

## Programa de asignatura Negociación Internacional

### 1. Identificación

|  |                           |
|--|---------------------------|
| Nombre Escuela:                        | Administración            |
| Nombre Departamento:                   | Negocios Internacionales  |
| Nombre Programa:                       | Negocios Internacionales  |
| Nombre Programa Académico:             | Negociación Internacional |
| Nombre Programa Académico (En inglés): | International Negotiation |
| Materia Prerrequisito                  | Práctica                  |
| Semestre de Ubicación:                 | 9                         |
| Código:                                | NI0336                    |
| Intensidad Horaria Semanal             | 2 Horas                   |
| Intensidad Horaria Semestral           | 32 Horas                  |
| Créditos                               | 2                         |
| Características                        |                           |

---

---

### 2. Justificación

La negociación internacional se constituye como un campo de estudio donde convergen diferentes disciplinas, como las relaciones internacionales, el manejo de conflictos y la economía internacional, entre otras. En consecuencia, un Negociador Internacional de la Universidad Eafit debe ser capaz de analizar, comprender y aplicar diversidad de conceptos y teorías, que le permita formular soluciones y tomar decisiones que se ajusten al mundo actual y futuro, a nivel personal, organizacional y gubernamental. Esto se logra a través de la adecuada interpretación de los entornos internacionales a la luz del conocimiento profundo de los procesos involucrados en el arte de la negociación.

Considerando que la negociación internacional es un campo donde convergen diferentes disciplinas, múltiples áreas de estudio deben ser integradas para propiciar un adecuado enfoque interdisciplinario. Es por esto que en el curso de Negociación Internacional confluye el saber que los estudiantes de Negocios Internacionales han adquirido en otras asignaturas anteriores y representa una oportunidad para que puedan aplicar conocimientos previamente obtenidos en su proceso de formación.

De acuerdo con lo anterior, el curso tiene tres enfoques importantes: un enfoque teórico que parte precisamente de los conceptos básicos de negociación, seguido de un enfoque práctico en donde los estudiantes podrán aplicar la teoría y negociar en diferentes ámbitos como son las organizaciones multilaterales, negociación de acuerdos comerciales, negociación de empresas y negociación de productos en canales de distribución. Finalmente, el estudiante también obtendrá herramientas importantes de la Diplomacia Comercial para enfrentarse al ejercicio de la negociación internacional.

### 3. Propósito u objetivo general del curso

#### 3.1 Competencias genéricas

**Adaptación a diferentes contextos:**

- Adaptar comportamientos al contexto, como una estrategia y herramienta para alcanzar los objetivos esperados desde la planeación de la negociación y/o considerando cambios que surjan en el proceso.

**Pensamiento creativo:**

- Identificar problemas en diferentes contextos.
- Proponer soluciones a los problemas e identificar sus diversas consecuencias.
- Reconocer oportunidades en los problemas, lo cual impacta positivamente en su solución.

**Análisis estratégico:**

- Identificar los diferentes factores que conforman los fenómenos del conflicto y de la negociación.
- Diseñar las estrategias adecuadas para cada negociación, considerando contexto, enfoques de la negociación, stakeholders y tiempo entre otras.

**Aplicación de conceptos:**

- Analizar las decisiones que toman los gobiernos en los mecanismos multilaterales y en la negociación de tratados de libre comercio para aplicar los diferentes conceptos de negociación.
- Interpretar las necesidades de las compañías en términos de expansión nacional e internacional, así como el ingreso de un producto en un canal de distribución implementando los procesos adecuados de negociación.
- Desarrollar habilidades de diplomacia y aplicarlas correctamente para el éxito de la negociación.

### **3.2 Resultados de Aprendizaje**

**Competencia específica: Ejecuta operaciones y/o procesos propios de los negocios internacionales de manera eficiente.**

Descriptor: Reconoce los diferentes elementos que facilitan y obstaculizan el proceso de internacionalización

Resultado de aprendizaje: Asocia a los elementos involucrados en el proceso de internacionalización posibles dificultades y ventajas (Nivel Medio)

Descriptor: Negocia con los actores involucrados, la mejor manera de ejecutar los procesos propios de los negocios

Resultado de aprendizaje: Negocia con las diferentes partes involucradas en el proceso de negocios internacionales para su eficiente ejecución (Nivel Avanzado)

Descriptor: Ejecuta el proceso de internacionalización cumpliendo con los requisitos legales vigentes

Resultado de aprendizaje: Analiza las limitaciones y oportunidades que puede ocasionar la normatividad doméstica e internacional (Nivel Medio)

