene por objeto entender la naturaleza de las negociaciones comerciales desde una perspectiva analítica que permita alcanzar los mejores resultados y la cabal comprensión de las estrategias y tácticas utilizadas.

El comercio se desarrolla en el mercado, el mismo que puede ser concebido como una estructura de comunicación, es por ello que el análisis de las negociaciones comerciales puede ser una de las mejores maneras para entender las relaciones comerciales como un ejercicio de comunicación. Adicionalmente, las negociaciones comerciales internacionales son probablemente los procesos de negociación mejor estructurados que existen a nivel internacional; estos procesos se presentan como un excelente ejemplo para entender desde una perspectiva práctica el alcance de distintos esquemas de negociación que tradicionalmente pueden ser analizados bajo una visión teórica.

Las relaciones comerciales son parte de una dinámica cada vez más relevante y permanentemente cambiante en el contexto internacional. Las relaciones comerciales internas en un país como el Ecuador no son ajenas a esa dinámica externa en la cual el país participa formalmente por su membresía en la Organización Mundial de Comercio, en esquemas de integración regional como la CAN o ALADI, o por su participación en negociaciones comerciales que de manera permanente se mantienen con diversos socios comerciales.

Los foros internacionales de negociaciones comerciales evolucionan y estos cambios presentan retos que afectan a las relaciones comerciales nacionales. La política nacional a su vez presenta propuestas y objetivos concretos que no siempre coinciden con el escenario internacional. Conciliar estos escenarios, interno y externo, en permanente cambio, requiere un trabajo técnico con

sólidas bases en materia económica y política, profundos conocimientos en derecho internacional público y privado, así como una amplia aplicación de las diferentes estrategias de negociación.

Es necesario conocer las reglas bajo las cuales opera el comercio mundial, tanto en teoría económica como en materia de derecho comercial internacional, especialmente el sistema multilateral del comercio (OMC) y los acuerdos comerciales preferenciales.

En materias de comercio mundial específicas de negociación existen múltiples áreas: inversiones, servicios, aranceles, agricultura, y otras que aunque no son directamente relacionadas con bienes o servicios pero que están directamente relacionadas con las capacidades productivas de los países: medio ambiente y temas laborales.

Los negociadores juegan un rol fundamental en los procesos de negociación, aquellos que participan en los equipos negociadores deben negociar, persuadir, convencer, conquistar, ceder, hacer concesiones, valorar argumentos, saber presentar los propios y reconocer las situaciones en las que presionar en el momento adecuado puede también generar un resultado positivo.

Este curso tiene por objeto estudiar las negociaciones comerciales desde la teoría para luego analizar su desarrollo y práctica, así como realizar ejercicios de simulación de negociaciones que permitan dar una visión práctica sobre el proceso y logro de acuerdos comerciales en los diferentes foros.

Dado que en el mundo el comercio internacional está relacionado con la política tanto nacional como internacional, se estudiarán casos en donde el manejo de relaciones internacionales ha influido en las negociaciones comerciales; igualmente y para tener una visión global de los procesos se revisarán iniciativas regionales de negociaciones comerciales fallidas.

### **Metodología**

El curso tendrá el formato de Seminario-Taller en el cual los estudiantes deberán preparar las lecturas asignadas para poder analizarla y discutirlas durante las sesiones clase. La participación en clase es indispensable y será calificada.

Se contará en algunas sesiones con la presencia de miembros de los grupos negociadores ecuatorianos que han participado en el pasado en varios procesos como el ALCA, TLC y las actuales negociaciones de acuerdos comerciales para el desarrollo.

### **Evaluación**

Participación en clase y pruebas de lecturas: 15%

Dos trabajos escritos: 30% y 30% cada trabajo.

Fechas de entrega los miércoles de la 4ta. y 7ma. Semanas

Extensión 20 páginas

Los temas se discutirán en conjunto con los alumnos en la primera sesión

Evaluación aleatoria: 5%

Ejercicios de negociación: 20%

Los trabajos escritos deberán ser desarrollados como un instrumento de trabajo para una negociación, por tanto se calificará su capacidad de síntesis, detección

de problemas y amenazas puntuales, precisión, solidez en el análisis, pertinencia y rigurosidad.

