



ESTA OBRA ES PROPIEDAD DE LA
BIBLIOTECA DEL
CONSEJO NACIONAL DE RECTORES
ACTIVO NUMERO: 20735

**DICTAMEN SOBRE LA PROPUESTA DE CREACIÓN DE LA MAESTRÍA EN
GERENCIA Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES EN LA
UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA**

658.18

C-d Consejo Nacional de Rectores. Oficina de Planificación de la
OPES 21/2001 Educación Superior

Dictamen sobre la propuesta de Creación de la Maestría
en Gerencia y Negociaciones Internacionales en la
Universidad Estatal a Distancia / Consejo Nacional de
Rectores, Oficina de Planificación de la Educación
Superior. - San José C.R, CONARE, OPES :
Publicaciones, 2001

32 p. ; 28 cm.

1. GERENCIA NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.
2. GRADO ACADEMICO MAESTRIA. 3. UNIVERSIDAD
ESTATAL A DISTANCIA. 4. PLAN DE ESTUDIOS. 5.
PERIFIL PROFESIONAL. 6. ACREDITACION DEL
PROGRAMA. I. TITULO.

**DICTAMEN SOBRE LA PROPUESTA DE CREACIÓN DE LA
MAESTRÍA EN GERENCIA Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
EN LA UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA**

ÍNDICE DE TEXTO

	<u>PÁGINA</u>
1. Introducción	1
2. Aspectos académicos	1
2.1 Justificación del Programa	1
2.2 Objetivos del Programa	3
2.3 Perfil Profesional	4
2.4 Requisitos de ingreso	5
2.5 Plan de estudios, programas, duración y requisitos de graduación	5
3. Acreditación de la unidad base	6
3.1 Experiencia de la unidad académica	6
3.2 Facilidades de investigación y estudio	6
4. Características del personal docente del Programa propuesto	7
5. Financiamiento para el Programa propuesto	7
6. Conclusiones	8
7. Recomendaciones	8

ÍNDICE DE ANEXOS

<u>ANEXO A:</u>	Plan de Estudios de la Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales	9
<u>ANEXO B:</u>	Programas de los Cursos de la Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales	11
<u>ANEXO C:</u>	Profesores de los Cursos de la Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales	28
<u>ANEXO D:</u>	Profesores de la Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales	30

PRESENTACIÓN

El estudio que se presenta en este documento, (OPES-21/2001) se refiere al dictamen sobre la propuesta de creación de la Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales en la Universidad Estatal a Distancia.

El dictamen fue realizado por el M. Sc. Alexander Cox Alvarado, Investigador III de la División Académica de la Oficina de Planificación de la Educación Superior (OPES). La revisión estuvo a cargo de la M. Ed. Jeannette Fallas Monge, Jefe de la División citada.

El presente dictamen fue aprobado por el Consejo Nacional de Rectores en la sesión 24-01, artículo 4, inciso b), celebrada el 28 de agosto, 2001.



Gastón Baudrit Ruiz
Director a.i. de OPES

1. Introducción

La solicitud para impartir la Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales en la Universidad Estatal a Distancia (UNED) fue solicitada al Consejo Nacional de Rectores por el Rector de la UNED en nota R-2001-348, del 12 de junio de 2001, con el objeto de iniciar los procedimientos establecidos en el *Fluxograma para la creación de nuevas carreras*¹. El CONARE acordó en la sesión 18-01, del 26 de junio de 2001, que la Oficina de Planificación de la Educación Superior (OPES) realizara el estudio correspondiente.

La Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales tendrá la modalidad en la disciplina, llamada usualmente profesional. La unidad académica base del Programa será la Escuela de Administración.

2. Aspectos académicos

2.1 Justificación del Programa

La Universidad Estatal a Distancia justifica la creación de la Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales de la siguiente manera:

“La inserción del país en los procesos internacionales de cambio plantea a las universidades el reto de la formación de cuadros profesionales capaces de desenvolverse en los frentes donde se construye la globalidad. Su preparación académica y científica debe realizarse de cara a las exigencias de la competitividad, de la diversificación y pertinencia del conocimiento como nuevo valor protagónico en esos procesos. La nueva visión profesional y técnica debe ser planetaria y transdisciplinaria. Lo mismo puede decirse de la formación de líderes, quienes deberán medirse en el esfuerzo por solucionar infinidad de problemas muy complejos.

El debilitamiento de las fronteras nacionales con el avance de las políticas transnacionales de apertura, abre nuevas relaciones y oportunidades en los negocios, la política, la educación y la cultura, en la diplomacia, la cooperación y la comunicación, entre otros campos, que deben ser atendidos por personas calificadas con mentalidad cosmopolita y abierta, formadas en el ambiente de la “educación global”. Está formándose un mercado común internacional de la educación, donde adquiere un gran valor la preparación de dirigentes y ejecutivos con perspectiva global, dotados de instrumentales técnicos y tecnológicos de primera línea, sabedores de los efectos que en otras partes del mundo y para otros tienen las decisiones que tomen, capaces de articular lo local, lo nacional y lo global mediante lazos de cooperación y redes de interdependencia.

Si bien es cierto que en el entorno internacional surgen nuevos nexos de cooperación y entendimiento, por otra parte se agudizan algunos conflictos y diferencias. Pero, al contrario de otras épocas, las confrontaciones e intercambios parecen requerir más de formas de atención diplomática o negociada sobre la base de razones, principios y acuerdos entre actores que se sienten "ganadores", que de soluciones frágiles, impuestas por la fuerza y la violencia sobre actores excluidos que se perciben como "perdedores".

La formación académica debe hoy más que nunca responder a perfiles profesionales que tomen en cuenta todas esas realidades. En especial, la preparación para la gerencia y la administración privada o pública, debe reformularse dejando de lado los enfoques localistas, verticales y autoritarios de dirección y mando que predominaban en la era burocrática-industrial, a fin de ir adoptando en su lugar enfoques integrales, horizontales y consensuales, centrados en la cooperación y la negociación bajo criterios amplios y esquemas flexibles.

Ha llegado la hora de contar con profesionales entrenados mediante currículos multidisciplinarios e internacionalizados. Para ello se prestan muy bien las estrategias y modelos integrados de la educación a distancia. En ella han comenzado a predominar la formación de cuadros con una visión global o general de los problemas del desarrollo mundial, capaces de desarrollar enfoques comparativos, entrenados para aplicar tecnologías interactivas y digitales avanzadas, dotados con excelentes recursos de idioma y entendimiento para desenvolverse interculturalmente, y sobre todo capaces de aplicar métodos y técnicas creativas a la solución negociada de problemas y diferencias.

En fin, que desde una universidad del futuro que se vuelve también una institución global debe abrirse la opción de formar los líderes para un mundo internacionalizado, bajo un nuevo paradigma de educación para la globalidad y la cooperación internacional. La UNED está en óptima posición para encaminarse por esa ruta.

Ese paradigma en pleno desarrollo exigirá, tanto un manejo civilizado y pacífico de los conflictos y controversias, como el establecimiento de nuevos acuerdos, convenios y tratados de intercambio y cooperación, todo ello junto a una creciente competitividad y pertinencia práctica en las aplicaciones del conocimiento. Debe tenerse en cuenta que este insumo es ahora concebido como la base del nuevo capital humano y social que tanto de las empresas y organizaciones para desarrollarse competitivamente en el mundo global.

Por tales razones, se propone aquí el establecimiento de una "Maestría Profesional en Gerencia de Negociaciones Internacionales (MAGNI)" en la UNED, como forma de responder a la necesidad de formación de cuadros profesionales y técnicos para: a) las empresas y organizaciones gubernamentales y no-gubernamentales, b) los organismos internacionales, c) una diversidad de

emergentes programas, proyectos y actividades de intercambio comercial y no-comercial internacionales.

Para la conducción de todas esas instancias se requieren cualidades de liderazgo, visión global, buena capacidad de negociación, y gran sensibilidad hacia las diferencias interculturales de los actores involucrados en diversas clases de intercambios.

La UNED cuenta con todas las condiciones académicas y organizacionales para atraer y dar acogida a este ambicioso proyecto MAGNI.