**Competencia específica: Gestiona procesos de internacionalización, considerando factores económicos, políticos, legales, sociales, culturales, y apoyándose en sus habilidades de comunicación multilingüe**

Descriptor: Planea la consecución de recursos para la gestión del proceso de internacionalización

Resultado de aprendizaje: Propone estrategias para la obtención de recursos, acudiendo a las fuentes de los mismos (Nivel Avanzado)

Descriptor: Hace seguimiento del proceso de internacionalización

Resultado de aprendizaje: Organiza un plan de seguimiento al proceso de internacionalización con asignación de acciones, recursos y cronogramas (Nivel Medio)

Descriptor: Administra los recursos asignados al proceso de internacionalización

Resultado de aprendizaje: Asigna los recursos de acuerdo con las necesidades que se presentan en el proceso de internacionalización (Nivel Avanzado)

Descriptor: Soluciona problemas inherentes al proceso de internacionalización

Resultado de aprendizaje: Formula alternativas de solución a situaciones problemáticas (Nivel Avanzado)

Descriptor: Evalúa los resultados obtenidos del proceso de internacionalización implementado

Resultado de aprendizaje: Identifica puntos de mejoramiento y riesgos en un proceso de internacionalización (Nivel Avanzado)

Descriptor: Propone acciones de mejora al proceso de internacionalización

Resultado de aprendizaje: Asocia los elementos de mejora y riesgos con medidas preventivas, correctivas y de mejoramiento necesarias (Nivel Medio)

## **4. Contenidos**

### **Unidad 1: El conflicto**

- El proceso de la negociación.
- Conflicto: conceptos generales, niveles, dinámicas, estrategias.
- Elementos, causas, etapas y escalamiento del conflicto.
- Conflictos destructivos a constructivos.
- Cooperación.

### **Unidad 2: Estrategias de Negociación**

- Negociación distributiva.
- Negociación integradora.
- Desarrollo de estrategias según objetivos, tipo de negociación, la contraparte, el contexto.
- Comunicación en la negociación.
- La importancia de la información.
- Formulación de preguntas.
- Lenguaje no verbal.

### **Unidad 4: Negociación en el ámbito multilateral, medio ambiente y negociaciones Internacionales**

- Principales organizaciones multilaterales en el mundo.
- Presencia de Colombia en las organizaciones multilaterales.
- Acuerdos multilaterales sobre medio ambiente.
- Rol de Colombia en la OMC.
- Caso de estudio de Colombia en la OMC.

**Unidad 5: Principales esquemas de integración económica en el mundo**

- Teorías de la integración económica.
- Procesos de integración económica en Europa.
- Procesos de integración en Norte América.
- Procesos de integración en América Latina.
- Procesos de integración en Asia Pacífico.

**Unidad 6: Negociación de tratados de libre comercio**

- Principales TLC de América Latina con el mundo.
- Contenidos de los TLCs.
- Diferentes etapas en la negociación de los TLCs.
- El rol del sector privado en la negociación de TLCs.
- El rol del gobierno en la negociación de acuerdos comerciales.

**Unidad 7: Negociación de empresas (fusiones y adquisiciones)**

- Las multinacionales y principales multilatinas en el mundo.
- Crecimiento inorgánico en las empresas (fusiones y adquisiciones).
- Cuando vender o comprar una empresa e identificar socios potenciales.

**Unidad 8: Negociación con cadenas de retail**

- Principales cadenas de retail en el mundo y las tendencias más recientes incluyendo el comercio electrónico.
- Negociación de un producto en una cadena de retail (precio de referencia, margen y promoción).

**Unidad 9: La diplomacia comercial y sus funciones principales**

- La diplomacia comercial y los negocios internacionales.
- El rol de la diplomacia comercial.
- Funciones de la diplomacia comercial.

**Unidad 10: El rol de los diplomaticos en comercio internacional y las relaciones****Internacionaels: advocacy y fundraising**

- Recaudación de fondos en la Diplomacia Comercial.
- Advocacy: hablar por otros que no tienen los medios o recursos.

**5. Estrategias metodológicas y didácticas**

El curso Negociación Internacional está diseñado con el fin de permitir al estudiante la adquisición de marcos teóricos que explican los procesos de este fenómeno y su aplicación práctica en casos de la vida real en diferentes ámbitos: desde el gobierno en organismos multilaterales y negociación de acuerdos comerciales o desde el sector privado al negociar una empresa o el ingreso de un producto en un canal de distribución.

