

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: 2025/1
Carga Horária: 72 h/a
Fase: 4ª Fase
Prerequisitos: Não há
Horário de atendimento: 6ª 15h-16h
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
Mediação na política externa
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.
Trabalho final em grupo (40%):
Apresentação em grupo (20%) – sobre um estudo de caso de negociações internacionais.
Relatório escrito (20%) – um relatório por grupo (a ser entregue no dia da apresentação).

7. CRONOGRAMA

Data	Tópico da Aula
3ª 11 março	Introdução à disciplina
6ª 14 março	O que é negociação? (Ler: Iklé)
3ª 18 março	A1: O problema da cooperação (Ler: Axelrod, Parte I)
6ª 21 março	A2: 3 abordagens para a resolução de conflitos (Ler: Ury, Brett & Goldberg)
3ª 25 março	A3: Solução pacífica de controvérsias (Ler: United Nations, Parte II, A-E, p. 9-54)
6ª 28 março	A4: Solução pacífica de controvérsias (Ler: United Nations, Parte II, F-H, p. 55-97)
3ª 1 abril	A5: Mediação na Política Externa (Ler: Nagel & Clayton)
6ª 4 abril	A6: Negociações internacionais e política doméstica (Ler: Putnam)
3ª 8 abril	A7: Negociações internacionais e política doméstica (Ler: Oliveira & Moreno)
6ª 11 abril	A8: Negociações internacionais e política doméstica (Ler: Eva)
3ª 15 abril	A9: Negociações Norte-Sul (Ler: Zartman)
6ª 18 abril	NÃO HAVERÁ AULA (Feriado: Sexta-Feira Santa)
3ª 22 abril	A10: Negociando com outras culturas (Ler: Faure)
6ª 25 abril	A11: Estudo de caso: Acordo Brasil-Uruguai sobre poluição da termelétrica de Candiota-RS (Ler: Rótulo)
3ª 29 abril	Definição dos temas, integrantes e datas dos trabalhos finais
6ª 2 maio	NÃO HAVERÁ AULA (Dia não letivo)
3ª 6 maio	Técnicas e métodos de negociação (Ler: Fisher & Ury, Cap. 1-2)
6ª 9 maio	Técnicas e métodos de negociação (Ler: Fisher & Ury, Cap. 3-5)
3ª 13 maio	Técnicas e métodos de negociação (Ler: Fisher & Ury, Cap. 6-8)
6ª 16 maio	Técnicas e métodos de negociação (Ler: Fisher & Ury, Parte V)
3ª 20 maio	PROVA
6ª 23 maio	NÃO HAVERÁ AULA (PROVA de 2ª Chamada)
3ª 27 maio	T1: Trabalho final Grupo 1
6ª 30 maio	T2: Trabalho final Grupo 2
3ª 3 junho	T3: Trabalho final Grupo 3
6ª 6 junho	T4: Trabalho final Grupo 4
3ª 10 junho	T5: Trabalho final Grupo 5
6ª 13 junho	T6: Trabalho final Grupo 6
3ª 17 junho	T7: Trabalho final Grupo 7
6ª 20 junho	NÃO HAVERÁ AULA (Dia não letivo)
3ª 24 junho	T8: Trabalho final Grupo 8
6ª 27 junho	T9: Trabalho final Grupo 9
3ª 1 julho	T10: Trabalho final Grupo 10
6ª 4 julho	T11: Trabalho final Grupo 11
3ª 8 julho	Feedback das apresentações em sala de aula. Publicação das notas.
6ª 11 julho	NÃO HAVERÁ AULA (PROVA DE RECUPERAÇÃO)

8. BIBLIOGRAFIA

- AXELROD, R. *The evolution of cooperation*. Nova York: Basic Books, 2006. Parte I.
- EVA, A. The Impossible Bargain: Iranian-American Relations in the Extended Framework of Putnam's Two-Level Game Theory. *Journal of World Sociopolitical Studies*, v. 4, n. 1, p. 37-60, 2020.
- 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.
- NAGEL, R.U.; CLAYTON, G. Mediation and Foreign Policy. *Oxford Research Encyclopedia, Politics*. Oxford: Oxford University Press, 2016.
- 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.