Programa de Capacitación en Negociaciones Comerciales Internacionales "Ricardo Estrada"

I Curso Básico de Técnicas de Negociación Guayaquil, Ecuador

Marzo 5-9 del 2018

CORPEI
TU NEGOCIO AL MUNDO

Ministerio de Comercio Exterior

Programa de Capacitación en Negociaciones Comerciales Internacionales "Ricardo Estrada

I Curso Básico de Técnicas de Negociación

DIRIGIDO A:

- Funcionarios gubernamentales que participan o podrían participar en negociaciones internacionales comerciales, especialmente de los Ministerios de Comercio Exterior, de Industrias, de Agricultura, de Pesca y Acuacultura, de Relaciones Exteriores y de Finanzas, más el Instituto de la Propiedad Intelectual y la SENAE
- Representantes de Cámaras de la Producción y Asociaciones sectoriales privadas
- Representantes de empresas privadas cuyos productos sean sensibles a los resultados de negociaciones internacionales en que el país decida participar
- Profesores universitarios vinculados a las áreas de comercio internacional e inversiones
- Profesionales, de cualquier rama, que tengan interés especial en conocer cómo se desarrollan las negociaciones comerciales internacionales

REQUISITOS: Título universitario
DURACIÓN: 40 horas
LUGAR: Hotel Hilton Colón
Guayaquil – Ecuador

INSTRUCTORES:
El Curso será dictado en español por expertos de reconocida trayectoria en capacitación en negociaciones comerciales así como participación activa en negociaciones bilaterales, regionales y multilaterales en sus respectivos países de origen.

1 Antecedentes

El ***Curso de Capacitación en Negociaciones de Comercio Internacional, Módulo Curso Básico de Técnicas de Negociación,*** es una actividad de entrenamiento intensivo de cinco días de duración, sobre las **Negociaciones Comerciales**, su rol dentro de los acuerdos comerciales y el significado de la implementación de los compromisos asumidos por los países.

En los últimos años, Ecuador ha iniciado un proceso de acercamiento a diferentes países con los que negocia tradicionalmente o con los cuales se han identificado posibilidades de desarrollar comercio. Este proceso ha ido incluyendo la negociación de acuerdos comerciales que faciliten el ingreso de productos ecuatorianos, vía exoneración de impuestos o la eliminación de otras restricciones no arancelarias. A su vez, el país otorga tratamientos preferenciales a determinados productos de los países con los que ha negociado.

1 Antecedentes

Este proceso requiere de profesionales altamente capacitados en el conocimiento de los productos y legislaciones nacionales, así como de aquellas legislaciones tanto del ámbito multilateral (Organización Mundial del Comercio – OMC), como regional (Acuerdos Regionales de Integración, Tratados Bilaterales o Plurilaterales de Libre Comercio).

Al conocimiento de productos y legislaciones debe agregarse la preparación para las negociaciones, que incluye el conocimiento de las técnicas de negociación más utilizadas, así como el manejo responsable de los objetivos nacionales.

El analizar y evaluar cómo se articulan estas variables junto con la aplicación práctica de las técnicas de negociación en un ejercicio de simulación, permite mejorar la formación de expertos en diversas materias conexas, otorgando una base sólida para sus actividades futuras en este ámbito.

2

Objetivos

- Identificar, analizar y comprender los principales conceptos relacionados con las negociaciones comerciales internacionales

- Interpretar y comprender la necesidad de contar con información confiable y con negociadores experimentados para que los países puedan diseñar sus objetivos de negociación y obtener resultados favorables.

- Evaluar el impacto de los Acuerdos Comerciales internacionales en la formulación de las políticas comerciales nacionales y su proyección sobre el comercio y la inversión

3 Metodología

El Curso incluye tres componentes:

1. **Componente teórico**: corresponde a charlas magistrales sobre técnicas de negociación.
2. **Componente audiovisual:** en donde se negocian diferentes situaciones y es una metodología única en este género.
3. **Componente práctico:** es una simulación de negociación entre dos países, en donde cada participante asume un papel que corresponde a situaciones reales.

3

Contenido del Programa

Centro de Estudios de Integración Económica y Comercio Internacional

Programa Preliminar

Lunes 5 de marzo	
Negociaciones Comerciales Internacionales: Protagonistas y Procesos	
08:30 am 09:00 am	Registro de participantes y Ceremonia de Apertura del Curso
09:00 am 10:00 am	Negociaciones comerciales. Concepto. *Equipo de Integral.*
10:00 am 10:45 am	Estrategias de negociación. *Equipo de Integral.*
	Coffee-Break
11:00 am 01:00 pm	Elementos para la formulación de posiciones negociadoras. Influencias e intereses. *Equipo de Integral.*
	Almuerzo
02:00 pm 03:30 pm	Etapas de la negociación. Preparación de las agendas. Prenegociación y búsqueda de información. *Equipo de Integral.*
	Coffee-Break
03:45 pm 04:30 pm	Redacción y tecnificación de los acuerdos. *Equipo de Integral.*
04:30 pm 06:30 pm	Comunicación y difusión. *Equipo de Integral.*

