



Programa de Vinculación con la colectividad del Centro Andino de Estudios Internacionales

Curso Avanzado 2024-2025 Mecanismos de la Sociedad civil y Comercio

Información general

Duración:	60 horas
Modalidad:	En línea
Horario:	Lunes a viernes (12 horas a la semana)
Inscripciones:	30 de septiembre al 31 de octubre de 2024.
Inicio de clases:	11 de noviembre de 2024.
Cierre del curso:	15 de diciembre de 2024.
Cupo:	Se aceptará un mínimo de 10 y un máximo de 25 participantes

Naturaleza

Los cursos avanzados que oferta la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, se dirigen a públicos homogéneos, es decir, con capacidades específicas y características definidas. Sus temáticas se relacionan con los programas de docencia o las líneas de investigación de las áreas académicas de la Universidad. Su propósito es la actualización de conocimientos, el desarrollo de capacidades específicas, y el perfeccionamiento de destrezas profesionales.

Características y descripción del curso

Objeto de estudio	Participación eficaz y eficiente de la sociedad civil en los acuerdos comerciales
Campo de conocimiento conforme CINE	Amplio: Administración. Específico: Educación comercial y administración. Detallado: Comercio.
Objetivo general	Fortalecer las capacidades y conocimientos de actores de la sociedad civil encargados de la gestión, toma de decisiones y dirección de los sectores productivos y de servicios que participan en los espacios de diálogo promovidos por las entidades del estado para fortalecer la democratización del contenido de los acuerdos comerciales vigentes.
Necesidad social a la que responde el curso	La Organización Mundial del Comercio (OMC) implementó desde su inicio una serie de mecanismos para mantener una relación directa con diferentes instancias de

	la Sociedad Civil a nivel global. En este marco se requiere mejorar las capacidades de participación de la sociedad civil en el sistema de comercio internacional, a través del conocimiento de los mecanismos de participación en los acuerdos comerciales, de su implementación y seguimiento.
Línea de investigación del área académica a la que se adscribe el curso	-Comercio Internacional -Negocios Internacionales -Gobernanza, integración y cooperación internacional
Programa(s) académico(s) con el que se relaciona el curso	-Maestría en Derecho de la Empresa. Cátedra OMC Ecuador.

A quién está dirigido

El curso está dirigido a funcionarios públicos y privados, miembros de organizaciones, plataformas, grupos, comités y/o comisiones de la sociedad civil, sectores productivos y de servicios, y comunidad académica, que tengan interés en el fortalecimiento de sus capacidades y adquisición de conocimiento para una eficiente participación en el tratamiento de acuerdos comerciales y negociación de pedidos de sus representados.

Perfil de ingreso:

Representantes de los diferentes sectores de la sociedad civil interesados o involucrados en los procesos relativos al tratamiento del contenido de acuerdos comerciales, y aplicación de política pública relacionada a procesos de comercio.

Requisitos de ingreso:

- Documento de identidad
- Título de tercer nivel de Ingenierías, Ciencias Sociales, Economía, Relaciones Internacionales, Negocios Internacionales, Comercio Exterior o afines.
- Los postulantes deberán acreditar experiencia laboral y/o profesional en las áreas de toma de decisiones sobre temas comerciales y de cooperación multilateral a nivel local, nacional o regional.

Perfil de salida de los participantes:

Al aprobar el curso, el participante estará en capacidad de:

- Comprender los conceptos y principios fundamentales que guían la formulación de acuerdos internacionales y de cooperación internacional en el marco de la Organización Mundial del Comercio.
- Aplicar habilidades efectivas de comunicación, que se refleja en la capacidad para elaborar mensajes claros, concisos y persuasivos que transmitan de manera impactante sus demandas y opiniones en temas relativos a los acuerdos comerciales y cooperación multilateral.
- Identificar y analizar los diferentes espacios de diálogo y mecanismos de participación en acuerdos comerciales y de cooperación multilateral, que les permite seleccionar las plataformas más adecuadas para presentar sus demandas de manera eficaz.