En primer lugar, las características de la educación a distancia con la incorporación de las modernas técnicas virtuales y modulares, otorga una mayor viabilidad al proyecto MAGNI u sus actividades conexas. En segundo lugar, se aspira a reclutar profesionales jóvenes en una etapa intermedia de su carrera profesional, incorporados al mundo del trabajo en distintos frentes empresariales e institucionales. Y en tercer lugar, se busca reclutar aspirantes deseosos de asumir posiciones de dirección y liderazgo en programas internacionales y de mejorar su formación sin tener que abandonar sus puestos. Para todos ellos, una variedad de educación a distancia y presencial, con trabajo en equipo y atención personalizada, gran calidad de textos e instrumentos didácticos de tipo "online", con excelente planificación del proceso y el calendario académicos, puede representar la mejor opción disponible en el mercado de la educación superior moderna y globalizada." ²

2.2 Objetivos del Programa

El objetivo general de la Maestría tiene relación directa con las metas que establece el artículo primero del Reglamento del Sistema de Estudios de Posgrado de la UNED, "contribuir a la formación de profesionales de alto nivel académico, que promuevan el desarrollo y el bienestar de la sociedad costarricense".

Concretamente, el objetivo de esta Maestría es el de formar profesionales con las siguientes características:

- Que se desempeñen en una campo de actividad directamente ligado a los procesos de internacionalización o globalización.
- Ubicados en empresas públicas y privadas, o de otra naturaleza, donde deba tomar decisiones orientadas a maximizar los objetivos de sus empresas en un entorno competitivo que requiera de establecer contactos y negociaciones con empresas nacionales e internacionales.

- Que manejen diferentes situaciones y escenarios, lo que implica un aprovechamiento máximo de la información disponible, conocimiento del entorno propio y ajenos, adecuado conocimiento de lenguas y culturas extranjeras, entre otros factores, para asegurar el éxito de su gestión.
- Que, con el instrumental teórico-práctico que le proporcione la maestría, el graduado se desarrolle como líder en su campo.

2.3 Perfil profesional

El Programa de Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales propone el siguiente perfil del graduado del Programa:

Conocimientos:

El graduado tendrá conocimientos sobre los siguientes aspectos:

- Teóricos de economía y de comercio internacional
- El entorno mundial, además del ordenamiento jurídico y organizacional.
- El marco jurídico interno y externo que rigen las negociaciones comerciales
- Métodos de investigación de mercados
- Psicología y comportamiento humano
- Lenguas y culturas extranjeras

Habilidades y destrezas

Las habilidades y destrezas que se espera desarrollen los estudiantes son las que se detallan de seguido:

- Planificar estrategias y planes de acción
- Manejo de situaciones de negociación
- Capacidad de aplicar teoría a situaciones prácticas
- Administración de recursos humanos
- Trabajo en equipo
- Exponer a grupos y autoridades superiores logros y estrategias
- Liderazgo y manejo de grupos
- Facilidad de expresar ideas y conceptos complejos
- Capacidad de persuasión

Actitudes

Las actitudes que se espera posea el estudiante de la Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales son las siguientes:

- Crítica ante diferentes propuestas provenientes de la contraparte
- Capacidad creativa, constructiva e innovadora ante diferentes situaciones
- Abierta y flexible a la crítica
- Negociadora y concertadora
- De estudio y profundización en torno a los tópicos en negociación

2.4 Requisitos de ingreso

Para ingresar a la Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales es necesario contar con un Bachillerato en Administración de Negocios o Pública, Ciencias Económicas, Ciencias Sociales, Derecho, Agronomía, Ingeniería, Salud, Diplomacia, o cualquier otra donde el estudiante requiera una formación complementaria que lo capacite para desempeñarse en el mundo internacional de los negocios, la política, la diplomacia, la cooperación o la cultura. Se dará preferencia a estudiantes que laboren en empresas e instituciones vinculadas al comercio, la cooperación y el desarrollo internacional y que requieran un perfeccionamiento de sus destrezas profesionales y técnicas, mediante el desarrollo de habilidades gerenciales, analíticas y negociadoras para el liderazgo.

2.5 Plan de estudios, programas, duración y requisitos de graduación

El plan de estudios de la maestría (Anexo A) incluye las siguientes actividades:

- Trece cursos de cuatro créditos cada uno.
- Dos cursos de tres créditos cada uno.
- Un seminario de graduación de cuatro créditos.

El total de créditos de la Maestría es de 62 y se distribuyen a lo largo de cuatro cuatrimestres. El número de créditos y los requisitos de graduación se ajustan a lo establecido en el *Convenio para crear una nomenclatura de Grados y Títulos de la Educación Superior*, a la *Modificación de éste* y al *Convenio para unificar la definición de crédito en la Educación Superior de Costa Rica*.

Los programas de los cursos de la Maestría en Gerencia y Negociación Internacional se muestran en el Anexo B.

3. Acreditación de la unidad base

Cuando se establecen posgrados nuevos en una unidad académica se utiliza lo establecido en el documento *Metodología a emplear en el estudio de carreras de posgrado* (OPES-22/78). Esta metodología toma en cuenta el personal docente de la unidad académica, la experiencia de dicha unidad en programas de grado y posgrado, la asistencia técnica y las facilidades de investigación y de estudio.

Debido a que la Escuela de Administración ofrece en la actualidad la Maestría en Administración de Negocios no se realizará la acreditación de la unidad académica, pero se expondrán la experiencia de la Escuela y las facilidades de investigación con que contaría el Programa propuesto.

3.1 Experiencia de la unidad académica

La Escuela fue creada en 1989. La Escuela imparte la carrera de Administración de Empresas con los grados de Diplomado, Bachillerato y Licenciatura con énfasis en *Empresas Asociativas y Cooperativas, Banca y Finanzas, Contaduría, Gestión Organizacional, Administración de Recursos Humanos y Producción*. Desde 1998 imparte la Maestría en Administración de Negocios.

3.2 Facilidades de investigación y estudio

De acuerdo con la Universidad Estatal a Distancia, los estudiantes del Programa propuesto contarían con el apoyo de las bibliotecas de la Universidad Estatal a Distancia, en especial la central situada carretera a Sabanilla y la del Centro Universitario de San José.

Además de las bibliotecas de la UNED, el Programa propuesto contará con las facilidades de laboratorios de computación, telemática e Internet, correo electrónico, servicios de teleconferencias y servicios interbibliotecarios con otras universidades estatales. Estos servicios estarán a disposición de los estudiantes

del Programa. Se cuenta con la presencia de dos centros de investigación, uno orientado a apoyar la investigación institucional (*Centro de Investigación y Evaluación Institucional*), y el segundo para apoyar la investigación académica vinculada a las escuelas, la extensión y los posgrados (*Centro de Investigación Académica*). Se cuenta además con un centro de audiovisuales, con equipos adquiridos recientemente.

4. Características del personal docente del Programa propuesto

Los requerimientos mínimos para el personal docente que participa en programas de Maestría son los siguientes:

- El personal académico debe poseer al menos el nivel académico de maestría debidamente reconocido y equiparado, si fuese del caso.
- El proceso de reconocimiento y equiparación no se exigirá a los profesores visitantes, mientras permanezcan en esa condición, nombrados según la reglamentación establecida para este tipo de profesores.
- Los profesores del posgrado deben tener una dedicación mínima de un cuarto de tiempo.
- Para desarrollar un programa de posgrado, la institución universitaria deberá establecer un mínimo, como base, de cinco profesores a medio tiempo.

Los profesores de los cursos de la Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales son los que se indican en el Anexo C.

El título y grado del cada uno de los profesores se muestra en el Anexo D. Todas las normativas vigentes se cumplen.

5. Financiamiento para el Programa propuesto

El Programa será autofinanciado. La Universidad Estatal a Distancia aportará la infraestructura de aulas para impartir lecciones y pondrá a disposición de los estudiantes las bibliotecas con las que cuenta. La apertura del programa no implica erogaciones presupuestarias adicionales.

6. Conclusiones

Las conclusiones del presente estudio son las siguientes:

- El total de créditos del plan de estudios, así como el número de ciclos lectivos cumplen con las normas establecidas en el *Convenio para crear una nomenclatura de grados y títulos de la Educación Superior*, a la *Modificación de éste*, y al *Convenio para unificar la definición de crédito en la Educación Superior*.
- La solicitud de apertura cumple con los requisitos establecidos en el Fluxograma para la creación de nuevas carreras, aprobado por el Consejo Nacional de Rectores.

