

Carrera:	Relaciones Internacionales (Plan 2013)				
Asignatura:	Resolución de conflictos internacionales				
Profesor responsable de curso:	Dr. Carlos Andrés Luján				
Ciclo:	Profesional	Año: 2019		Optativa:	Si
Dictado:	5° y 7° semestre				
Modalidad de Enseñanza:	Seminario				
Cantidad de Créditos:	4				
Horario:	A determinar				

**1. Aspectos formales del curso:**

El curso consta de 20 horas de trabajo presencial en el aula distribuidas en 10 clases de dos horas cada una.

**2. Objetivos:**

El curso apunta al logro de tres objetivos de aprendizaje:

- Dotar a los participantes de herramientas teóricas y metodológicas para comprender los procesos de resolución de conflictos internacionales.
- Reflexionar sobre los procesos de formulación, implementación y evaluación de la política internacional de un país en sus dos niveles, doméstico e internacional.
- Contribuir al desarrollo de la capacidad de análisis de los estudiantes tanto en lo referente a las elecciones racionales de los actores como a los procesos culturales e institucionales desplegados para la resolución de conflictos internacionales.

**3. Metodología de enseñanza y enfoque pedagógico y didáctico:**

Por tratarse de un curso teórico-práctico, se combinarán las exposiciones del docente con el trabajo de los participantes en régimen de taller. El curso se basa en el desarrollo de un conjunto de situaciones problema a desarrollar por los participantes. La metodología de enseñanza fomenta la interacción con los y las estudiantes en el aula y la realización de trabajos de análisis individuales y colectivos.

**4. Contenidos temáticos, distribución de las sesiones y bibliografía obligatoria respectiva:**

**Módulo I:** La resolución de conflictos a través de la negociación. El referencial teórico.

- La escuela principista. Los elementos centrales: intereses, opciones y legitimidad. Los elementos complementarios del proceso: relaciones y comunicación. Los elementos externos al proceso: alternativas y compromiso.
- La escuela realista. Las posiciones y los principios de los actores participantes. La tensión entre el conflicto y la cooperación. Los recursos de poder, los intereses, las preferencias y las estrategias de los actores y los límites que impone el sistema internacional (distribución de capacidades simbólicas y materiales).

**Módulo II:** Habilidades mediadoras para el logro de acuerdos internacionales: análisis dinámico de casos.

- La construcción del objeto. Los actores involucrados: Estados y actores transnacionales. Los temas de la agenda internacional. La matriz de intereses.
- La tensión entre cooperación y competencia en el sistema internacional: los jugadores, el valor agregado, las reglas, las tácticas y la extensión del juego.

**Módulo III:** La resolución de conflictos internacionales y la construcción de consensos como instancia de creación y distribución simultánea de valor.

- Los cambios recientes en el sistema internacional y su incidencia sobre las negociaciones internacionales (contextos unipolares, bipolares, multipolares y apolares).

**Universidad de la República**  
**Facultad de Derecho**  
**Bedelía Títulos y Certificados**  
**PROGRAMAS VALIDADOS**

- La resolución de conflictos a través de los tipos básicos de negociación (simples, complicadas, interconectadas y complejas).
- La definición de los principales ejes articuladores de los procesos de interacción internacional. La frontera de Pareto. Descripción estática y análisis dinámico de los procesos de resolución de conflictos.

**Módulo IV:** La negociación tridimensional aplicada a estudios de resolución de conflictos regionales e internacionales.

- La disposición de la escena de interacción. El poder de inclusión o exclusión de actores y el manejo de la agenda. La generación de una arquitectura de la favorable, paso previo a la mesa de diálogo.
- El diseño de los acuerdos. Cómo crear valor duradero. La importancia de las valoraciones diferenciales de los objetos en disputa. Inventar y estructurar acuerdos, la ciencia y el arte de la resolución de conflictos.
- El pensamiento estratégico y el accionar táctico. Personas y procesos, presidentes y diplomáticos. El tiempo y la confianza como los dos bienes más valiosos en proceso de resolución de conflictos internacionales.

#### 5. Evaluación:

Se utilizarán los dos criterios para evaluar los procesos de aprendizaje de los estudiantes:

- El rendimiento personal en relación al umbral de exoneración.
- Los procesos de elaboración individual y grupal realizados y los productos alcanzados.

A lo largo del curso se aplicarán diferentes herramientas de evaluación que se detallan a continuación con su correspondiente peso en la calificación final:

Herramienta	% de la calificación final del curso
Participación en clase y realización de reflexiones críticas.	30%
Elaboración de un trabajo grupal de seis carillas máximo.	40%
Elaboración de un trabajo individual de tres carillas máximo.	30%

Una calificación igual o mayor a Muy Bueno (9) supondrá alcanzar la exoneración del curso. Quienes obtengan entre 3 y 8 realizarán un examen final domiciliario. Los estudiantes que opten por rendir en forma libre tendrán una prueba escrita presencial sobre todos los textos obligatorios del curso.

#### 6. Bibliografía Obligatoria:

CASPERSEN, D. (2015). *Changing the Conversation: The 17 Principles of Conflict Resolution*. Suffolk: Profile Books.

JEONG, H. (2010). *Conflict Management and Resolution: an introduction*. Nueva York: Routledge.

LUJÁN, C. (2007). "Hacia un programa de reflexión en la acción: toma de decisiones, liderazgo y calidad de la política internacional" en CAETANO, G. (coord.) *América Latina. Desafíos de su inserción internacional*. Montevideo: CLAEH.

STARKEY, B., BOYER, M. y WILKENFELD, J. (2015). *International Negotiation in a Complex World*. Nueva York: New Millennium Books in International Studies.

#### 7. Bibliografía Complementaria:

BASSOIS, R. (2016). *El arte de la negociación*. Madrid: CEU Ediciones.

KIMURA, H. (1996). *International Comparative Studies of Negotiating Behavior*. Kyoto: International Reserach Center For Japanese Studies.

LAX, D. y SEBENIUS, J. (2007). *Negociación tridimensional*. Bogotá: Norma.