- Desarrollar habilidades para construir alianzas y coaliciones con otros actores relevantes, para fortalecer su influencia y capacidad de negociación en los espacios de diálogo.
- Conocer sobre los procesos de toma de decisiones en la creación de acuerdos comerciales y de cooperación multilateral, para participar de manera informada y estratégica, así como maximizar su impacto y contribución en estos procesos.

Metodología

Este curso avanzado se desarrolla bajo régimen en línea y se impartirá en 60 horas.

Cada módulo se llevará a cabo a partir de una conferencia magistral presentada por cada profesor al final de la semana y por una serie de actividades para desarrollarlas, tales como: foros, lecturas, test, análisis y resolución de casos, observación de video relativos al tema.

- Cada módulo será evaluado.
- Encuesta inicial (evaluación de conocimiento base) 10%
- Participación en actividades sincrónicas 25%
- Ejercicios y actividades de clase 25%
- Evaluación 25%
- Asistencia conforme a las normas de la Universidad 5%
- Encuesta final (evaluación de conocimiento adquirido) 10%

Cada tema equivale al 20% y la calificación final es la sumatoria de las calificaciones parciales.

Inscripciones

Los interesados deben llenar el formulario de inscripción en línea, cancelar la inscripción también en línea y con la hoja de vida y/o título de tercer nivel, deberá entregar a la secretaria que apoya el curso.

Antes de iniciar el curso, el participante recibirá, en el correo electrónico consignado, los datos para el inicio de clases.

Certificados

Al concluir el curso se entregará un certificado de aprobación, siempre que el participante cumpla con dos requisitos: una nota mínima de 7/10 de calificación en las actividades globales y el cumplimiento de un mínimo del 70% de asistencia. Esta certificación no equivale a un título de posgrado.

Inversión

La inscripción al curso avanzado es de USD \$60,00 valor que incluye matrícula, materiales de clase y certificado. Se aceptan pagos por *Payphone* y *Produbanco*.

Contenido académico

Módulo	Duración en horas	Tema General	Subtemas	Actividades	Tipo de actividad
1	12 horas	1. Organización Mundial del Comercio y Sociedad Civil	<p>1. Introducción a la sociedad civil y su participación en los acuerdos comerciales: Este subtema abarcará una visión general del concepto de sociedad civil, su importancia en el contexto de los acuerdos comerciales y su papel en la Organización Mundial del Comercio (OMC).</p> <p>2. Principios y normas comerciales internacionales: En este subtema se revisarán los principales principios y normas del Sistema de Comercio Internacional, como los acuerdos de la OMC, para que los representantes de la sociedad civil comprendan las bases sobre las cuales se negocian los acuerdos comerciales.</p> <p>3. Herramientas y estrategias de participación de la sociedad civil en la OMC: Se explorarán las diferentes formas en las que la sociedad civil puede participar en la OMC, como la presentación de declaraciones escritas, la asistencia a reuniones y la colaboración con organizaciones no gubernamentales, con el objetivo de empoderar a los representantes para que puedan influir en los procesos de toma de decisiones.</p> <p>4. Casos de estudio y ejemplos prácticos: Mediante el análisis de casos de estudio y ejemplos prácticos, se examinarán experiencias</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lecturas sobre la temática de los módulos. • Lecturas complementarias. • Videos complementarios. • Foros de discusión. • Webinar de estudios de caso y de abordaje de preguntas. • Autoevaluación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades asincrónicas • Seminario virtual • Evaluación