7. Recomendaciones

Con base en las conclusiones del presente estudio, se recomienda lo siguiente:

- Que se autorice a la Universidad Estatal a Distancia para que imparta la *Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales*.
- Que la Oficina de Planificación de la Educación Superior (OPES) realice una evaluación del posgrado que se recomienda autorizar después de cinco años de iniciado. Se recomienda que la Universidad Estatal a Distancia efectúe evaluaciones sistemáticas durante el desarrollo de la carrera.

-
- 1) Aprobado por CONARE en la sesión N°38 del 5 de febrero de 1976, posteriormente modificado en la sesión N°97, artículo 4 del 21 de diciembre de 1977.
 - 2) Universidad Estatal a Distancia, Sistema de Estudios de Posgrado, *Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales*, 2001.
 - 3) Universidad Estatal a Distancia, Sistema de Estudios de Posgrado, *Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales*, 2001.

ANEXO A

**PLAN DE ESTUDIOS DE LA MAESTRÍA
EN GERENCIA Y NEGOCIACIONES
INTERNACIONALES**

ANEXO A

PLAN DE ESTUDIOS DE LA MAESTRÍA EN GERENCIA Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

<u>NOMBRE DEL CURSO</u>	<u>CRÉDITOS</u>
<u>Primer cuatrimestre</u>	<u>15</u>
Microeconomía	4
Sociología del conflicto	4
Métodos de negociación I	4
Inglés para ejecutivos I	3
<u>Segundo cuatrimestre</u>	<u>15</u>
Macroeconomía	4
Métodos de negociación II	4
Relaciones internacionales	4
Inglés para ejecutivos II	3
<u>Tercer cuatrimestre</u>	<u>16</u>
Dirección y gerencia internacional I	4
El entorno legal de las relaciones internacionales	4
Organismos y foros internacionales	4
Negociaciones corporativas	4
<u>Cuarto cuatrimestre</u>	<u>16</u>
Sistemas de información	4
Dirección y gerencia internacional II	4
Negociaciones institucionales	4
Seminario de graduación	4
<i>Total de créditos de la Maestría</i>	62

ANEXO B

**PROGRAMAS DE LOS CURSOS DE LA MAESTRÍA
EN GERENCIA Y NEGOCIACIONES
INTERNACIONALES**

ANEXO B

PROGRAMAS DE LOS CURSOS DE LA MAESTRÍA EN GERENCIA Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

Nombre del curso: MICROECONOMÍA

Número de créditos: 4

Descripción:

Analiza la gestión y el funcionamiento de la firma en su entorno local y global, aplicando los conceptos, instrumentos y modelos de análisis microeconómico, el mercado y sus imperfecciones, las funciones de producción y determinación de costos, la comercialización e interacción de firmas y consumidores, la planificación y programación, la formación de precios, el equilibrio y la competencia en sus diversas formas, y las estrategias de la penetración de mercados, todo lo con especial referencia al entorno global y en especial al regional centro y latinoamericano.

Contenido:

- Repaso a la lógica del análisis económico
- La empresa y su naturaleza
- Los factores y la producción (isocuantas e isocostos).
- El funcionamiento del mercado: oferta y demanda
- Elasticidades
- Ingreso y consumo
- La producción: el corto y el largo plazo
- Mercados competitivos: competencia perfecta
- Mercados imperfectos: monopolios, oligopolios y competencia monopolística
- El consumidor: optimización del consumo: efecto Slutsky y Efecto Hicks.

Bibliografía:

Hirschleifer, J. Glazer, A. _Microeconomía, Teoría y Aplicaciones, 5a Edición, 1994, México, Prentice Hall; FERNÁNDEZ DE CASTRO, JUAN y TUGORES, JUAN. 1991. Fundamentos de microeconomía. México, McGraw-Hill; LEFTWITCH, RICHARD H. y ECKERT, ROSS D. 1987, 9a edición. Sistema de precios y asignación de recursos. México, McGraw-Hill; MILLER, ROGER L. 1995, Microeconomía moderna. México, Ed. Harla; LIPSEY, RICHARD G. y otros. 1979. Economics. New York, Harper and Row, Publishers; GONZÁLEZ, SARA y otros. 1993. Temas de organización económica internacional. México, McGraw-Hill; JARILLO, JOSÉ CARLOS y MARTÍNEZ

ECHEZARRAGA, JON. 1991. Estrategia Internacional: más allá de la exportación. México, McGraw-Hill.

Nombre del curso: SOCIOLOGÍA DEL CONFLICTO

Número de créditos: 4

Descripción:

Examina distintos modelos de la conducta psico-social divergente y convergente de las personas en grupos y en organizaciones complejas. El papel de las necesidades e intereses, las percepciones, motivaciones y actitudes en el origen de varios tipos de conflictos. Tipificación de los procesos de interacción social y grupal, desde la integración y el acomodo hasta el conflicto y la violencia. Contrasta procesos de integración versus de conflicto en la construcción del orden social, con énfasis en el marco de las organizaciones y relaciones internacionales. Examina y evalúa algunas aplicaciones y resultados de las principales estrategias de manejo de conflictos, según la dialéctica de la paz y la guerra y otros enfoques multidisciplinarios.

Contenido:

- Teorías de la acción social, la organización y el conflicto
- Bases del consenso y el conflicto. Paz y guerra
- Funciones, análisis y tipos de conflicto. Conflicto organizacional e internacional
- Estrategias básicas de manejo de conflictos: acomodación, negociación, mediación, arbitraje y otros
- Estilos y prácticas de negociación y mediación. La negociación por principios
- Negociaciones internacionales e interculturales
- La resolución alterna de conflictos (RAC): teoría y situación en Costa Rica, legislación y medios

Bibliografía:

VEGA CARBALLO, JOSÉ LUIS. Lecturas avanzadas de Teoría Sociológica: cambio y conflicto social. 1999. San José, Universidad Hispanoamericana; COSER, LEWIS A. 1955. The functions of social conflict. Illinois, USA, Free Press(hay trad. del FCE); SUN TZU. 1981. El arte de la guerra. Madrid. Fundamentos, 2ª. edición; AVRUCH, K. y otros. Editores. 1991. Conflict resolution: cross-cultural perspectives. Westport, Connecticut, USA, Greenwood Press; BURTON, J.W. 1990. Ed. Conflict: human needs theory. London, Macmillan; BURTON, J.W.. 1988. Conflict resolution as a political system, Working Papers I, Center for conflict analysis and resolution, George Mason University, Fairfax, Virginia, USA; banks, m. Editor. 1984. Conflict in World Society. New Cork, St. Martin's Press; MACK, RAYMOND y SNYDER, RICHARD S. 1974. El análisis del conflicto social. Buenos Aires, Nueva Visión; FISHER, ROGER y ERTEL, DANNY. 1998. Sí... de acuerdo!, en la práctica: guía paso a paso para cerrar con éxito cualquier negociación. Bogotá, Ed. Norma; JIMÉNEZ FERRER, DYALÁ. 1996. La mediación y el arbitraje en el Derecho Administrativo costarricense. Tesis de Lic. en derecho, UCR; VARGAS HIDALGO, RICARDO. 1995. Los medios de solución alternativa de conflictos laborales. San José, All Print; CASA UNIVERSAL DE JUSTICIA BAHÁ'Í. 1986. La Consulta. Buenos Aires, Del Carril Editores;

Nombre del curso: MÉTODOS DE NEGOCIACIÓN I

Número de créditos: 4

Descripción:

Profundiza, desarrolla y aplica los principales enfoques, conceptos, métodos y técnicas contemporáneas de análisis y toma de decisiones bajo condiciones de estrés y conflicto. El manejo de la incertidumbre, el temor y la desconfianza. Génesis de las tensiones y de los conflictos interpersonales y organizacionales. Relaciona los procesos de comunicación, formación de imágenes y percepciones, y surgimiento de disonancias cognitivas y no-cognitivas con los procesos de adaptación, competencia y conflicto. Examina las estrategias típicas de manejo de conflictos. Conflicto, negociación y liderazgo en el contexto del "win-win management". Logro y formalización de acuerdos y seguimiento. Las crisis posconflicto y la acomodación en varios contextos de cambio.

