

# **CURSO: Negociaciones Internacionales de Comercio**

## **Una visión desde la teoría y la práctica**

Fecha:	27 de mayo – 22 de julio 2010
Lugar:	Flacso Sede Ecuador
Docentes:	Cristian Espinosa Cañizares
Horario:	Lunes y jueves de 17h00 a 20h00 (por motivos profesionales y desplazamientos fuera del país existe la posibilidad de tener que reprogramar un par de clases)

### **Descripción del curso**

La negociación es una herramienta de comunicación utilizada con un fin específico. De la misma manera que la comunicación se expresa y desarrolla de distintas maneras las negociaciones también pueden tomar distintas formas y obtener distintos resultados. El curso tiene por objeto entender la naturaleza de las negociaciones desde una perspectiva analítica que permita alcanzar los mejores resultados y la cabal comprensión de las estrategias y tácticas utilizadas.

Las relaciones comerciales son en gran parte un producto de procesos de negociación. El comercio se desarrolla en el mercado, el mismo que puede ser concebido como una estructura de comunicación. Es en ese sentido que el análisis de las negociaciones comerciales puede ser uno de las mejores maneras para entender a las negociaciones como un ejercicio de comunicación. Adicionalmente, las negociaciones comerciales internacionales son probablemente los procesos de negociación más estructurados que existen a nivel internacional. Por consiguiente, el análisis de dichos procesos se presenta como un excelente ejemplo para entender desde una perspectiva práctica el alcance de de distintos esquemas de negociación que tradicionalmente pueden ser analizados una visión teórica.

Las relaciones comerciales son parte de una dinámica cada vez más relevante 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 (CAN y ALADI) o vía las negociaciones comerciales que de manera permanente mantienen diversos socios comerciales. Los foros externos evolucionan y estos condicionan las relaciones comerciales internas. La política nacional a su vez presenta propuestas y objetivos concretos que no siempre coinciden con el escenario internacional. Conciliar el escenario interno con el externo requiere bastante más que buena voluntad y buenas ideas. Se requiere un trabajo técnico con una base sólida en materias económica y política, argumentación jurídica y una dosis alta de persuasión.

En esa reconciliación de intereses la negociación juega un papel importante y quien participe en esos procesos deberá negociar, persuadir, convencer, conquistar, ceder, hacer concesiones, valorar los argumentos de los otros y saber presentar los propios. En el ámbito del comercio mundial esa negociación puede tomar la forma de una negociación arancelaria, la aceptación de nuevos requisitos para la inversión, el reconocimiento de que se deben cumplir con

estándares laborales y ambientales o que no hay espacios para flexibilización en un sin número de materias.

“La soberanía no se negocia, la dignidad tampoco, los derechos adquiridos son intangibles, los intereses del estado son sagrados, etc.” Son frases acuñadas que limitan o fortalecen una posición negociadora. Son frases que sirven o molestan, dependiendo el caso, son definitivamente frases que se utilizan en una negociación comercial, y que tal vez no se deberían usar.

El curso tendrá por objeto hablar de teoría y práctica de negociación, así como hablar sobre la materia de negociación (en este caso el comercio). Las relaciones comerciales no ocurren por fuera de un mundo de reglas e instituciones, foros o esquemas preestablecidos. Hay sin embargo mucho espacio para la imaginación.

Por su parte el comercio no es ajeno a la política, y el comercio internacional tiene mucho que ver con la política internacional. Esta vinculación nos llevará a analizar casos de las relaciones internacionales que nos pueden dar una lección.

El presente curso tiene por objeto dotar a los estudiantes de herramientas de análisis y de negociación, para enfrentar las relaciones comerciales internacionales con una perspectiva pragmática y dinámica sobre cómo se alcanzan acuerdos en los foros comerciales bilaterales, regionales y multilaterales de comercio.

También se analiza la perspectiva del conflicto, y se adentra en el análisis de los intereses de las partes en relación. Se estudiarán alternativas, técnicas y filosofías de negociación aplicada al comercio internacional.

Será indispensable conocer las reglas básicas bajo las cuales opera el comercio mundial, tanto en teoría económica como en materia de derecho comercial internacional. Se deberá entender de manera general la manera en la que opera el sistema multilateral del comercio (OMC) y los acuerdos comerciales preferenciales.