Los conceptos básicos y marcos teóricos son enseñados mediante la explicación magistral de parte del profesor. Por otro lado, la discusión y análisis es hecha por parte de los estudiantes, haciendo uso de ejemplos, talleres, casos y simulaciones, las cuales tienen por objetivo facilitar el entendimiento del marco teórico del curso y la adquisición de habilidades en aspectos relacionados con los procesos de

negociación. Finalmente, el estudiante conocerá las principales funciones de la diplomacia comercial y su relación con los negocios internacionales.

### **5.1 Metodología docente y estimación de volumen de trabajo del estudiante**

Negociación Internacional está basado en las siguientes premisas fundamentales:

- El estudiante debe leer y estudiar los conceptos teóricos relacionados con el curso, cuyo entendimiento se validará con el desarrollo de actividades, individuales y grupales dirigidas por el profesor.
- El desarrollo de talleres escritos, presentaciones y el análisis de casos prácticos relacionados con la teoría explicada en cada una de las sesiones de clase.
- El estudiante tendrá la oportunidad de conocer la experiencia de Negociadores Internacionales que han representado el gobierno y al sector privado en diferentes procesos de negociación.
- La asistencia y guía del profesor durante el curso, a solicitud de los estudiantes mediante el uso de las herramientas de EAFIT Interactiva como emails y foros.
- El curso se desarrolla mediante la implementación de varias tecnologías como clases magistrales, clases virtuales, foros, discusiones, videos, talleres escritos, simulaciones de negociación y casos escritos.

El estudiante debe dedicar 3 horas de autoestudio por cada hora de clase presencial cuando se desarrollan actividades prácticas no calificables para el entendimiento óptimo de conceptos, y entre 6 y 9 horas por cada hora de clase presencial al desarrollar actividades evaluativas. Así mismo recibirá 1 clase presencial semanal de 3 horas.

Los conceptos teóricos de las cuatro primeras sesiones serán dictados en inglés. Las dos simulaciones de negociación y el examen oral serán realizados en inglés. Adicionalmente, el 90% de las lecturas será en inglés y las diapositivas de los cursos serán en inglés. Algunas clases magistrales serán conducidas en español.

### **5.2 Temporalización o cronograma**

Unidad 1: El conflicto. 2 semanas

Unidad 2: Estrategias de Negociación. 2 semanas

Unidad 4: Negociación en el ambito multilateral, medio ambiente y negociaciones Internacionales. 2 semanas

Unidad 5: Principales esquemas de integración económica en el mundo. 2 semanas

Unidad 6: Negociación de tratados de libre comercio. 2 semanas

Unidad 7: Negociación de empresas (fusiones y adquisiciones). 2 semanas

Unidad 8: Negociación con cadenas de retail. 2 semanas

Unidad 9: La diplomacia comercial y sus funciones principales. 1 semana

Unidad 10: El rol de los diplomaticos en comercio internacional y las relaciones internacionales: advocacy y fundraising. 1 semana

## **6 Recursos:**

### **6.1 Locativos:**

Aula de clase asignada por admisiones y registro, otras aulas requeridas para la simulación y/o los exámenes parciales, reservadas con anterioridad por el docente (modalidad presencial).

Microsoft Teams (modalidad virtual).

### **6.2 Tecnológicos:**

Software: Microsoft Word, Microsoft Power Point, Microsoft Excel, Microsoft Teams, PDF.  
Hardware: Computador de Escritorio / Portátiles / Tablets.

### **6.3 Didácticos:**

Acceso a Internet. EAFIT Interactiva. Adobe Connect. Casos de la Escuela de Negocios de Harvard, YouTube, TEDx.

## **7 Criterios y políticas de seguimiento y evaluación académica**

### **Criterios:**

- Identificar actores involucrados en la negociación, su posible influencia en el proceso de la negociación y las consecuencias que cada uno podría enfrentar, dependiendo de los resultados.
- Analizar los diferentes factores que afectan los resultados deseados en la negociación.
- Elaborar estrategias de negociación que conduzcan a cumplir con el objetivo de la misma.
- Explorar los diferentes niveles en el proceso de toma de decisiones a nivel internacional.
- Desarrollar las habilidades necesarias para desempeñarse en diferentes contextos nacionales e internacionales.
- Entender las estrategias y decisiones detrás de la negociación, firma e implementación de acuerdos y sus posibles impactos.
- Utilizar la diplomacia para alcanzar objetivos a nivel personal, organizacional y gubernamental.

Seguimiento: Autoevaluación, formativa y procesual. Evaluación cualitativa de seguimiento a los estudiantes durante todo el semestre académico en el cumplimiento de las lecturas, actividades y desarrollos académicos en donde los estudiantes adquieren disciplina, responsabilidad, trabajo en equipo y contexto relevante para su formación en el marco de la carrera. Ejercicio de las lecturas en la semana 4 equivalente al 10% del curso.