Contenido:

- De la competencia al conflicto
- Incertidumbre, disonancias, poder, necesidades e intereses en la generación de conflictos
- Problemas de percepción, comunicación y frustración.
- Manejo de la frustración y la motivación
- Las escalas de necesidades: A. Maslow y otros
- Planificación de la negociación: el diagrama de R. Fisher
- Métodos: de la prenegociación hasta el arbitraje
- La técnica del "Texto Único" y sus aplicaciones
- Simulaciones: juegos de suma negativa y positiva
- Acuerdos, evaluación y seguimiento

Bibliografía:

VEGA CARBALLO, JOSÉ LUIS. 1999. "ANTOLOGÍA DE LECTURAS PARA EL CURSO CAMBIO ORGANIZACIONAL Y CONFLICTO", Programa de Maestría en Administración Universitaria, UCR NIERENBERG, GERARD I. 1994. El negociador completo. México, Ed. Limusa; FISHER, ROGER y otros. 1996. Más allá de Maquiavelo. Herramientas para afrontar conflictos. Bogotá, GRANICA; CORIA, CLARA. 1991. Las negociaciones nuestras de cada día. Buenos Aires, Paidós; BERNE, ERIC. 1964. Games people play. New York, Grove Press; URY, WILLIAM y otros. 1998. Getting disputes resolved. San Francisco, Calif., Jossey-Bass; ORAISON, MARC. 1971. Psicología de nuestros conflictos con los demás. España, Bilbao, Ed. Mensajero; GOLDBERG, STEPHEN y otros. 1992. Dispute resolution. Negotiation, mediation and other processes. Canadá, Little, Brown Co.; COHEN, H. 1985. Todo es negociable. México, Planeta; SANDOLE, J.D. y VAN DER MERWE, HUGO. 1993. Editores. Conflict Resolution: Theory and practice, integration and application. London, Manchester University Press; MASLOW, A. H. 1954 Motivation and personality. New York, Harper and Bros.; MANCEBO DEL CASTILLO, J. 1997. El administrador y su entorno dentro de la administración. México, Limusa; MACCOBY, M. 1983. El ganador México, Lasser Press Mexicana; BURTON, J.W. 1990. Conflict: resolution and prevention. New York, Saint Martin's Press; JOURNAL OF CONFLICT RESOLUTION; NEGOTIATION JOURNAL.

Nombre del curso: INGLÉS PARA EJECUTIVOS I

Número de créditos: 4

Descripción:

A partir de un repaso, se refuerza la comprensión y conocimiento básico del inglés conversacional y escrito, buscando elevar las habilidades y destrezas en el manejo del inglés comúnmente utilizado en una serie de campos comerciales y no-comerciales de las relaciones locales e internacionales, lo mismo que en la redacción de acuerdos y convenios.

Contenido:

- Gramática y sintaxis básicas
- Reforzamiento del vocabulario
- Técnicas conversacionales
- Ejercicios de comprensión
- Contenidos del inglés técnico y comercial
- El inglés y sus modalidades en la diplomacia y las relaciones internacionales
- Técnicas de redacción de convenios y acuerdos
- Fuentes, instrumentos y ejercicios de mejoramiento
- Otras técnicas supletorias

Bibliografía:

DAWSON, A.S. y otros. 1999. A new English grammar for Spanish speakers. España, Ed. Comares; STEVENS, MONICA. 1999. Inglés sin maestros para ejecutivos. Madrid, Selector; DE VECCHI. 1994. Business English. Manual de inglés de los negocios. España, Ed. De Vecchi; BLAND, SUSAN. 1996. Intermediate grammar. Oxford, Oxford U. Press; MORTIMER, COLIN. 1977. Link-up: a pronunciation practice book. N.Y., Cambridge U. Press; SWAN, MICHAEL. 1995. Practical English usage. Oxford, Oxford U. Press; BURKE, DAVID. 1993. Biz Talk 1: American Business slang & jargon. N.Y., Optima Books; AMERICAN MANAGEMENT ASSOCIATION, Editor. 1996. The AMA style guide for business writing. Amacom; GUFFEY, MARY ELLEN. 1996 Business English. South-West Publishers; ALRED, GERALD J. 2000. The business'writer's handbook. N.Y. St. Martin's Press.

Nombre del curso: MACROECONOMÍA

Número de créditos: 4

Descripción:

Dinámica de la globalización y la apertura. Examen de la aplicación de los modelos macroeconómicos de estabilización, distribución del ingreso y la asignación de recursos. Análisis del papel del Estado y sus políticas para el logro de los objetivos en las tres áreas. En el área de la asignación, se enfatiza el tema de la economía ambiental a la luz del enfoque de los derechos de propiedad y el teorema de Coase. En el área de la

estabilización se estudian el concepto de desequilibrio macroeconómico y el nivel de ingreso de pleno empleo y la aplicación de instrumental monetario, fiscal y cambiario, para su logro. Estudio del problema de la estructura tributaria. Elasticidad del sistema y desarrollo. Política para el desarrollo y el sector externo: proteccionismo versus apertura. Integración y el contexto mundial: ALCA, APEC, OMC.

Contenido:

- Enfoques de la globalización y políticas de desarrollo
- Las tres áreas de acción del estado: asignación, estabilización y distribución.
- Derechos de propiedad y el teorema de COASE.
- La estabilización y el ingreso de pleno empleo.
- Política fiscal y monetaria: el equilibrio en tres sectores: IS-LM y BP.
- La distribución del ingreso: el coeficiente de Gini.
- Aspectos básicos de comercio y finanzas internacionales
- La integración económica: opciones viables a futuro.
- ALCA, APEC, NAFTA y OMC.
-

Bibliografía:

TULLER, R. Y otros. 1995. Entorno internacional de los negocios. México, McGraw-Hill; BARTLETT, CHRISTOPHER A. y GHOSHAL, SUMANTRA. 1991. La empresa sin fronteras. México, McGraw-Hill; MATZNER, EGON y STREECK, WOLFGANG. 1991. Beyond Keynesianism. Londres, Aldershot-Elgar; WEIDENBAUM, MURRAY. 1981. Business, Government and the Public. New Jersey, Prentice-Hall; GALINDO, MIGUEL ÁNGEL y MALGESINI, GABRIELA. 1994. Crecimiento económico. Principales teorías desde Keynes. México, McGraw-Hill; VANDRIEL, G.J. 1980. Limits to the Welfare State. New York, Academic Press; DORNBUSCH, RUDIGER y FISCHER, STANLEY. 1995. Macroeconomía. México, McGraw-Hill; DOMINICK, SALVATORE. 1995. Economía internacional. México, McGraw-Hill; MARTÍNEZ PEINADO y VIDAL VIÑA, JOSÉ MARÍA. 1995. Economía mundial. México, McGraw-Hill; PAMPILLÓN

Nombre del curso: MÉTODOS DE NEGOCIACIÓN II

Número de créditos: 4

Descripción:

Estrategias y técnicas aplicadas con énfasis en los contextos organizacionales e internacionales, desde las basadas en posiciones duras y suaves, hasta las centradas en intereses y principios, con sus variantes. Desarrollo de métodos de mejora de las destrezas negociadoras. Análisis de las modalidades de resolución alternativa de conflictos (RAC) en el entorno nacional e internacional, con énfasis en este último. Las negociaciones en el ambiente global de los negocios. Negociación y cultura. Negociando con países y culturas específicas. Desarrollo de un marco de referencia multicultural para los negocios. Preparación para negociaciones exitosas. Análisis de casos y situaciones a la luz de la Ley 7727 de promoción de la paz social y resolución alterna de conflictos, y de su reglamento (Decreto 27166-j). Desarrollo del RAC en Costa Rica y otros avances.