### **Lecturas**

El curso requiere una cantidad sustancial de lectura en inglés. La clase se desarrollará en ocho módulos que corresponden a las ocho semanas de clase. Las lecturas reflejarán la temática asignada a cada semana.

Las primeras lecturas estarán en la copiadora desde la primera semana de clase. El resto de las lecturas serán asignadas próximamente. Se recomienda además buscar información referencial sobre los casos en discusión en el internet, en sitios especializados, etc.

Las lecturas se concentrarán en una serie de artículos actualizados sobre cada uno de los temas a tratarse y requerirán además de la investigación en páginas web de organismos internacionales, y gobiernos que contienen los textos de los propios tratados comerciales así como material informativo y de discusión relevantes. Al finalizar cada clase se asignarán temas de consulta en función de las discusiones que se mantengan en cada sesión.

### **Agenda de Trabajo para las Sesiones (8 semanas)**

#### **Semana 1.** Introducción al curso

- Instrucción sobre la metodología de trabajo.
- Marco conceptual en el ámbito comercial y bases de la teoría de negociación.

Lecturas:

Lunes

- Paul Krugman y Maurice Obstfeld: "Economía Internacional: Teoría y Política". 7ma. Edición  
Capítulo 8 "Los instrumentos de la política comercial"

Lectura complementaria

- Roger Fisher y William Ury "Obtener el sí" (Getting to Yes). Capítulos 1 y 2

Miércoles

- Paul Krugman y Maurice Obstfeld: "Economía Internacional: Teoría y Política". 7ma. Edición  
Capítulo 9 "La economía política de la política comercial"

Viernes

- Paul Krugman y Maurice Obstfeld: "Economía Internacional: Teoría y Política". 7ma. Edición  
Capítulo 10 "La Política comercial en los países en vías de desarrollo"  
Capítulo 11 "Controversias de la política comercial"

#### **Semana 2.** Escenarios de negociaciones comerciales

- Breve introducción a la OMC
- La OMC, los foros regionales, los acuerdos comerciales
- CAN, ALADI
- Intereses, posiciones, objetivos mecánica básica de la negociación

- Una mirada del escenario económico mundial y sus pronósticos.

Lecturas:

Lunes

- “Entender la OMC”, disponibles es <http://www.wto.org>
- Adhesión del Ecuador al GATT
- El ingreso del Ecuador a la OMC simulacro de negociación, capítulos 1 y 2 y Conclusiones
- Roger Fisher y William Ury “Obtener el sí” (Getting to Yes). Capítulos 3 y 4

Miércoles

- Robert Lawrence “Regionalisms, Multilateralism and Deeper Integration”, The Brookings Institution. Washington DC.  
Capítulo 1 “Introduction”  
Capítulo 2 “Globalization and the Demand for Deeper Integration”  
Capítulo 3 “The impact of regional Arrangements”  
Capítulo 4 “System Dynamics”

Viernes

- Ministerio de Relaciones Exteriores: “Adhesión del Ecuador al GATT”  
De la página 1 a la 38 (incluidos los acápite I al VI.6 del Memorando sobre el régimen de comercio exterior)  
Lectura alterna
- Buckman, Greg. “Global Trade”.  
Capítulo 2 “Global Trade Negotiations”
- Ministerio de Relaciones Exteriores: “Adhesión del Ecuador al GATT”  
De la página 38 a la 77

### **Semana 3.** Teoría del Conflicto: La realidad internacional

- El arte de la persuasión. Comportamientos, actitudes, como influenciar en el cambio de posiciones e intereses.