			concretas de participación de la sociedad civil en acuerdos comerciales de la OMC. Esto permitirá a los participantes comprender mejor los desafíos y las oportunidades que enfrentan, así como extraer lecciones aprendidas para su propia participación.		
1	12 horas	2. Cláusulas de desarrollo sostenible	<p>Conceptos y fundamentos del desarrollo sostenible: Este subtema se enfocará en proporcionar una comprensión sólida de los principios y conceptos clave del desarrollo sostenible, incluyendo la integración de aspectos económicos, sociales y ambientales.</p> <p>2. Cláusulas de desarrollo sostenible en los acuerdos comerciales de la OMC: Se analizarán en detalle las cláusulas relacionadas con el desarrollo sostenible que se incluyen en los acuerdos comerciales de la OMC, como aquellas relacionadas con el medio ambiente, los derechos laborales, la inclusión y la protección de los derechos humanos. Se explorará cómo estas cláusulas buscan promover un comercio más justo, inclusivo y sostenible.</p> <p>3. Implementación y monitoreo de las cláusulas de desarrollo sostenible: Este subtema se centrará en los mecanismos y procesos necesarios para implementar y monitorear las cláusulas de desarrollo sostenible en el marco de los acuerdos comerciales de la OMC. Se discutirán los desafíos y las mejores prácticas en la aplicación efectiva de estas cláusulas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lecturas sobre la temática de los módulos. • Lecturas complementarias. • Videos complementarios. • Foros de discusión. • Webinario de estudios de caso y de abordaje de preguntas. • Autoevaluación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades asincrónicas • Seminario virtual • Evaluación

			<p>4. Participación de la sociedad civil en la promoción del desarrollo sostenible en el comercio: Se explorará el papel clave de la sociedad civil en la promoción y supervisión de la implementación de las cláusulas de desarrollo sostenible. Se analizarán ejemplos de iniciativas de la sociedad civil que han abogado por un enfoque más sostenible en el comercio internacional y se discutirán estrategias efectivas de participación y colaboración entre la sociedad civil y los actores comerciales relevantes.</p>		
2	12 horas	3. Definición y gestión de necesidades sectoriales productivas	<p>1. Identificación y análisis de necesidades sectoriales productivas: En este subtema se proporcionarán herramientas y metodologías para identificar las necesidades específicas de los diferentes sectores productivos y de servicios en el contexto de acuerdos comerciales y de cooperación multilateral. Se explorarán técnicas de análisis de mercado, y estudios sectoriales para comprender las demandas y oportunidades de cada sector.</p> <p>2. Diseño de estrategias de desarrollo sectorial: Se abordará la formulación de estrategias para plantear las necesidades sectoriales el contexto de acuerdos comerciales. Se examinarán esquemas que otros países han negociado en acuerdos comerciales, considerando aspectos como en enfoque de cadena productiva, la innovación y la diversificación económica.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lecturas sobre la temática de los módulos. • Lecturas complementarias. • Videos complementarios. • Foros de discusión. • Webinar de estudios de caso y de abordaje de preguntas. • Autoevaluación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades asincrónicas • Seminario virtual • Evaluación

			<p>3. Gestión de políticas y programas sectoriales: Este subtema se centrará en casos de políticas públicas dirigidos a impulsar el desarrollo de los sectores productivos en el contexto de acuerdos comerciales. Se analizarán enfoques de política industrial y/o agrícolas, esquemas de financiamiento para promover las exportaciones, fomento de la inversión y promoción del emprendimiento en los sectores relevantes.</p> <p>4. Monitoreo y evaluación del desarrollo sectorial: Se examinarán metodologías y herramientas para monitorear y evaluar el impacto de las políticas y programas de desarrollo sectorial. Se abordarán indicadores clave de desempeño, sistemas de seguimiento y evaluación, así como mecanismos de retroalimentación y mejora continua para optimizar el desarrollo de los sectores productivos en el contexto de acuerdos comerciales y cooperación multilateral.</p>		
2	12 horas	4. Negociación y comunicación de necesidades sectoriales	<p>1. Preparación para la negociación de necesidades sectoriales: Este subtema se centrará en la importancia de una adecuada preparación antes de participar en procesos de negociación de necesidades sectoriales. Se abordarán aspectos como el análisis de intereses, la definición de objetivos claros, la identificación de puntos de apoyo y la elaboración de estrategias de negociación.</p> <p>2. Técnicas de negociación efectiva: Se explorarán diversas técnicas y</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lecturas sobre la temática de los módulos. • Lecturas complementarias. • Videos complementarios. • Foros de discusión. • Webinar de estudios de caso y de abordaje de preguntas. • Autoevaluación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades asincrónicas • Seminario virtual • Evaluación