Contenido:

- Estrategias de la negociación dura y suave
- Confrontación en la etapa de prenegociación. La diplomacia de doble vía.
- La negociación basada en principios y el desarrollo de mejores alternativas: el MAAN
- Dimensiones operacionales y éticas
- Cómo negocian los Estados-Nación y otras culturas
- Las negociaciones comerciales y empresariales. Dimensiones culturales
- Análisis de experiencias interculturales
- Preparación: ejercicios y simulaciones
- Desarrollo del RAC en el contexto nacional e internacional

Bibliografía:

MORAN, ROBERT T. y STRIPP, WILLIAM G. 1991. Successful international business negotiations. Houston, Texas, Gulf Publishing Co.; HAMILL, J.F. 1990. Ethno-Logic: the anthropology of human reasoning. Illinois, Urbana, University of Illinois Press; SCHWEDER, R. 1991. Thinking through cultures. Cambridge, Mass., Harvard U. Press; MCDONALD, J.W. y BENDAHDANE, D.B. 1987. Conflict resolution: track two diplomacy. Washington, D.C. U.S. Dept. of State, Foreign Service Institute; COHEN, R. 1990. Culture and conflict in Egyptian-Israeli relations. Bloomington, Indiana, Indiana U. Press; LEWIS, FLORA. 1987. Europe: a tapestry of nations. New York, Simon Schuster; DAVIS, STANLEY M. 1971. Comparative management: organizational and cultural perspectives. New Jersey, Prentice-Hall; BASS, BERNARD M y BURGER, PHILIPP C. 1979. Assessment of managers: an international comparison. Illinois, Free Press; HOFSTEDE, GEERT. 1984. Culture's consequences. California, Sage Publications; TERPSTRA, VERN, Ed., 1978. The cultural environment of international business. Cincinnati, Southwestern Pub. Co.; RODRÍGUEZ, MAURO y RAMOS, JOSÉ RAMÓN. 1988. Técnicas de negociación. México, McGraw-Hill; HENDERSON, GEORGE y MILHOUSE, VIRGINIA HALL. 1987. International business and cultures. New York, Cummings and Hathaway Publishers; TOUZARD, H. 1981. La mediación y la solución de los conflictos. Barcelona, Herder; FRED, IKLE C. 1964. How nations negotiate. New York, Harper and Row; GULLIVER, P.H. 1979. Disputes and negotiations: a cross-cultural perspective. New York, Academic Press; ADLER, NANCY. 1986. International dimensions of organizational behavior. Belmont, Calif., Wadsworth, Inc.; NEWBURGER, H. 1982. Vencedores y derrotados. México, Lasser Press Mexicana; JONES, W. 1983. El arte de la manipulación. México, Cía. General de Ediciones, S.A.; FOLBERG, JAY y TAYLOR, ALISON. 1992. Mediación. Resolución de conflictos sin litigio. México, Limusa; FISHER, ROGER y URY, WILLIAM. 1984. Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder. México, CECSA; FISHER, ROGER y BROWN, SCOTT. 1988. Getting Together. Building relationships as we negotiate. New York, Penguin; FOLBERG, JAY y TAYLOR, ALLISON. 1992. Mediación: resolución de conflictos. México, Noriega; LOCKHART, CHARLES. 1979. Negotiating in international conflicts. New York, Columbia University Press; MARCH, ROBERT M. 1990. The Japanese negotiator. Tokyo-New York, Kodansha Intl.; NIERENBERG, GERARD L. 1968. The art of negotiating. Psychological strategies for gaining advantageous bargains. New York, Cornerstone Library; SERRANO, GONZALO. 1993. Negociación en las organizaciones. España, EUDEMA; URY, WILLIAM. 1998. ¡Supere el no! Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas. Bogotá, Ed. Norma; VEGA CARBALLO, JOSÉ LUIS. 1998. Manual de instrucciones y módulos de

autoaprendizaje sobre mediación. San José, CEMEDCO. Referencias a la legislación y reglamentación nacional, incluyendo lo referente a la Cámara de Comercio y el CICA en: www.ftta-alca.org/busfac/canale.asp#CRI.

Nombre del curso: RELACIONES INTERNACIONALES

Número de créditos: 4

Descripción:

Una visión y un análisis omnicomprehenhivo del escenario internacional y sus crisis, con vistas a sensibilizar sobre su estructura y dinámica bajo las nuevas condiciones de la globalización, el ajuste estructural y la apertura. Se hará una selección y revisión crítica de varias teorías modernas sobre las relaciones y el desarrollo internacional y de algunos escenarios específicos de conflicto, especialmente en el marco de tratados y convenios de interés para la dirección de empresas o la gestión de instituciones y programas internacionales.

Contenido:

- Teorías clásicas y actuales. Nuevos retos
- Orden y crisis en las relaciones internacionales: factores y condiciones
- Bipolaridad y multipolaridad: la construcción de hegemonías
- Factores contemporáneos emergentes luego de la Guerra Fría
- Nuevos escenarios, tratados y dinámicas: análisis de casos
- Actores, corporaciones y nuevas formas de consenso y conflicto
- Análisis del riesgo político de las inversiones
- Internacionalización corporativa y financiera

Bibliografía:

SELA. 2000. La agenda de los países industrializados y los organismos económicos internacionales (OMC-Banco Mundial-FMI, Caracas, Publ. del SELA, SP/CL/XXIII.O/DiNo.9 y Tendencias y opciones en la integración de América Latina y el Caribe, SP/CL/XIII.O/DiNo.8 (en su pag. Web)); OHMAE, KEINICHI. 1992. El mundo sin fronteras. México, McGraw-Hill; OHAME, KEINICHI. 1997. El fin del estado-Nación. El ascenso de las economías regionales. Santiago de Chile, Editorial Andrés Bello; DEL ARENAL, CELESTINO. 1984. Introducción a las Relaciones Internacionales. Madrid, Tecnos; BOERSNER, D. 1990. Relaciones internacionales de América Latina. Caracas, Ed. Nueva Sociedad; ROJAS ARAVENA, FRANCISCO. 1990. Costa Rica y el sistema internacional. San José, Ed. Nueva Sociedad; TOMASSINI, LUCIANO. 1991. La política internacional en un mundo posmoderno. Buenos Aires, GEL; MILLER, DAVID. 1997. Sobre el nacionalismo. Barcelona, Piados; DOUGHERTY, J.E. y PFALTZGRAFF, R.L. 1990. Contending theories of international relations. New York, Harper Collins; PAOLINI, ALBERT y otros. 1998. Between sovereignty and global governance. Londres, Macmillan; KEEGAN, JOHN. 1998. War and our world. Londres, Hutchinson; fukuyama, francis. 1992. El fin de la historia y el último hombre. Buenos Aires, Planeta; ROSENAU, JAMES. 1991. Turbulence in world politics. New Jersey, Princeton U. Press; PRZEWORSKI, A. 1991. Democracy and the market: political and economic

reforms in Eastern Europe and Latin America. Cambridge, Inglaterra, Cambridge U. Press; TUGORES, JUAN. 1996. Economía internacional e integración económica. México, McGraw-Hill; RIES, L y TROUT, JACK. 1988. La guerra de la mercadotecnia. México, McGraw-Hill; GATES, BILL. 1995. Camino al futuro. México, McGraw Hill; GIDDENS, ANTHONY. 1999. La tercera vía. Madrid, Taurus-Santillana; GALBRAITH, JOHN K. 1998. La cultura de la satisfacción. Barcelona, Ariel; BECK, ULRICH. 1998. La sociedad del riesgo. Barcelona, Paidós.

Nombre del curso: INGLÉS PARA EJECUTIVOS II

Número de créditos: 4

Descripción:

En un nivel más avanzado de manejo del inglés en el ambiente de los negocios (*business English*), se llevará a cabo el desarrollo de destrezas para mejorar los estilos y técnicas para las presentaciones orales y visuales, la redacción de documentos y acuerdos, y la traducción. Se desarrollarán diversas habilidades para comunicarse en contextos formales, protocolarios e informales, típicos del ambiente de los negocios y de las relaciones y negociaciones internacionales.

Contenido:

- Desarrollo de destrezas para las comunicaciones y presentaciones escritas y audiovisuales. Otras
- Ejercicios y dinámicas individuales y grupales
- Técnicas de redacción avanzadas de documentos y otros materiales
- Métodos y ejercicios prácticos de traducción
- Estrategias lingüísticas
- El inglés en los contextos formales e informales y el papel de los factores culturales
- Simulaciones y evaluación de avances y resultados

Bibliografía:

DAWSON, A.S. y otros. 1999. A new English grammar for Spanish speakers. España, Ed. Comares; STEVENS, MONICA. 1999. Inglés sin maestros para ejecutivos. Madrid, Selector; DE VECCHI. 1994. Business English. Manual de inglés de los negocios. España, Ed. De Vecchi; BLAND, SUSAN. 1996. Intermediate grammar. Oxford, Oxford U. Press; MORTIMER, COLIN. 1977. Link-up: a pronunciation practice book. N.Y., Cambridge U. Press; SWAN, MICHAEL. 1995. Practical English usage. Oxford, Oxford U. Press; BURKE, DAVID. 1993. Biz Talk 1: American Business slang & jargon. N.Y., Optima Books; AMERICAN MANAGEMENT ASSOCIATION, Editor. 1996. The AMA style guide for business writing. Amacom; GUFFEY, MARY ELLEN. 1996 Business English. South-West Publishers; ALRED, GERALD J. 2000. The business' writer's handbook. N.Y. St. Martin's Press.