En resumen, tendremos un poco de comercio y relaciones internacionales, así como un poco de negociación. Un poco de teoría y un poco de práctica. Lecturas y ejercicios prácticos que trataremos de desarrollarlos en clase y que serán relevantes para el Ecuador.

### **Metodología**

El curso tendrá el formato de seminario-taller. Los estudiantes deberán preparar las lecturas asignadas para cada sesión estar dispuestos a discutir las mismas en clase. La participación en clase es indispensable para el mejor aprovechamiento de la materia.

Las clases se desarrollarán en una combinación de teoría de negociación en las materias de negociación en los acuerdos comerciales.

### **Evaluación**

Participación en clase y lecturas: 15%, tomando en cuenta que se espera una adecuada preparación de los estudiantes en las lecturas y discusión en clase, lo cual incluye al menos una evaluación. Se podrán tomar pruebas de lectura al azar durante la duración del curso.

Participación en los ejercicios de negociación y presentaciones sobre ejercicios: 15%.

Dos trabajos escritos: 30% y 40% cada trabajo. Se entregarán dos ensayos cortos a lo largo del curso, los cuales corresponderán al 70% de la nota final. El ensayo deberá ser trabajado como

un instrumento de trabajo para una negociación, por tanto se calificará su precisión, solidez en el análisis, pertinencia y sobre todo su rigurosidad profesional.

### **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 Temática (8 semanas)**

**El trabajo del curso está más desglosado durante las primeras semanas. Las lecturas para las primeras semanas están asignadas. El programa de trabajo para las subsiguientes semanas será desarrollado con más precisión conforme avanza el curso. Se presentarán en los próximos días un serie de lecturas adicionales para que estén disponibles para los alumnos de manera oportuna.**

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

- Instrucciones generales sobre la metodología de trabajo.
- Marco conceptual en el ámbito comercial y bases de la teoría de negociación.
- Breve a la teoría del comercio internacional

Lecturas:

- Paul Krugman y Maurice Obstfeld: "Economía Internacional: Teoría y Política" Capítulos 1 y 2
- Roger Fisher y William Ury "Obtener el sí" (Getting to Yes). Capítulos 1 y 2

#### **Semana 2.** Escenarios de negociación comercial

- Breve introducción a la OMC
- La OMC, los foros regionales, los acuerdos comerciales
- Intereses, posiciones, objetivos mecánica básica de la negociación
- Copiado de Raymond Saner: Primeros dos capítulos
- Una mirada del escenario económico Mundial y sus pronósticos.

- Introducción a la OMC

- Lecturas: La OMC en pocas palabras”, disponible en la pagina web de la OMC:

[http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/whatis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm) Si desean más información en la misma página, en el mismo link el documento “Entender la OMC”

- Roger Fisher y William Ury “Obtener el sí” (Getting to Yes). Capítulos 3 y 4

- El multilateralismo, regionalismo, bilateralismo y la búsqueda de integración comercial.

Robert Lawrence “Regionalims. Multilateralism and Deeper integration, The brookings Institution. Washington DC.

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

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

- Fisher, Roger et al. (eds.). Coping with International Conflict: a systematic approach to influence in International negotiations. 1996. Prentice Hall. Capítulos: 1 y 2.

- Robert B. Cialdini, “Influence: The Psychology of Influence” Chapters 1-2

### **Semana 4.** Condiciones previas de negociación

- La preparación de la negociación
- El conocimiento de los temas, los objetivos de la negociación
- Las condiciones económicas en las que se prepara una negociación comercial.

### **Semana 5.** Las negociaciones comerciales multilaterales, bilaterales plurilaterales.

- Construcción de coaliciones.
- Influnciar a un grupo o dejarse influenciar por la mayoría

**Semana 6.** La reglas del juego, la solución de diferencias, las cortes y las opciones de negociación en un litigio formal.

- Los sistemas de solución de diferencias.

### **Semana 7.** La agenda interna versus la agenda externa

- 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

### **Semana 8.** Recolección de casos y revisión del curso.