			<p>enfoques para llevar a cabo negociaciones efectivas en el contexto de presentación de necesidades sectoriales. Se abordarán aspectos como la comunicación asertiva, la gestión de conflictos, la búsqueda de soluciones creativas y la construcción de consensos.</p> <p>3. Comunicación efectiva de las necesidades sectoriales: Se revisarán las mejores prácticas y estrategias de comunicación para transmitir de manera clara, persuasiva y convincente las necesidades sectoriales durante los procesos de negociación. Se explorarán técnicas de presentación oral, elaboración de argumentos sólidos, uso de evidencias y adaptación del mensaje a diferentes audiencias.</p> <p>4. Construcción de alianzas y coaliciones sectoriales: Se analizará la importancia de la construcción de alianzas y coaliciones entre los actores del sector para fortalecer la negociación de necesidades sectoriales. Se discutirán enfoques colaborativos, estrategias de trabajo en red y mecanismos de coordinación entre los diferentes actores involucrados en el sector para maximizar el impacto y la influencia en los procesos de negociación.</p>		
2	12 horas	5. Experiencia práctica	<p>1. Estudio de caso: presentación de demandas y participación efectiva: En este subtema se planteará un caso de cláusula de desarrollo sostenible contemplada en un acuerdo comercial en proceso de negociación o que ya se</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lecturas sobre la temática de los módulos. • Lecturas complementarias. • Videos complementarios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades asincrónicas • Seminario virtual • Evaluación

		<p>encuentre suscrito para analizar las demandas que deben ser o debieron ser planteadas al respecto. Se explorarán las estrategias, enfoques y aspectos a considerar.</p> <p>2. Simulaciones de negociación y participación en espacios de diálogo: Los estudiantes tendrán la oportunidad de participar en simulaciones prácticas de negociación y espacios de diálogo, en las que podrán aplicar los conocimientos y habilidades adquiridas durante el curso. Estas simulaciones les permitirán enfrentar desafíos reales y desarrollar su capacidad para presentar demandas, comunicar sus opiniones y participar de manera eficaz.</p> <p>3. Proyectos prácticos: Los participantes trabajarán en proyectos prácticos donde aplicarán los conocimientos y habilidades adquiridos a situaciones y desafíos concretos relacionados con la presentación de demandas y la participación en espacios de diálogo. Estos proyectos les permitirán poner en práctica lo aprendido, recibir retroalimentación y fortalecer su capacidad para actuar de manera efectiva en la vida real.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Foros de discusión. • Webinar de estudios de caso y de abordaje de preguntas. • Autoevaluación. 	
--	--	---	---	--

Trabajo final:

Criterios para la evaluación del trabajo final del participante.

Se evaluará cada modulo

1. Encuesta inicial (evaluación de conocimiento base) 5%
2. Participación en actividades sincrónicas 25%
3. Ejercicios y actividades de clase 25%

4. Evaluación: Participación en la simulación que implica elaborar la posición y presentar la posición de forma temática tanto sectorial como temática en función de los términos establecidos en el capítulo correspondiente de los acuerdos de comercio 35 %

5. Asistencia conforme a las normas de la Universidad 5%

6. Encuesta final (evaluación de conocimiento adquirido) 5%

Cada módulo equivale al 20% y la calificación final es la sumatoria de las calificaciones parciales.