Nombre del curso: DIRECCIÓN Y GERENCIA INTERNACIONAL I

Número de créditos: 4

Descripción:

Examina las operaciones y problemas que surgen en el manejo de los negocios internacionales, especialmente en las grandes corporaciones. Especial atención a los factores políticos, institucionales y culturales que influyen en la coordinación y control de operaciones, así como en las comunicaciones interculturales. El desarrollo de estrategias de negociación o manejo de conflictos en entornos multiculturales.

Contenido:

- Teoría y práctica de la gerencia internacional
- El planeamiento estratégico y de operaciones a escala internacional
- Los factores de éxito y fracaso competitivo
- La cultura corporativa y el entorno global
- Métodos de análisis del entorno
- Diseño de estrategias globales
- Preparación y ejercicios para la toma de decisiones y la negociación
- Evaluación de factores estratégicos, culturales y ambientales de conflicto
- El manejo de las diferencias culturales en el mundo de los negocios internacionales
- Estrategias y métodos de negociación bajo condiciones de tensión e inestabilidad
- Desarrollo de alianzas estratégicas en entornos corporativos multiculturales

Bibliografía:

FAYERWEATHER, JOHN y KAPOOR, ASHOOK. 1976. Strategy and negotiation for the international corporation. Ballinger; FISHER, GLEN. 1980. International negotiations: a cross-cultural perspectiva. Yarmouth, Maine, Intercultural Press; HARRIS, PHILIP R. y MORAN, ROBERT T. 1990. Managing cultural differences. Houston, Gulf Publishing; POSSES, FREDERICK. 1978. The art of international negotiation. Londres, Business Books; WEISS, STEPHEN y STRIPP, WILLIAM. 1985. Negotiating with foreign businesspersons. New York University Working Paper, No.1, febrero de 1985; GULLIVER, P.H. 1979. Disputes and negotiations: a cross-cultural perspective. New York, Academic Press; E. BALL, DON y MACCULLOCH, WENDELL. 1996. Negocios internacionales. México, McGraw-Hill; CONDON, JOHN y YOUSEF, FATHI. 1974. An introduction to intercultural communication. New York, Bobbs-Merrill; CATEORA, PHILLIP R. 1995. Marketing internacional. México, McGraw-Hill; TAPSCOTT, DON y CASTON, ART. 1995. Cambio de paradigmas empresariales. México, McGraw-Hill; STEINER, G. 1997. Planeación estratégica, México, CECSA; TENA, JOAQUÍN. 1992. El entorno de la empresa. Barcelona, Ediciones Gestión 2000; JOUINER, BRIAN L. 1995. Gerencia de la cuarta generación. México, McGraw-Hill; HALL, EDWARD T. 1959. Silent Language. New York, Fawcett, Premier Books; ANSOFF, H.I. 1976. La estrategia de la empresa. Barcelona, EUNSA; GODET, M. 1985. Prospective et planification strategique. París, ECONOMICA; QUIGLEY, JOSEPH V. 1996. VISIÓN. Cómo la desarrollan los líderes, la comparten y sustentan. México, McGraw-Hill; KOLB, DAVID A. 1977. Psicología de las organizaciones. México, Prentice-Hall; PORTER, MICHAEL E. 1980. Competitive

strategy: techniques for analyzing industries and competitors. New York, Free Press; STANAT, R. 1990. The intelligent corporation. New York, AMACOM; TOEFLER, ALVIN. 1985 La empresa flexible. Barcelona, Plaza y Janés; CALLAGHAN, P. M. y otros. 1982. The business environment. Londres, Edward Arnold; BRUGGER, ERNST y otros. 1994. FORJADORES DE PORVENIR. La pequeña empresa y el desarrollo. México, McGraw-Hill.

Nombre del curso: EL ENTORNO LEGAL DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES

Número de créditos: 4

Descripción:

El marco legal y regulatorio de los negocios y la cooperación internacional y cómo ese marco afecta la toma de decisiones gerenciales, corporativas, políticas y diplomáticas. Se examinarán las características formales e informales de los procesos de negociación de acuerdos contractuales (laborales, de propiedad intelectual, de innovación y transferencia tecnológica, etc.) y de tratados y convenios, así como los mecanismos de la mediación y el arbitraje internacionales. Análisis de casos en la OMC, ALCA y ONU.

Contenido:

- Aspectos del derecho internacional público y privado, con énfasis en mercantil
- Marcos regulatorios de los negocios: estudio de casos y situaciones
- El sistema interamericano: tratados y vínculos
- Nuevos esquemas y procesos de negociación y resolución de diferencias en el contexto de tratados y convenios actuales
- La ONU y la propuesta de reforma. Los organismos regionales. El SICA y la SIECA. El papel de Costa Rica
- Los nuevos organismos internacionales y regionales de integración y cooperación. Retos y problemas
- El GATT, la OMC, el ALCA y otros retos y compromisos. Balance de posibilidades y tensiones
- Análisis de casos

Bibliografía:

OEA, COMITÉ JURÍDICO INTERAMERICANO. Curso de Derecho Internacional. XXIV.1997. Washington, DC. Publ. de la OEA; FENWICK, CHARLES G. 1963. Derecho Internacional. Buenos Aires, Bibliográfica Omega; PASTOR, JOSÉ A. 1992. Curso de derecho Internacional, Madrid, Tecnos; BODENHEIMER. 1964. Teoría del Derecho. México, FCE; OMC.1997. Situación de los instrumentos jurídicos de la OMC. Suiza, Publ. de la OMC; ALCA.2000. Cumbre de las Américas: Plan de Acción. Este y otros docs. En: www.ftta-alca.org); MAYORGA, ROBERTO.1997. Foreign investment regimes in the Americas: legal challenges," y GONZÁLEZ, ANABEL,"Report on progress-FTAA",en: Investment policies in Latin America and multilateral rules on investment. París, OECD; JACKSON, JOHN y otros. 1995. Legal problems of international economic relations. St. Paul, Minn., West Publ. Co; BARRIGA, ALBERTO. 1986. El sistema interamericano. Quito, Ecuador, Casa de la Cultura; CONNELL-SMITH, G. 1966. El sistema

interamericano. México, Fondo de Cultura Económica; RHENÁN SEGURA, JORGE. 1999. "Costa Rica y su contexto internacional," cap. 7 de Juan Rafael Quesada y otros, Costa Rica Contemporánea: raíces del Estado de La Nación, San José, Ed. De la Universidad de Costa Rica; SEGURA, OLMAN.1991. Heredia, UNA, Ediciones de la Maestría en Política Económica; RHENÁN SEGURA, JORGE. 1995. "El papel de Costa Rica y la protección internacional de los derechos humanos", en Revista de Relaciones Internacionales, Heredia, UNA; No.50; CASTELLS, ADOLFO. 1994. La ONU, las guerras y las medias paces. Montevideo, Ed. Arca; SABORÍO, SILVIA y otros. 1994. Reto a la apertura. Libre comercio de Las Américas. México, McGraw-Hill; ALVAREZ, JOSÉ MARÍA. 1992. La política comercial del Mercado Común. México, McGraw-Hill; JOURNAL OF WORLD TRADE LAW; TRANSNATIONAL CORPORATIONS; LAW AND POLICY IN INTERNATIONAL BUSINESS; THE INTERNATIONAL TRADE JOURNAL.

Nombre del curso: ORGANISMOS Y FOROS INTERNACIONALES

Número de créditos: 4

Descripción:

El curso ofrecerá un entendimiento de la estructura y funcionamiento de varios organismos internacionales con los cuales el país tiene tratados, convenios e importantes relaciones, especialmente las Naciones Unidas y en marco del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) Prioridad al análisis de instituciones y relaciones bilaterales o multilaterales en varios campos, y foros emergentes de negociación e intercambio. Algunos temas o problemas del momento en algunos de ellos, se someterán a análisis y evaluación de casos.

