

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
Departamento de Economia e Relações Internacionais

PLANO DE ENSINO

1. IDENTIFICAÇÃO

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

Período Letivo: 2023/2
Carga Horária: 60 h/a
Fase: 4ª Fase
Prerequisites: Não há
Horário de atendimento: 5ª 16h-17h
Sala de atendimento: D206

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, tipicidades. 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

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, apresentações/simulações dos alunos.

6. AVALIAÇÃO

Apresentação em grupo (20%) – sobre a leitura indicada para a aula.

Prova individual (40%) – sobre todo o conteúdo da disciplina ministrado até a prova.

Simulação em grupo (40%): as instruções da simulação serão distribuídas na sala de aula.

Simulação em grupo (20%) – sobre um estudo de caso de negociações internacionais.

Relatório escrito (20%) – um relatório por grupo (a ser entregue no dia da simulação).

7. CRONOGRAMA

Data	Tópico da Aula
3ª 8 agosto	Introdução à disciplina
6ª 11 agosto	O que é negociação? (Ler: Iklé)
3ª 15 agosto	A1: O problema da cooperação (Ler: Axelrod, Parte I)
6ª 18 agosto	A2: 3 abordagens para a resolução de conflitos (Ler: Ury, Brett & Goldberg)
3ª 22 agosto	A3: Solução pacífica de controvérsias (Ler: United Nations, Parte II, A-E, p. 9-54)
6ª 25 agosto	A4: Solução pacífica de controvérsias (Ler: United Nations, Parte II, F-H, p. 55-97)
3ª 29 agosto	A5: Negociações internacionais e política doméstica (Ler: Putnam)
6ª 1 setembro	A6: Negociações internacionais e política doméstica (Ler: Oliveira & Moreno)
3ª 5 setembro	A7: Negociações Norte-Sul (Ler: Zartman)
6ª 8 setembro	NÃO HAVERÁ AULA (Dia Não Letivo)
3ª 12 setembro	A8: Negociando com outras culturas (Ler: Faure)
6ª 15 setembro	A9: Estudo de caso: Acordo Brasil-Uruguai sobre poluição da termelétrica de Candiota-RS (Ler: Rótulo)
3ª 19 setembro	Técnicas e métodos de negociação (Ler: Fisher & Ury, Cap. 1-2)
6ª 22 setembro	Técnicas e métodos de negociação (Ler: Fisher & Ury, Cap. 3-5)
3ª 26 setembro	Técnicas e métodos de negociação (Ler: Fisher & Ury, Cap. 6-8)
6ª 29 setembro	Técnicas e métodos de negociação (Ler: Fisher & Ury, Parte V)
3ª 3 outubro	NÃO HAVERÁ AULA (SEMANA RI)
6ª 6 outubro	NÃO HAVERÁ AULA (SEMANA RI)
3ª 10 outubro	Definição dos temas, integrantes e datas das simulações
6ª 13 outubro	NÃO HAVERÁ AULA (Dia Não Letivo)
3ª 17 outubro	Revisão para a prova
6ª 20 outubro	PROVA
3ª 24 outubro	Correção da prova
6ª 27 outubro	NÃO HAVERÁ AULA (PROVA DE 2ª CHAMADA)
3ª 31 outubro	Briefing e dúvidas sobre as Simulações
6ª 3 novembro	NÃO HAVERÁ AULA (Dia Não Letivo)
3ª 7 novembro	S1: Simulação Grupo 1
6ª 10 novembro	S2: Simulação Grupo 2
3ª 14 novembro	S3: Simulação Grupo 3
6ª 17 novembro	S4: Simulação Grupo 4
3ª 21 novembro	S5: Simulação Grupo 5
6ª 24 novembro	S6: Simulação Grupo 6
3ª 28 novembro	S7: Simulação Grupo 7
6ª 1 dezembro	S8: Simulação Grupo 8
3ª 5 dezembro	S9: Simulação Grupo 9
6ª 8 dezembro	Feedback das apresentações em sala de aula. Publicação das notas.

8. BIBLIOGRAFIA

- AXELROD, R. *The evolution of cooperation*. Nova York: Basic Books, 2006. Parte I.
- FAURE, G.O. *International Negotiation: The Cultural Dimension*. IN: KREMENYUK, V.A. (Ed.) *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*, 2nd ed. San Francisco: Jossey-Bass, 2013, p. 392-415.
- FISHER, R.; URY, W. *Como chegar ao sim*. Rio de Janeiro: Solomon, 2014.
- IKLÉ, F. Negotiation. In: SILLS, David L. (Ed.). *International encyclopedia of the social sciences*. Nova York: MacMillan, v. 11, p. 117-120, 1968.
- 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. Diplomacia e Política Doméstica: a Lógica dos Jogos de Dois Níveis. *Revista de Sociologia e Política*, v. 18, n. 36, 2010.
- RÓTULO, D. "Negociação e implementação dos acordos Brasil-Uruguai pela poluição produzida termelétrica de Candiota". IN: MOTTA, P. *et alii* (Orgs.). *Novas idéias em administração*. Editora Fundação Getúlio Vargas, 2006, pp. 53-81.
- UNITED NATIONS. *Handbook on the Peaceful Settlement of Disputes Between States*. New York: UN, 1992.
- 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.