Coordinación académica

Nombre del coordinador/a	Michel Levi Coral
Máximo título	Máster en Derecho Internacional y Europeo, Université catholique de Louvain
Correo institucional	michel.levi@uasb.edu.ec

Docentes y/o tutores virtuales

- Tema 1: *Michel Levi Coral* (Máster en Derecho Internacional y Europeo, Université catholique de Louvain). UASB
- Tema 2: *Aracely Núñez* (Máster en Estrategia Internacional y Política Comercial, Universidad de Chile).
- Tema 3: *Edwin Vásquez De La Bandera* (Máster en Comercio Exterior y Relaciones Internacionales) MPCEIP
- Tema 4: *Gustavo Guerra Bello* (Máster en Relaciones y Negocios Internacionales, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador) UASB.
- Tema 5: *Edwin Vásquez De La Bandera* (Máster en Comercio Exterior y Relaciones Internacionales) MPCEIP

Más información

Romina Del Pozo, romina.delpozo@uasb.edu.ec

Casa Libertad, Toledo N22-80. Telf. 322 8085 ext. 4012.

www.uasb.edu.ec

Información interna UASB-E

1. Número y características de los participantes esperados

Tipo de participante	Número esperado
Docentes de la UASB-E	2
Docentes de otras instituciones	3
Estudiantes de posgrados UASB-E	5
Ex estudiantes de la UASB-E	5
Funcionarios de la UASB-E	2

Participantes externos	10
Total	27

2. Periodo de aprobación

Si se planea ejecutar el curso en más de una oportunidad indicar la cantidad de años (máximo 3) y la cantidad de convocatorias al año (máximo 4, una por trimestre)

Detalle de la aprobación	Solicitado	Aprobado por la DGA
Años solicitados	2	
Cantidad de cursos al año solicitados	1	
Cantidad de paralelos	1	

Los cursos aprobados para varios años y varias convocatorias se ejecutarán conforme la aprobación, las segundas y ulteriores convocatorias se notificarán al Comité de Vinculación para su respectivo registro con las fechas actualizadas.

En caso de realizar cambios en contenido o planta docente se deberá solicitar autorización a la DGA.

3. Convenios y coauspicios

Institución que coauspicia: tipo y nombre	Tipo: Organización Internacional Nombre de la institución: Organización Mundial del Comercio (OMC) – Programa de Cátedras
Forma de coauspicio	
○ Pagos capacitadores	Pagos honorarios.
○ Pago inscripción participantes	Ofrece beca para participantes que no pueden costear la totalidad del curso.
○ Otros	Pago de infraestructura tecnológica, comunicaciones, uso de equipos, materiales, suministros, internet, y certificados.

4. Información de los docentes o tutores virtuales

Número de Documento de identidad	Apellidos y nombres	Título académico de mayor nivel	Número de horas a dictar	Docente UASB-E (SI/NO)	Estudiante UASB-E (SI/NO)	Área académica	Programa
1710683879	Leví Coral Michel	Máster en Derecho Internacional y Europeo	12	SI	NO	Estudios Sociales y Globales	
	Vásquez De La	Máster en Comercio	24	NO	NO		

	Bandera Edwin	Exterior y Relaciones Internacionales					
	Guerra Bello Gustavo	Máster en Relaciones y Negocios Internacionales	12	SI	NO	Estudios Sociales y Globales	
	Núñez Aracely	Máster en Estrategia Internacional y Política Comercial	12	NO	NO		

Información interna UGEV

Llene este formato únicamente si ha seleccionado la opción cursos virtuales o semipresenciales.