3

Contenido del Programa

Programa Preliminar

Martes, 6 de marzo	
Hoy Cine: Técnicas de Negociación	
09:00 am 09:45 am	*ESPACIO RESERVADO PARA PRESENTACIÓN DE DOS CONFERENCISTAS A DESIGNAR POR CORPEI.*
09:45 am 10: 30 am	ESPACIO RESERVADO PARA PRESENTACIÓN DE UN CONFERENCISTA A DESIGNAR POR CORPEI
	Coffee-Break
10:45 am 13:00 pm	Hoy Cine: Técnicas de Negociación. *Equipo de Integral.*
	Almuerzo
02:00 pm 03:30 pm	Hoy Cine: Técnicas de Negociación. *Equipo de Integral.*
	Coffee-Break
04:00 pm 06:30 pm	Hoy Cine: Técnicas de Negociación. *Equipo de Integral.*

3

Contenido del Programa

Ejercicio de Juego de Roles

Case Study

"Armonización de las Normas de Registro de Productos Farmacéuticos en un Bloque Regional"

Miércoles, 7 de marzo	
Presentación del Ejercicio de Juego de Roles	
09:00 am 09:45 am	*ESPACIO RESERVADO PARA PRESENTACIÓN DE DOS CONFERENCISTA A DESIGNAR POR CORPEI.*
09:45 am 10:30 am	ESPACIO RESERVADO PARA PRESENTACIÓN DE UN CONFERENCISTA A DESGINAR *POR CORPEI.*
	Coffee-Break
10:45 am 12:00 pm	Reseña del Case Study: Marco Conceptual. Objeto de la Negociación. Grados de Libertad. Reglas de Juego. Asignación de roles y formación de las delegaciones. Equipo de INTEGRAL Rondas de consulta y negociaciones informales entre las partes. *Participantes bajo la supervisión del equipo docente.*
	Almuerzo
2:00 pm 4:00 pm	Ejercicio de simulación: Primera Ronda de Negociación.
	Coffee-Break
4:15 pm 5:30 pm	Ejercicio de simulación: Primera Ronda de Negociación (Continuación).
5:30 pm 6:00 pm	*Briefing* sobre el desarrollo de la jornada.

3

Contenido del Programa

Ejercicio de Juego de Roles

Case Study

"Armonización de las Normas de Registro de Productos Farmacéuticos en un Bloque Regional"

Jueves, 8 de marzo	
Rondas de Negociación	
09:00 am 10:30 am	Ejercicio de Simulación: Segunda Ronda de Negociación.
	Coffee-Break
10:45 am 01:00 pm	Ejercicio de Simulación: Segunda Ronda de Negociación (Continuación).
	Almuerzo
02:00 pm 03:30 pm	Ejercicio de Simulación: Tercera Ronda de Negociación.
	Coffee-Break
03:45 pm 06:00 pm	Ejercicio de Simulación: Tercera Ronda de Negociación (Continuación).
06:00 pm 06:30 pm	*Briefing* sobre el desarrollo de la jornada.

3

Contenido del Programa

Ejercicio de Juego de Roles

Case Study

"Armonización de las Normas de Registro de Productos Farmacéuticos en un Bloque Regional"

Viernes, 09 de marzo	
Ronda de Negociación y Elaboración del Acuerdo	
09:00 am 10:30 am	Ejercicio de simulación: Cuarta Ronda de Negociación.
	Coffee-Break
10:45 am 01:00 pm	Ejercicio de simulación: Cuarta Ronda de Negociación (Continuación)
	Almuerzo
02:00 pm 03:30 pm	Elaboración del borrador del acuerdo y cierre de la negociación
	Coffee-Break
04:00 pm 05:00 pm	Elaboración del borrador del acuerdo y cierre de la negociación (Continuación)
05:00 pm 06:30 pm	Ejercicio de simulación: Reflexiones Finales. Equipo de Integral. *Briefing* final: *Equipo de Integral*
06:30 pm 07:30 pm	*Ceremonia de Clausura y entrega de certificados*

CORPEI
TU NEGOCIO AL MUNDO

Ministerio de Comercio Exterior

INVERSIÓN: US$ 2.500 + IVA
CUPO: Máximo 40 participantes

COORDINACIÓN:
Econ. Nancy Cely Icaza, Consultora Asociada CORPEI
Tel: 04-292 5423 ext 616
Celular: 09-999-77770

REGISTRO:
Andrea Guaya, CORPEI, Tel 4-292-5423 ext 200