Contenido:

- Relaciones bilaterales y multilaterales
- Organismos, tratados y compromisos actuales y en perspectiva
- El caso de la ONU, la OMC, la OEA, el SELA y los organismos centroamericanos de integración
- Los tratados de libre comercio: avances y dificultades del ALCA. Costa Rica frente al ALCA y otros TLCs
- Esquemas de negociación en el marco de los nuevos organismos y condiciones
- La integración centroamericana: estado actual y perspectivas. Conflictos y problemas de estabilidad luego de Esquipulas
- Conflictos y negociaciones en el marco de los organismos y convenios: selección de casos y situaciones
- Ejercicios de análisis y simulación

Bibliografía:

OEA, SUBSECRETARÍA DE ASUNTOS JURÍDICOS. 1999. El sistema jurídico interamericano (1947-1997). Washington, DC. Publicaciones de la OEA; OMC.1999. Trading into the future. Introduction to the WTO. Ginebra, Suiza; WILHELM, R., M. Ed. 1997. El sistema internacional y América Latina, Buenos Aires, GELTRIAL; NEF, J. Y NÚÑEZ, X. 1994. América latina frente al siglo XXI: La reestructuración del encuadre

mundial y regional. Las relaciones interamericanas frente al siglo XXI, Quito, FLACSO; JAGUARIBE, HELIO. 1972 La dominación de América Latina. Buenos Aires, Ed. Didot; BENITEZ MANAUT, R.1991. "Centroamérica y el nuevo sistema internacional. Negociaciones, paz, integración y geopolítica," ESTUDIOS INTERNACIONALES/IRI-PAZ, no.4, pp.96-117; GUDIÑO, PATRICIA. 1994. "El TLC y Centroamérica" en Revista Espacios, San José, FLACSO-CEDAL, No. 1, julio-sept. 1994; LIZANO, EDUARDO y SALAZAR, JOSÉ MANUEL. 1992. "América latina frente a la Iniciativa para las América", en Revista del INCAE, Vol.6º., No.1; LIZANO, EDUARDO. 1994. "Centroamérica y el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica," en Revistas del INCAE, Vol.7º., No.2; CEPAL.1994. El regionalismo abierto en América Latina, CEPAL, Santiago de Chile; HANSEN, F. 1998. Relaciones Europa-Centroamérica. Ayuda Externa y Comercio, Managua, CRIES

Nombre del curso: NEGOCIACIONES CORPORATIVAS

Número de créditos: 4

Descripción:

Se analizará un conjunto de temas relacionados con la estructura y funcionamiento de la corporación multinacional en el marco de la globalización, con énfasis en las estrategias, métodos y técnicas de negociación más aplicadas en las negociaciones comerciales y financieras. Énfasis a la consideración de aspectos prácticos y de carácter intercultural en el desarrollo de estrategias corporativas y en el manejo directo de los negocios, acuerdos y alianzas. Inclusión de los aspectos no-económicos. Desarrollo de un marco de referencia para las negociaciones globalizadas y regionales. Análisis de casos y simulaciones en el marco de los organismos internacionales y regionales.

Contenido:

- La corporación transnacional y sus operaciones globales
- Análisis de escenarios, actores y nuevos factores de tensión comercial y no-comercial: las nuevas tecnologías
- Enfrentando las crisis: casos y resultados en ambientes culturales disímiles
- Internacionalización de los procesos de negociación; importancia de la dimensión cultural y sociopolítica
- Conflictos de interés en distintos campos
- Impacto de la revolución informática en las negociaciones corporativas
- La gerencia orientada a juegos de suma positiva en el marco intercultural, regional e internacional

Bibliografía:

DOMÍNGUEZ, LUIS V. 1994. "Cómo manejar los desafíos culturales en el mercado internacional", en Revista del INCAE, Vol. 8º, No. 1; MOODY, PAUL E. 1991. Toma de decisiones gerenciales. México, McGraw-Hill; BAZERMAN, MAX y LEWICKI, ROY. Eds. 1983. Negotiating in organizations. Beverly Hills, Calif., Sage Publications; GULLIVER, P.H. 1979 WACK, P. 1986. Los guiones (scenarios): atravesar el rápido. Madrid, Harvard-Deusto Business Review, 4º. Trimestre, pp.17-34; DEAL, TERENCE y KENNEDY, ALLAN A. 1982. Corporate cultures. Reading, Mass., Addison-Wesley Pub. Co.;

DAVIDSON, RICHARD H. 1982. Global strategic management. New York, Wiley & Sons; FISHER, GLEN. 1980. International negotiations: a cross-cultural perspective. Maine, USA, Intercultural Press; OGLIASTRI, ENRIQUE. 1991. "La nueva teoría de negociación y el sistema japonés," en Revista del INCAE, Vol. 5º., No.1; BINNENDIJK, HANS. 1987. National negotiating styles. Washington D.C., U.S: Department of State, Foreign Service Institute; ACKOFF, R. 1993 Planificación de la empresa del futuro, México, Limusa; DAVID, R. FRED. 1991. La gerencia estratégica, Bogotá, Colombia, Legis, Fondo Editorial; IKLE, FRED. 1964. How nations negotiate. New York, Harper and Row; FERNÁNDEZ DÍAZ, ANDRÉS. 1994. La economía de la complejidad. México, McGraw-Hill; VROOM, V.H. y YETON, P.W. 1973 Leadership and decision making, Pittsburgh, USA., Pittsburgh University Press; BIERMAN JR., HAROLD y otros. 1994; BUENO CAMPOS, EDUARDO y MORCILLO ORTEGA, PATRICIO. 1994. Fundamentos de economía y organización industrial. México, McGraw-Hill; TENA, J. y GRIMA, J.D. 1984. Análisis y formulación de estrategia empresarial. Barcelona, Hispano-Europea; RUGMAN, ALAN M. Y HODGETTS, RICHARD M. Negocios internacionales. Un enfoque de administración estratégica. México, McGraw-Hill

Nombre del curso: SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Número de créditos: 4

Descripción:

El papel de las tecnologías, fuentes y sistemas de información en el diseño, planificación y ejecución de estrategias de negociación en el entorno internacional. Aplicaciones básicas de software en el análisis y la toma de decisiones. El Decisions Support System (DSS). Uso de multimedia y recursos de Internet. Modelos de análisis y simulación computarizados.

Contenido:

- Los sistemas de información para la administración
- Modelos de toma de decisiones
- Sistemas de microcomputadores y software: aplicaciones
- Datos, bases y comunicaciones de datos
- Inter e Intranet
- Sistemas y paquetes de información para la administración financiera y otros
- Sistema de apoyo y a la toma de decisiones (TPS, MIS, EIS, DSS , ES y otros)
- Los nuevos sistemas expertos para el análisis y la simulación de casos

Bibliografía:

MORAN, ROBERT T. y STRIPP, WILLIAM G. 1991. Successful international business negotiations. Houston, Texas, Gulf Pub. Co.; SMI, Jae K. y otros. 1999. Respuestas rápidas para sistemas de información, México, Prentice-Hall; Elmasri, R. y Navati, S. 1997. Sistemas de bases de datos, México, Mc Graw-Hill; GALLAGHER, CHARLES A. Y WATSON, HUGH J. 1982 Métodos cuantitativos para la toma de decisiones en administración. México, McGraw-Hill; BINMORE, KEN. 1994. teoría de juegos. México,

McGraw-Hill; LARIJANI, L. 1994. Realidad virtual, Madrid, Mc Graw-Hill; Schultheis, R. y Summer, M. 1992. Management information systems, Illinois, USA, Richard D. Irwin; MAKRIDAKIS, S. y otros. 1974. "An interactive forecasting system" AMERICAN STATISTICIAN, noviembre de 1974; CASTILLA, A. 1988. "Construcción de escenarios mediante integración de técnicas de prospectiva: Delphi, impactos cruzados y modelización en ordenador," ALTA GERENCIA, no. 137, pp. 71-86; FOWLES, J. comp.. 1978. Handbook of futures research. Westport, Conn., Greenwood Press; RIMA, INGRID HAHNE. 1995. Desarrollo del análisis económico. México, McGraw-Hill; FERNÁNDEZ DÍAZ, ANDRES y otros. 1995 Política económica. México, McGraw-Hill; FULD, L.M. 1988. Monitoring the competition. New York, John Wiley & Sons; IRWIN, RICHARD D. 1984. El concepto de la estrategia de la empresa. Barcelona, ORBIS; GOUILLART, FRANCIS y KELLY, JAMES N. 1996. Revolución empresarial. México, McGraw-Hill Análisis cuantitativo para la toma de decisiones. México, McGraw-Hill; MÉNDEZ, CARLOS E. 1995. Metodología. México, McGraw-Hill; JOURNAL OF SYSTEMS MANAGEMENT; SIMULATION AND GAMES; DECISION SCIENCES y JOURNAL OF BUSINESS FORECASTING.

