

REDIPAL
RED DE INVESTIGADORES PARLAMENTARIOS EN LÍNEA

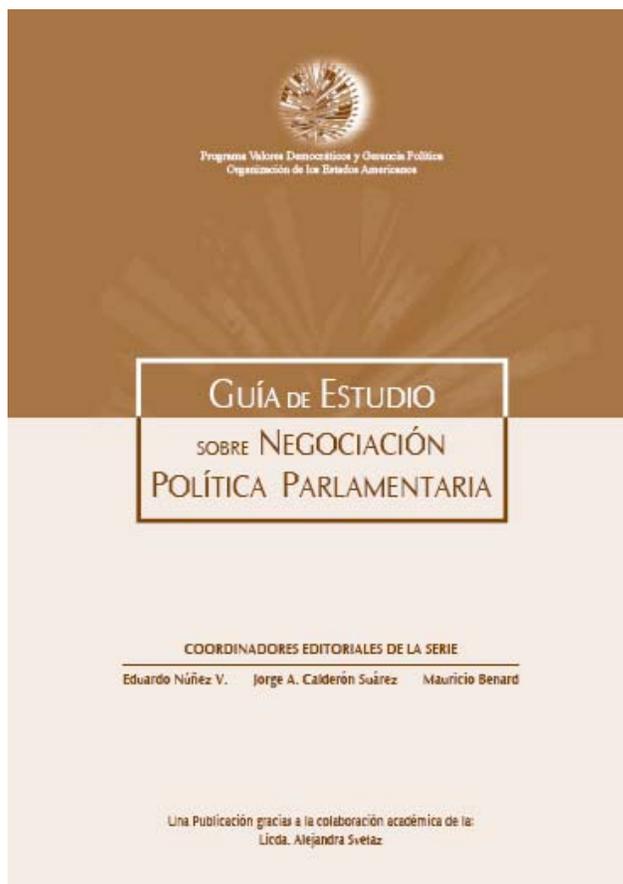
ALERTA BIBLIOGRÁFICA

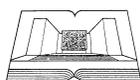
Nº 26, Mayo de 2008

Título: **Guía de estudio sobre negociación política parlamentaria.**
Autor: Organización de los Estados Americanos
Pie de Imprenta: Guatemala: OEA, Subsecretaría de Asuntos Políticos, Colección: cuadernos para gestión parlamentaria, 2006, 69 p.
Serie: Parlamentos y Democracia Vol. XII
ISBN: 99922-899-1-0

PARA ADQUIRIR EL LIBRO, DIRÍJASE A 5a. AVE. 5-55 ZONA 14, EDIF. EUROPLAZA, TORRE II - OFICINA 803, REPÚBLICA DE GUATEMALA – CENTROAMERICA PBX: (502) 2385 3359 • FAX (502) 2385 3363 E-MAIL: pvdqp@gerenciapolitica-oea.org

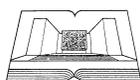
EDICIÓN ELECTRÓNICA: <http://www.gerenciapolitica-oea.org>





INDICE

PRESENTACIÓN	3
CAPITULO I	
LA CONSTRUCCIÓN DE LA LEY	6
1. Construcción política y técnica.....	6
2. Construcción política.....	6
3. Construcción técnica.....	7
4. Información y asesoramiento.....	9
5. Informática Legislativa: nuevas tecnologías.....	10
CAPITULO II	
¿CÓMO SE FORMA LA DECISIÓN POLÍTICA?	13
1. Factores personales	13
2. Información y asesoramiento externo	13
3. Información y asesoramiento interno.....	14
4. Recursos técnicos: "Checklists" o listados de verificación	16
5. ¿Pero cómo decide finalmente el legislador? ¿Con qué grado de autonomía decide respecto de sus representados?.....	18
6. ¿Podemos hablar de calidad de la decisión política?.....	20
7. Participación ciudadana en formación de la decisión política.....	22
8. Dos casos particulares de participación ciudadana en la formación de la decisión política.....	25
Argentina: Elaboración participativa de normas.....	25
República Dominicana: Agenda Legislativa de tratamiento priorizado.....	26
CAPITULO III	
¿CÓMO SE ALCANZA EL CONSENSO EN LA ARENA LEGISLATIVA?	
¿NEGOCIACIÓN O DELIBERACIÓN?	30
1. Negociación en las Comisiones.....	31
A. El conflicto.....	33
B. ¿Cómo se supera el conflicto?	33



2. Recomendaciones para una negociación eficiente	36
A. Preparar el contexto de la negociación.....	36
B. Seleccionar la estrategia de negociación.....	37
C. Atender muy especialmente a la ética en la negociación.....	38
D. Definir la metodología de la negociación	39
E. Consolidar el proceso de comunicación	39
F. Registrar el proceso de la negociación	40
3. Deliberación	40
4. El paso entre “debate” y “diálogo”	42
5. Calidad de la deliberación.....	43
6. La negociación en el Pleno.....	44
7. Las Legislaturas como mediadoras de conflictos sociales	47

CAPITULO IV

LA CALIDAD DE LA DECISIÓN POLÍTICA. OTROS ASPECTOS.....	49
1. Aportes de la Técnica Legislativa.....	49
A. Calidad formal y material de las leyes	49
B. Calidad material de los textos normativos.....	51
B.1. Relación adecuada entre objetivos propuestos y fin a alcanzar.....	51
B.2. Comprensión de la realidad social en cuyo ámbito se produce la norma y que permite augurar su eficacia futura ..52	
B.3. Constitucionalidad	54
B.4. Nivel de consenso que el proyecto pueda lograr en las Comisiones de asesoramiento legislativo y en el plenario del cuerpo.....	56
B.5. Relación del texto proyectado con la interpretación judicial y doctrinaria ..56	
B.6. Contribución a la seguridad jurídica.....	57
B.7. Correspondencia con el sistema jurídico	58
2. Calidad de la comunicación legislador-sociedad.....	59
3. Calidad de la aplicación	60
Palabras finales	62
Perfil de autores y editores	64
Bibliografía	67