Tipo de metodología virtual

1. Seleccione el tipo de modalidad virtual que incluirá el curso

Clases en vivo <input type="checkbox"/> (Impartidas por videoconferencia)	Aulas Virtuales <input checked="" type="checkbox"/> (Aulas para el diseño de actividades, foros y otros recursos virtuales)	Apoyo Mixto <input checked="" type="checkbox"/> (Uso de clases impartidas por videoconferencias y Aulas Virtuales)
Número de horas que realizará por videoconferencia: ***	Llene el formulario de Organización de contenidos	Número de horas que realizará por videoconferencia: 2
Plataforma: ***		Plataforma: Zoom
NO llene formulario de organización de contenidos		Para actividades en el aula virtual llene el formulario de organización de contenidos

2. Describa las actividades conforme el siguiente esquema:

ORGANIZACIÓN DE LOS CONTENIDOS

Módulos	Actividades	Tiempo de trabajo del participante	Evaluación
<p>M1 Tema 1: Organización Mundial del Comercio y Sociedad Civil</p>	<p>1. Introducción a la sociedad civil y su participación en los acuerdos comerciales: Este subtema abarcará una visión general del concepto de sociedad civil, su importancia en el contexto de los acuerdos comerciales y su papel en la Organización Mundial del Comercio (OMC).</p> <p>2. Principios y normas comerciales internacionales: En este subtema se revisarán los principales principios y normas del Sistema de Comercio Internacional, como los acuerdos de la OMC, para que los representantes de la sociedad civil comprendan las bases sobre las cuales se negocian los acuerdos comerciales.</p> <p>3. Herramientas y estrategias de participación de la sociedad civil en la OMC: Se explorarán las diferentes formas en las que la sociedad civil puede participar en la OMC, como la presentación de declaraciones escritas, la asistencia a reuniones y la colaboración con organizaciones no gubernamentales, con el objetivo de empoderar a los representantes para que puedan influir en los procesos de toma de decisiones.</p> <p>4. Casos de estudio y ejemplos prácticos: Mediante el análisis de casos de estudio y ejemplos prácticos, se examinarán experiencias concretas de participación de la sociedad civil en acuerdos comerciales de la OMC. Esto permitirá a los participantes</p>	<p>Doce horas</p>	<p>Actividades asincrónicas:</p> <ol style="list-style-type: none"> Lectura sobre la temática del módulo. Lecturas complementarias. Videos complementarios. Foro de discusión. <p>Asistencia: Conforme a las normas de la Universidad, determinada por la plataforma Moodle.</p> <p>Evaluación: autoevaluación al final del tema, conforme a las normas de la Universidad.</p>

	comprender mejor los desafíos y las oportunidades que enfrentan, así como extraer lecciones aprendidas para su propia participación.		
M1 Tema 2: Cláusulas de desarrollo sostenible	<p>1. Conceptos y fundamentos del desarrollo sostenible: Este subtema se enfocará en proporcionar una comprensión sólida de los principios y conceptos clave del desarrollo sostenible, incluyendo la integración de aspectos económicos, sociales y ambientales.</p> <p>2. Cláusulas de desarrollo sostenible en los acuerdos comerciales de la OMC: Se analizarán en detalle las cláusulas relacionadas con el desarrollo sostenible que se incluyen en los acuerdos comerciales de la OMC, como aquellas relacionadas con el medio ambiente, los derechos laborales, la inclusión y la protección de los derechos humanos. Se explorará cómo estas cláusulas buscan promover un comercio más justo, inclusivo y sostenible.</p> <p>3. Implementación y monitoreo de las cláusulas de desarrollo sostenible: Este subtema se centrará en los mecanismos y procesos necesarios para implementar y monitorear las cláusulas de desarrollo sostenible en el marco de los acuerdos comerciales de la OMC. Se discutirán los desafíos y las mejores prácticas en la aplicación efectiva de estas cláusulas.</p> <p>4. Participación de la sociedad civil en la promoción del desarrollo sostenible en el</p>	Doce horas	<p>Qué se evalúa y valor asignado</p> <p>Actividades asincrónicas:</p> <ol style="list-style-type: none"> Lectura sobre la temática del módulo. Lecturas complementarias. Videos complementarios. Foro de discusión. <p>Asistencia: Conforme a las normas de la Universidad, determinada por la plataforma Moodle. Evaluación: autoevaluación al final del tema, conforme a las normas de la Universidad.</p>

