UNIVERSIDAD DE CHILE
Instituto de Estudios Internacionales

PROGRAMA DE ASIGNATURA

1. Plan de Estudios

Estudios Internacionales

2. Código y Nombre de la Actividad Curricular

385250701	Negociación Económica Internacional

3. Code and Name of the Curricular Activity

385250701	International Economic Negotiation

4. Pre-requisitos

385250601 Política Comercial

5. Número de Créditos SCT – Chile

5 Créditos SCT – Chile

6. Horas Semanales de trabajo

Presenciales: 3	No presenciales: 6

7. Semestre/Año Académico en que se dicta:

Primer Semestre – Año 2025

8. Ámbito del Conocimiento

Política Comercial

9. Palabras Clave

OMC, libre comercio, negociación, acuerdos

10. Propósito general del curso

En este curso los/as estudiantes conocerán los fundamentos de las negociaciones económicas internacionales. Se espera que, con dichos contenidos, las/os estudiantes pueden llevar adelante una simulación de negociaciones económicas internacionales en la cual apliquen conocimientos y herramientas adquiridos en la Licenciatura. Cada estudiante podrá comprender y participar en la toma de decisiones individual y en equipo en el contexto negociador.

11. General purpose of the course

In this course, students will learn the basics of international economic negotiations. It is expected that, with this content, students will be able to carry out a simulation of international economic negotiations in which they will apply the knowledge and tools acquired in the Bachelor's Degree. Each student will be able to understand and participate in individual and team decision making in the negotiation context.

Equipo Docente

12. Nombre Completo del, de la (los/as) Docente(s) Responsable(s)

Ignacio Antonio Sánchez González

13. Nombre Completo del, de la (los/as) asistentes docentes

13. Unidad Académica / organismo de la unidad académica que lo desarrolla

Instituto de Estudios Internacionales (IEI) / Escuela de Pregrado, Facultad de Filosofía y Humanidades (FFH)

Descripción Curricular

15. Competencias a las que contribuye el curso

2. Analizar problemas específicos de la realidad internacional aportando una visión interdisciplinaria, identificando variables relevantes y pertinentes en cada uno de los ámbitos del quehacer internacional.

3. Gestionar y participar en procesos y programas de acción atingentes a los diversos problemas que abarcan los estudios internacionales, integrando equipos de mediación y/o negociación y asesorando en materias de orden internacionales en ámbitos públicos y privados.

6. Desarrollar las habilidades docentes y de comunicación para transmitir conocimientos derivados de la investigación en sus ámbitos específicos de trabajo.

16. Subcompetencias

2.2 Proyectar escenarios posibles a partir del análisis de la problemática internacional.

3.1 Participar en la resolución de conflictos de proyección internacional utilizando técnicas de negociación y mediación de controversias, aportando una mirada interdisciplinaria.

3.2 Colocar en la elaboración de planes, programas y políticas sobre asuntos culturales, políticos y comerciales.

6.1 Expresar y dar a conocer la investigación en informes escritos y orales como artículos, ensayos, ponencias, entre otros.

17. Resultados de Aprendizaje

Se espera que los/as estudiantes aprendan los principios fundamentales que componen una negociación económica internacional, que les permite comprender el funcionamiento de una negociación, así como la aplicación de conceptos relacionados a la política comercial.

18. Metodología de Enseñanza - Aprendizaje

Formato clase con orador en las primeras sesiones, para luego pasar a trabajo fundamentalmente autónomo y de reportería.

19. Metodología de Evaluación

20%: Informe individual (síntesis de labores individuales en la negociación).

20%: Informe grupal 1 (preparación de la negociación).

20%: Informe grupal 2 (recopilación de informes individuales, grupal 1 y cierre de la negociación).

30%: Participación en simulación (será evaluada de manera progresiva a lo largo del curso, en cada simulación. Para esto se entregará rúbrica evaluación simulaciones y se exigirá identificación del nombre en cada sesión)

10%: coevaluación.

El ejercicio de simulación será en el contexto de la OMC. Estará compuesto por 2 negociaciones (grupo A y B). Cada grupo estará compuesto por 4 equipos, que a su vez tendrán un/a jefe/a de la delegación, y al menos 2 expertos/as por mesa (arancelaria y no arancelaria).

Se recomienda llevar reportes semanales de negociaciones fuera de la sala para mayor orden y facilitar la elaboración de los informes evaluados.

20. Requisitos de aprobación	**22. Requisito de asistencia**
Nota superior o igual a 4,0.	Asistencia obligatoria a las sesiones de negociación.

Recursos

21. Bibliografía Obligatoria

Putnam, R. D. (1988). Diplomacy and domestic politics: the logic of two-level games. International organization, 42(03), (pags. 427-460).

UNCTAD (2011). Introduction to Multilateral Trade Negotiations. UNCTAD Teaching Module.

22. Bibliografía Complementaria

Hume, C. (2015). Negotiating Partners: Friends or Foe? In M. G. (Ed.), Handbook of International Negotiation: Interpersonal, intercultural, and Diplomatic perspectives (pags. 367-376). New York: Springer. Budjac, B. (2011). Técnicas de negociación y resolución de conflictos. Editorial Pearson. Colombia.

Odell, J. & Tingley, D. (2013). Negotiating Agreements in International Relations. En A. P. Association, Negotiating Agreements in Politics. Washington DC: American Political Science Association.

Fisher, R., Ury, W. L., & Patton, B. (2011). Getting to yes: Negotiating agreement without giving in. Penguin.

Matus, M. y Unger, M. (Eds) (2016). Derecho de la Organización Mundial del Comercio. Universidad del Externado: Bogotá.

23. Recursos web

Banco Mundial, http://databank.bancomundial.org/data/home.aspx

World Integrated Trade Solution, https://wits.worldbank.org

ITC, www.trademap.org

Por una Facultad comprometida con una educación no-sexista y el respeto por los DDHH, te invitamos a conocer los instrumentos de Equidad que rigen en nuestra Comunidad Universitaria:

Política de corresponsabilidad en cuidados: En conformidad con la Política de Igualdad de Género de nuestra Universidad les estudiantes mapadres y cuidadores pueden solicitar apoyos económicos, pre y postnatal y medidas de flexibilidad académica para compatibilizar sus responsabilidades estudiantiles y de cuidados. Para más información sobre beneficios y procedimientos, revisa: Kit corresponsabilidad y Link WEB DiGenDiFil.

Uso de Nombre Social: Gracias al instructivo Mara Rita cuentas con la posibilidad de establecer oficialmente dentro del espacio universitario el nombre y los pronombres por los que quieres ser llamade, según tu identidad sexo genérica. Para saber más sobre el procedimiento, revisa: KIT MARA RITA Link WEB DiGenDiFil y si quieres editar tu firma de correo electrónico con tus pronombres, participa de la campaña #MiPronombre.

Protocolo de actuación ante denuncias sobre acoso sexual, violencia de género y discriminación arbitraria. Porque #NosCansamos del Abuso, #LaChileDiceNo al acoso sexual. Si vives alguna de estas situaciones, puedes dirigirte a DAEC o DiGenDiFil, para buscar apoyos y orientación en tus procesos personales y de denuncias. Para contactarnos escribe al daec@uchile.cl o digenfil@uchile.cl y para más información sobre procedimientos, revisa

DIGEN UCHILE.