Examen Parcial: Heteroevaluación, intermedia y sumativa. Actividad evaluativa individual; para ser desarrollada de forma escrita en la semana 5. Evalúa los conocimientos adquiridos hasta la sesión 5. Los estudiantes deben mostrar una comprensión holística de los temas y habilidades analíticas en relación con la evaluación de la conceptualización del conflicto y la negociación, las estrategias de negociación y el contexto de las negociaciones económicas internacionales. (Valor 20%).

Primera simulación: Coevaluación-Heteroevaluación, intermedia y formativa-sumatoria-procesual. Actividad evaluativa de carácter grupal. Simulación de una negociación comercial internacional que se desarrollará en la semana 9. Evalúa los conocimientos adquiridos hasta la sesión 8 con énfasis en la negociación internacional en el ámbito público en organismos multilaterales y en la negociación de acuerdos bilaterales de comercio para aplicar los conceptos de clase en la práctica. (Valor 20%).

Segunda simulación: Coevaluación-Heteroevaluación, intermedia y formativa-sumatoria-procesual. Simulación de una negociación de una empresa y del ingreso de un producto en un canal de distribución. Actividad evaluativa de carácter grupal. Tiene como objetivo desarrollar habilidades de investigación y uso de fuentes de información confiables. Se ponen en práctica los conceptos adquiridos hasta la sesión 12 investigando, identificando y evaluando en casos específicos, los factores que impactan la negociación de una empresa o el ingreso de un producto en un canal determinado. (Valor 20%).

Examen Final: Heteroevaluación, final y sumativa. Actividad evaluativa de carácter individual; a

desarrollarse de forma oral, en la semana 17. Evalúa el conocimiento adquirido sobre todos los ejes temáticos abordados en el desarrollo del curso, incluyendo los módulos de diplomacia comercial. Al ser un examen oral se requiere un mínimo de dos evaluadores de acuerdo con el reglamento estudiantil. (Valor 30%).

## 8 Bibliografía

### Libros

Starkey B., Boyer M. A., Wilkenfeld J. (2010) International Negotiation in a complex world. Rowman & Littlefield.

### Artículos de journals

Crump, L.; Downie, C. (2015). Understanding climate change negotiations:

Contributions from international negotiation and conflict management. International Negotiation, 20(1), 146.

Conger, J.A. (1998) Necessary Art of Persuasion. Harvard Business Review.

Kar & Kar (2017) How to Walk Your Talk- Effective Use of Body Language for Business Professionals. The IUP Journal of Soft Skills, Vol. XI, No. 1

Lipsky, D. B. & Avgar, A. C. (2010). The conflict over conflict management. Dispute Resolution Journal, 65(2-3), 38-43.

Mehta (2012) Five Essential Strategies for Creative Negotiations. Expert Insight

Schneider, Ebner, Matz & Lande (2017) The Definition of Negotiation: A Play in Three Acts. Journal of Dispute Resolution No. 1, 15-28.

Roldán, A (2008). The Japanese Coffee Market: Opportunities for Developing Countries (with emphasis on Colombia). Fondo Editorial EAFIT.

Morales, O, Roldán, A and Kim, J (2014). Casos exitosos de empresas latinoamericanas en Asia. Cengage Learning. Ver: Capítulo 2: Colcafé: una empresa colombiana con alto reconocimiento en el mundo de café industrializado. P.37-68.

Ayres, C.J. (2012). The International trade in conflict minerals: coltan. Critical Perspectives on International Business, Vol8 No 2, 2012.

Naray, O. (2012) COMMERCIAL DIPLOMACY : a commercial overview

7th World Conference of TPOs – The Hague, The Netherlands, 2008

[http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Trade\\_Support\\_Institutions/PO\\_Network/Content/Conferences/2008/NarayConferencepaper.pdf](http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Trade_Support_Institutions/PO_Network/Content/Conferences/2008/NarayConferencepaper.pdf)

Huub J.M. Ruël. Et al. (2014) Commercial Diplomacy and International Business: Inseparable Twins? Journal AIB Insights.

Tortora, M. (2007) What Does it Take to be an International Economic Negotiator? (Conference Paper, EAFIT 2007).

World Trade Organization, 'Understanding the WTO' (available online in PDF document)

## 9 Requisitos del proceso de aseguramiento de la calidad

**Versión número:** 1

**Fecha elaboración:** Junio 2 de 2020

**Responsable:** Adriana Roldán Pérez  
Ana Maria Amaya (TA)