	<p>comercio: Se explorará el papel clave de la sociedad civil en la promoción y supervisión de la implementación de las cláusulas de desarrollo sostenible. Se analizarán ejemplos de iniciativas de la sociedad civil que han abogado por un enfoque más sostenible en el comercio internacional y se discutirán estrategias efectivas de participación y colaboración entre la sociedad civil y los actores comerciales relevantes.</p>		
<p>M2 Tema 3: Definición y gestión de necesidades sectoriales productivas</p>	<p>1. Identificación y análisis de necesidades sectoriales productivas: En este subtema se proporcionarán herramientas y metodologías para identificar las necesidades específicas de los diferentes sectores productivos en el contexto de acuerdos comerciales y de cooperación multilateral. Se explorarán técnicas de análisis de mercado, evaluación de capacidades y estudios sectoriales para comprender las demandas y oportunidades de cada sector.</p> <p>2. Diseño de estrategias de desarrollo sectorial: Se abordará la formulación de estrategias efectivas de desarrollo sectorial que promuevan la competitividad y la sostenibilidad de las actividades productivas. Se examinarán modelos de planificación y políticas sectoriales exitosas, considerando aspectos como la innovación, el fortalecimiento de la cadena de valor y la diversificación económica.</p> <p>3. Gestión de políticas y programas sectoriales: Este subtema se centrará en la gestión de políticas y</p>	<p>Doce horas</p>	<p>Actividades asincrónicas:</p> <ol style="list-style-type: none"> Lectura sobre la temática del módulo. Lecturas complementarias. Videos complementarios Foro de discusión <p>Asistencia: Conforme a las normas de la Universidad, determinada por la plataforma Moodle</p> <p>Evaluación: autoevaluación al final del tema, conforme a las normas de la Universidad.</p>

	<p>programas dirigidos a impulsar el desarrollo de los sectores productivos. Se analizarán enfoques de política industrial, programas de apoyo a la innovación, fomento de la inversión y promoción del emprendimiento en los sectores relevantes. Se explorarán también mecanismos de financiamiento y cooperación multilateral para respaldar estas iniciativas.</p> <p>4. Monitoreo y evaluación del desarrollo sectorial: Se examinarán metodologías y herramientas para monitorear y evaluar el impacto de las políticas y programas de desarrollo sectorial. Se abordarán indicadores clave de desempeño, sistemas de seguimiento y evaluación, así como mecanismos de retroalimentación y mejora continua para optimizar el desarrollo de los sectores productivos en el contexto de acuerdos comerciales y cooperación multilateral.</p>		
<p>M2 Tema 4: Negociación y comunicación de necesidades sectoriales</p>	<p>1. Preparación para la negociación de necesidades sectoriales: Este subtema se centrará en la importancia de una adecuada preparación antes de participar en procesos de negociación de necesidades sectoriales. Se abordarán aspectos como el análisis de intereses, la definición de objetivos claros, la identificación de puntos de apoyo y la elaboración de estrategias de negociación.</p> <p>2. Técnicas de negociación efectiva: Se explorarán diversas técnicas y enfoques para llevar a cabo negociaciones efectivas en el contexto de presentación de</p>	<p>Doce horas</p>	<p>Qué se evalúa y valor asignado</p> <p>Actividades asincrónicas:</p> <ol style="list-style-type: none"> Lectura sobre la temática del módulo. Lecturas complementarias. Videos complementarios Foro de discusión <p>Asistencia: Conforme a las normas de la Universidad, determinada por la plataforma Moodle</p> <p>Evaluación: autoevaluación al final del</p>

