

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
Departamento de Economia e Relações Internacionais

PLANO DE ENSINO

1. IDENTIFICAÇÃO

Curso: Relações Internacionais
Disciplina: CNM7253 Negociação Internacional
Horário e Local: 3ª e 6ª 16:20-18:00 | CSE113
Professor: Klaus Guimarães Dalgaard
E-mail: klaus.dalgaard@ufsc.br

Período Letivo: 2022/1
Carga Horária: 60 h/a
Prerequisites: Não há
Horário de atendimento: 4ª 16h-17h
Sala de atendimento: ???

2. EMENTA

Aspectos gerais dos conflitos internacionais. Fontes das normas relativas às soluções pacíficas de conflitos entre Estados. Formas extrajudiciárias e judiciárias. A negociação diplomática: procedimentos, condução, intervenção de terceiros, formação de grupos (institucionalizados ou não), soluções negociadas. Bons Ofícios e Mediação. Procedimentos. Soluções e sua execução. O papel do Secretário Geral da ONU e da OEA. A Conciliação Internacional: regras, procedimentos, tipicidade. A arbitragem internacional entre Estados: "ad hoc" e institucionalizada. Fases dos procedimentos. Natureza do laudo arbitral. A fase pós-arbitral: a questão da executoriedade do laudo arbitral.

3. OBJETIVOS

Propiciar aos estudantes conhecimentos elementares sobre conceitos, elementos, marcos interpretativos, modalidades, atores e prática das negociações, com ênfase nas negociações internacionais e em suas particularidades.

4. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO (*Provisório*)

Unidade I: Introdução

Conceitos, elementos e marcos interpretativos

Modalidades e elementos

Abordagens para solução de disputas

Particularidades das negociações internacionais

Unidade II: Negociações internacionais

Solução pacífica de controversas

Negociações internacionais e política doméstica

Negociações Norte-Sul

Unidade III: Prática da negociação

Técnicas e métodos

Construindo e praticando jogos de negociação internacional

5. METODOLOGIA

Aulas expositivas do professor e seminários e simulações dos alunos

6. AVALIAÇÃO

Prova individual (30%)

Apresentação em grupo (seminário) (30%)

Simulação em grupo (40%)

7. CRONOGRAMA (*Provisório*)

Data	Tópico da Aula
3 ^a 19 abril	Introdução à disciplina, distribuição de grupos de trabalho, etc.
6 ^a 22 abril	NÃO HAVERÁ AULA (FERIADO)
3 ^a 26 abril	Unidade I
6 ^a 29 abril	Unidade I
3 ^a 3 maio	Unidade I
6 ^a 6 maio	Unidade I
3 ^a 10 maio	Unidade I
6 ^a 13 maio	Unidade I
3 ^a 17 maio	Unidade I
6 ^a 20 maio	Unidade I
3 ^a 24 maio	Unidade I
6 ^a 27 maio	Unidade II
3 ^a 31 maio	Unidade II
6 ^a 3 junho	Unidade II
3 ^a 7 junho	Unidade II
6 ^a 10 junho	Unidade II
3 ^a 14 junho	Unidade II
6 ^a 17 junho	Unidade II
3 ^a 21 junho	Unidade II
6 ^a 24 junho	Unidade II
3 ^a 28 junho	PROVA
6 ^a 1 julho	Unidade III
3 ^a 5 julho	Unidade III
6 ^a 8 julho	Unidade III
3 ^a 12 julho	Unidade III
6 ^a 15 julho	Unidade III
3 ^a 19 julho	Unidade III
6 ^a 22 julho	Unidade III
3 ^a 26 julho	Unidade III
6 ^a 29 julho	Unidade III
3 ^a 2 agosto	RECUPERAÇÃO

8. BIBLIOGRAFIA (*Provisória*)

- AXELROD, R. *The evolution of cooperation*. Nova York: Basic Books, 2006. Parte I.
- FISHER, R.; URY, W. *Como chegar ao sim*. Rio de Janeiro: Solomon, 2014.
- IKLE, F. Negotiation. In: SILLS, David L. (Ed.). *International encyclopedia of the social sciences*. Nova York: MacMillan, 1968, v. 11, p. 117-120.
- KREMENYUK, V.A. (org.) *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*, 2nd ed. San Francisco: Jossey-Bass, 2013.
- OLIVEIRA, M.; MORENO, F. Negociações comerciais internacionais e democracia: o contencioso Brasil x EUA das patentes farmacêuticas na OMC. *Dados*, v. 50, n. 1, 2007.
- PUTNAM, R. 2010. Diplomacia e Política Doméstica: a Lógica dos Jogos de Dois Níveis. *Revista de Sociologia e Política*, 18(36).
- STARKEY, B. *International Negotiation in a Complex World*, 4th ed. London: Rowman & Littlefield, 2015.
- UNITED NATIONS. 1992. *Handbook on the Peaceful Settlement of Disputes Between States*. New York: UN, p. 9-80.
- URLACHER, B.R. *International Relations as Negotiation*. London: Routledge, 2015.
- URY, W.; BRETT, J.; GOLDBERG, S. Three Approaches to Resolving Disputes: Interests, Rights and Power. In: *Getting Disputes Resolved: Designing Systems to Cut the Cost of Conflict*. Jossey-Bass, 1988.
- ZARTMAN, W. *Negotiating from asymmetry: the North-South Stalemate*. *Negotiation Journal*, v. 1, n. 2, 121- 138, 1985.