Lecturas:

Lunes

- Fisher, Roger et al. (eds.). Coping with International Conflict: a Systematic Approach to Influence in International Negotiations. 1996. Prentice Hall.  
Capítulo 1 “Negotiation in the Context of International Conflict”  
Capítulo 2 “Thinking Like an Activist”

Miércoles

- Fisher, Roger et al. (eds.). Coping with International Conflict: a Systematic Approach to Influence in International Negotiations. 1996. Prentice Hall.  
Capítulo 5 “The Decision from the Other Side’s Point of View”

Viernes

- Robert B. Cialdini, “Influence: The Psychology of Persuasion”  
Capítulo 1 “Weapons of Influence”  
Capítulo 2 “Reciprocation: The Old Give and Take ... and Take”

**Semana 4.** Prepararse para una negociación comercial y proceso de las negociaciones comerciales multilaterales, bilaterales y multipartes

- Condiciones previas a la negociación
- Conocimiento de los temas y objetivos de la negociación
- Condiciones económicas en las que se prepara una negociación comercial
- Construcción de coaliciones, búsqueda de aliados
- Influcidar a un grupo o dejarse influenciar por la mayoría

Lecturas:

Lunes

- Odell, John. "Negotiating the world Economy"  
Capítulo 1 "Purposes and Present Knowlegde"  
Capítulo 2 "Strategies and Outcomes"

Miércoles

- Fisher, Roger et al. (eds.). *Coping with International Conflict: a Systematic Approach to Influence in International Negotiations*. 1996. Prentice Hall.  
Capítulo 9 "Building a Productive Framework for Negotiation"
- Odell, John. "Negotiating the world Economy"  
Capítulo 3 "Market Conditions"

Viernes

Ejercicio práctico y control de lecturas

Detalle del trabajo de la siguiente semana

**Semana 5.** Capítulos de los que se componen las negociaciones comerciales, incluida la solución de controversias

Se recomienda la lectura de los textos de los Acuerdos definitivos de:

- TLCAN (NAFTA): Estados Unidos, Canadá y México, disponible en <http://www.nafta-sec-alena.org/sp/view.aspx>
- DR-CAFTA: Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana, disponible en <http://www.cafta.gob.sv/>
- TLA EEUU-PERÚ, disponible en <http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/index.php>

**Semana 6.** Conciliar agendas internas y externas

Lecturas:

Lunes

- Odell, John. "Negotiating the world Economy"  
Capítulo 6 "Internal Politics and Outcomes"
- Fisher, Roger. "Negotiating Inside Out: What are the Best Ways to Relate Internal Negotiations with External Ones?" en *Negotiation: Theory and Practice*. 1999. Program in Negotiation Books, Págs: 71-80

Miércoles

- Odell, John. "Negotiating the world Economy"  
Capítulo 7 "Mixed Strategies and Outcomes"

Viernes

Ejercicio práctico y control de lecturas

### **Semana 7.** Casos de estudio

Lunes: "Chile: Más de dos décadas de negociaciones comerciales"

Miércoles "ALCA: el ejemplo de una negociación regional fallida."

Expositor invitado, Dr. Juan Carlos Castrillón, Jefe Negociador de la Mesa de Inversiones en el proceso ALCA y en el TLC

Lecturas:

- Ministerio de Relaciones Exteriores, Subsecretaría Económica. "Ecuador: Lineamientos Generales para una estrategia ante el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

Resumen Ejecutivo, páginas i a xxi

Introducción

Capítulo 1 "El Proceso ALCA y la coyuntura del Ecuador: Algunas cuestiones de partida"

Capítulo 11: Trato Especial y Diferenciado

Lectura complementaria:

Acosta A., Faconí F., Jácome H., Ramírez R. "El Rostro Oculto del TLC"

Viernes "Ecuador y Guatemala: Primer Acuerdo de Cooperación al Desarrollo."

Expositor invitado, Dr. Andrés Montalvo, Jefe Negociador del Ecuador

### **Semana 8.** Casos de estudio

Lunes "Tratado Internacional de Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura" (127 Estados Parte).

Expositora invitada, Dra. Mónica Martínez, Vicepresidenta de la Mesa Directiva del Tratado

Miércoles

Ejercicio de Negociación

Viernes

Cierre de curso, entrega de notas parciales