	<p>necesidades sectoriales. Se abordarán aspectos como la comunicación asertiva, la gestión de conflictos, la búsqueda de soluciones creativas y la construcción de consensos.</p> <p>3. Comunicación efectiva de las necesidades sectoriales: Se revisarán las mejores prácticas y estrategias de comunicación para transmitir de manera clara, persuasiva y convincente las necesidades sectoriales durante los procesos de negociación. Se explorarán técnicas de presentación oral, elaboración de argumentos sólidos, uso de evidencias y adaptación del mensaje a diferentes audiencias.</p> <p>4. Construcción de alianzas y coaliciones sectoriales: Se analizará la importancia de la construcción de alianzas y coaliciones entre los actores del sector para fortalecer la negociación de necesidades sectoriales. Se discutirán enfoques colaborativos, estrategias de trabajo en red y mecanismos de coordinación entre los diferentes actores involucrados en el sector para maximizar el impacto y la influencia en los procesos de negociación.</p>		tema, conforme a las normas de la Universidad.
M2 Tema 5: Experiencia práctica	<p>1. Estudio de caso: presentación de demandas y participación efectiva: En este subtema se planteará un caso de cláusula de desarrollo sostenible contemplada en un acuerdo comercial en proceso de negociación o que ya se encuentre suscrito para analizar las demandas que deben ser o debieron ser planteadas al respecto. Se explorarán las</p>	Doce horas	<p>Actividades asincrónicas:</p> <ol style="list-style-type: none"> Lectura sobre la temática del módulo. Lecturas complementarias. Videos complementarios Foro de discusión <p>Asistencia: Conforme a las normas de la</p>

	<p>estrategias, enfoques y aspectos a considerar.</p> <p>2. Simulaciones de negociación y participación en espacios de diálogo: Los estudiantes tendrán la oportunidad de participar en simulaciones prácticas de negociación y espacios de diálogo, donde podrán aplicar los conocimientos y habilidades adquiridos durante el curso. Estas simulaciones les permitirán enfrentar desafíos reales y desarrollar su capacidad para presentar demandas, comunicar sus opiniones y participar de manera eficaz. (Simulación de la Reunión Plenaria del Comité Consultivo de la Sociedad Civil en los Acuerdos de Comercio con la Unión Europea y el Reino Unido).</p> <p>3. Proyectos prácticos: Los participantes trabajarán en proyectos prácticos donde aplicarán los conocimientos y habilidades adquiridos a situaciones y desafíos concretos relacionados con la presentación de demandas y la participación en espacios de diálogo. Estos proyectos les permitirán poner en práctica lo aprendido, recibir retroalimentación y fortalecer su capacidad para actuar de manera efectiva en la vida real. (Posición escrita en el marco de la simulación).</p>		<p>Universidad, determinada por la plataforma Moodle</p> <p>Evaluación: autoevaluación al final del tema, conforme a las normas de la Universidad.</p>
--	--	--	--

5. Presupuesto del Curso avanzado

Anexo 1: Presupuesto (consta como adjunto:)

Anexo 2: Justificativo en el caso de contratar diseñador, coordinador, docente y/o tutores virtuales.

Anexo 3: Convenio Marco y/o Acuerdos Específicos para este curso (auspicio o coauspicio), si fuera del caso.

6. Revisión y aprobación

Instancia	Criterios	Fecha aprobación
Comité de Vinculación con la Colectividad	Acompañamiento en el desarrollo del Formulario y notificación para revisión: <ul style="list-style-type: none"> • Área o Instancia Académica • Coordinador del Curso 	
Dirección General Académica	Aprobación aspectos académicos y notificación a: <ul style="list-style-type: none"> • Comité de Vinculación con la Colectividad • Unidad de Gestión de la Educación Virtual UGEV • Unidad de Oferta de la DGA 	
Dirección Administrativa Financiera	Aprobación del presupuesto y notificación a: <ul style="list-style-type: none"> • Comité de Vinculación con la Colectividad • Coordinador del Curso 	
Comité de Vinculación con la Colectividad	Notificación a las instancias administrativas: <ul style="list-style-type: none"> • Relaciones Públicas - Difusión • Secretaría General - Referencia • Dirección General Académica - Conocimiento • Dirección Administrativa Financiera - Seguimiento • Director Área y Coordinador curso - Seguimiento 	

Dirección General Académica
Septiembre-2024