Nombre del curso: **NEGOCIACIONES INTERNACIONALES**

Número de créditos: **4**

Descripción:

En este segundo taller de tópicos y casos, el Estado y sus relaciones con otros actores (como las corporaciones y diversos organismos internacionales) se analizarán teniendo en cuenta los factores estratégicos, institucionales, jurídicos, culturales e ideológicos, en especial los que más influyen sobre los estilos y métodos de negociación de tratados y convenios comerciales y de cooperación. Selección y análisis de casos o situaciones, sobre todo en el marco de la OMC, el SICA, el SELA y el ALCA.

Contenido:

- Negociando en el marco organizacional o corporativo
- Planificación de estrategias y selección de instrumentos
- Desarrollo de estrategias y toma de decisiones
- Escenarios y simulaciones
- Dimensiones y marcos culturales de las negociaciones internacionales
- Evaluación del rol de los factores institucionales y no-institucionales
- Análisis e Implicaciones para el logro de convenios, tratados y alianzas corporativas
- El manejo de los intereses y posiciones corporativas en el marco de las negociaciones y tratados internacionales
- Selección y análisis de casos

Bibliografía:

LALL, ARTHUR. 1966. Modern international negotiation. New York, Columbia U. Press; LAX, DAVID A. y SEBENIUS, JAMES K. 1986. The manager as negotiator. New York, Free Press Disputes and negotiations: a cross-cultural perspective. New York, Academic Press; SELA- GONZÁLEZ, ANABEL. 1997. Las negociaciones internacionales sobre la

inversión extranjera: elementos para la posición de los países de América Latina y el Caribe, en: www.sela.docs; BLAKER, MICHAEL. 1977. Japanese international negotiating style. New York, Columbia U. Press; PRUITT, D. 1981. Negotiating behavior. New York, Academic Press; WEISS, STEPHEN E. y STRIPP, WILLIAM G. 1985. Negotiating with foreign businesspersons. New York University, Graduate School of Business Adm., Monograph No.85-9, 1985; SPERBER, PHILIPP. 1979. The science of business negotiation. New York, Pilot Books.

Nombre del curso: DIRECCIÓN Y GERENCIA INTERNACIONAL II

Número de créditos: 4

Descripción:

Este curso se centra en dimensiones profundas de tipo psicológico y sociocultural de las relaciones interpersonales e intergrupales implicadas en la gestión gerencial o de dirección, tales como las percepciones, aspiraciones y motivaciones, la autoestima, la identidad y la personalidad, la comunicación verbal y no-verbal, la privacidad y ofensividad de tratos, etc., con énfasis en el contexto de los negocios internacionales y en los procesos de negociación.

Contenido:

- La comunicación intercultural: teorías y métodos
- El análisis del lenguaje y la agenda de los actores: aspectos manifiestos y latentes
- Relaciones personales, grupales e impersonales en la gestión corporativa
- Balance del conocimiento y la experiencia adquirida en el medio nacional.
- El medio regional y latinoamericano.
- Aspectos y riesgos en otros ambientes internacionales
- Dimensiones psicosociales y culturales Implicaciones y manejo
- Simulaciones y ejercicios prácticos de casos

Bibliografía:

BALL, DON y MCCULLOCH, WENDELL. 1996. Negocios internacionales. Introducción y aspectos esenciales. México, McGraw-Hill; SCOTT, PETER. 1997. Las reglas no escritas del juego. México, McGraw-Hill; COPELAND, LENNIE y GRIGGS, LEWIS. 1985. Going international: how to make friends and deal effectively in the global market-place. New York, Random House; KELMAN, HERBERT C. Editor. 1965. International relations: a socialpsychological analysis. New York, Holt; CONDON, JOHN. 1985. Good neighbors: communicating with the Mexicans. Maine, Intercultural Press; CASSE, PIERRE y DEOL, S. 1985. Managing intercultural negotiations. Maine, Intercultural Press; HALL, EDWARD T. 1976. Beyond Culture. New York, Anchor Books; HOLAHAN, CHARLES J. 1991. Psicología ambiental. México, Limusa; SENGE, PETER M. 1990. The fifth discipline: the art and practice of the learning organization. New York, Currency Doubleday; SOMMER, R. 1969. Personal Space. New Jersey, Prentice-Hall; MÉNDEZ MORALES, JOSÉ SILVESTRE. 1989. Economía y la empresa. México, McGraw-Hill; HUBER, P. GEORGE. 1989. Toma de decisiones en la gerencia, México, Trillas; MCGREGOR, DOUGLAS. 1994. El lado humano de las organizaciones, Bogotá, Colombia, McGraw-Hill; MORAN,

ROBERT. T y HARRIS, PHILIP. 1982. Managing cultural synergy. Houston, Texas, Gulf Publishing; ROSS, H.E. Behavior and perception in strange environments. New Cork, Basic Books, 1975, ALTMAN, I. Y TAYLOR, D.A. 1973 Social penetration. The development of interpersonal relationships. New York, Holt; y ALTMAN I. Y CHEMERS, M. 1980. Culture and environment. Monterey, Calif., Brooks/Cole.

Nombre del curso: SEMINARIO DE GRADUACIÓN

Número de créditos: 4

Descripción:

Los estudiantes harán una aplicación de algún esquema o modelo de negociación como proyecto de graduación, en el plano estratégico y operacional de alguna organización, programa, proyecto o tratado, sea comercial o no-comercial. Un estudio original de caso se seleccionará de común acuerdo con el profesor. El trabajo podrá ser individual o grupal.

Contenido:

Variables y ajustados a las necesidades y expectativas de los estudiantes.

Bibliografía:

Dependerá de los temas escogidos.

ANEXO C

**PROFESORES DE LOS CURSOS DE LA MAESTRÍA
EN GERENCIA Y NEGOCIACIONES
INTERNACIONALES**

ANEXO C

PROFESORES DE LOS CURSOS DE LA MAESTRÍA EN GERENCIA Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

<u>NOMBRE DEL CURSO</u>	<u>PROFESOR</u>
Microeconomía	Harold Coronado Coronado
Sociología del conflicto	José Luis Vega Carballo
Métodos de negociación I	Mario Devandas Brenes
Inglés para ejecutivos I	Paula Fallas Domián
Macroeconomía	Rodolfo Tacsan Chen
Métodos de negociación II	Mario Devandas Brenes
Relaciones internacionales	Rodolfo Tacsan Chen
Inglés para ejecutivos II	Paula Fallas Domián
Dirección y gerencia internacional I	Lizette Brenes Bonilla
El entorno legal de las relaciones internacionales	Walter Monge Edwards
Organismos y foros internacionales	Rosita Ulate Sánchez
Negociaciones corporativas	Mario Devandas Brenes
Sistemas de información	Mario Alí Rodríguez Sandoval
Dirección y gerencia internacional II	Lizette Brenes Bonilla
Negociaciones institucionales	José Luis Vega Carballo
Seminario de graduación	Carlos Araya Pochet José Luis Vega Carballo Mario Devandas Brenes Lizette Brenes Bonilla

ANEXO D

**PROFESORES DE LA MAESTRÍA EN GERENCIA
Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
Y SUS GRADOS ACADÉMICOS**

ANEXO D

**PROFESORES DE LA MAESTRÍA EN GERENCIA
Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
Y SUS GRADOS ACADÉMICOS**

CARLOS EDUARDO ARAYA POCHET

Doctorado en Filosofía y Letras, Universidad Complutense de Madrid.

LIZETTE BRENES BONILLA

Doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología.

HAROLD CORONADO CORONADO

Doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología.

MARIO DEVANDAS BRENES

Maestría en Política Económica, Universidad Nacional.

PAULA FALLAS DOMIÁN

Maestría en Educación con mención en Aprendizaje del Inglés, Universidad Nacional.

WALTER MONGE EDWARDS

Maestría en Política Económica, Universidad Nacional.

MARIO ALÍ RODRÍGUEZ SANDOVAL

Maestría en Administración de Negocios, Universidad Interamericana de Costa Rica.

RODOLFO TACSAN CHEN

Doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología.

ROSITA ULATE SÁNCHEZ

Maestría en Administración de Negocios, Universidad de Costa Rica.

JOSÉ LUIS VEGA CARBALLO

Maestría en Sociología, Universidad de Princeton, New Jersey, Estados Unidos de América.