



UNIVERSIDAD DE OTAVALO

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS

**MANUAL DE PROCESO DE RELACIONES INTERNACIONALES
PARA EL OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN
EXTRANJERA, UNIVERSIDAD DE OTAVALO.**

**TRABAJO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN
COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS**

PAUL ESTEBAN DELGADO FREIRE

JEFFERSON RICARDO COLIMBA PANTOJA

TUTOR:

Msc. EDWIN SANTIAGO NÚÑEZ NARANJO

OTAVALO, SEPTIEMBRE 2019

DECLARACIÓN

Nosotros, PAUL ESTEBAN DELGADO FREIRE Y JEFFERSON RICARDO COLIMBA PANTOJA, declaramos que este trabajo es de nuestra total autoría, que no ha sido previamente presentado para grado alguno o calificación profesional.

La Universidad de Otavalo puede hacer uso de los derechos correspondientes, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

Paul Esteban Delgado Freire
C. I. 0401880224

Jefferson Ricardo Colimba Pantoja
C. I. 0401829387

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

Certifico que el proyecto de investigación titulado “Manual de Proceso de Relaciones Internacionales para el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera, Universidad de Otavalo” bajo mi dirección y supervisión, constituye el trabajo de titulación para aspirar al título de Ingeniería en Comercio Exterior y Finanzas de los estudiantes Paul Esteban Delgado Freire y Jefferson Ricardo Colimba Pantoja los mismos cumplen con las condiciones requeridas por el Reglamento de Trabajos de Titulación (Art.16 y 25).

Msc. Edwin Santiago Núñez Naranjo
CI. 1716395221

AGRADECIMIENTO

PAUL ESTEBAN DELGADO FREIRE

Agradezco a Dios por bendecirme en todo el proceso de la tesis, por guiarme en el camino del bien, por darme fortalezas en los momentos difíciles y por brindarme fuerzas para poder culminar mis estudios. También agradezco a mi mamá por su sacrificio y gran esfuerzo que ha hecho para verme triunfar, por confiar y creer en mí, por su apoyo incondicional, por sus principios y valores que me ha inculcado en la vida, por sus consejos y por ser el motivo de este logro. Agradezco a mis docentes de la carrera de Comercio Exterior y Finanzas por haber fortalecido mis conocimientos y por contribuir a nuestra preparación profesional, de manera especial, al Dr. Jesús González promotor del Observatorio, al Msc. Santiago Núñez tutor de nuestro proyecto de titulación quien nos ha guiado a lo largo de esta investigación y a la Msc. Johanna Morocho Directora de la carrera.

AGRADECIMIENTO

JEFFERSON RICARDO COLIMBA PANTOJA

Agradezco a Dios por ser mi fortaleza y mi guía en el ámbito profesional y en todo lo que me propongo en la vida. A mis padres que gracias a su sacrificio me brindaron siempre la mejor educación, por enseñarme valores y demostrarme que con esfuerzo y perseverancia todo es posible.

A mis maestros por sus conocimientos compartidos en especial al Msc. Santiago Núñez en calidad de tutor por su constante colaboración y asesoría en la realización de este proyecto, al Dr. Jesús González fundador del Observatorio por su gran experiencia y reconocimiento profesional, y a la Msc Johanna Morocho como coordinadora de carrera.

A mis compañeros con los que eh compartido muchas anécdotas corrigiendo mis faltas y celebrando mis triunfos, a la Universidad de Otavalo por haberme formado como profesional en el área de Comercio Exterior y Finanzas, a mis familiares y amigos cercanos por su apoyo absoluto.

DEDICATORIA

PAUL ESTEBAN DELGADO FREIRE

El presente trabajo de titulación está dedicado principalmente a Dios por darme la sabiduría y guiarme en este camino de ser un buen profesional, a mi madre Cecilia Freire por su sacrificio y haberme brindado la oportunidad de formarme profesionalmente y como persona de bien, y a mi familia por haber sido mi apoyo incondicional a lo largo de toda mi carrea universitaria.

DEDICATORIA

JEFFERSON RICARDO COLIMBA PANTOJA

Este proyecto va dedicado a Dios por haberme guiado durante el transcurso de esta etapa universitaria y permitirme concluir de buena manera mi formación profesional. A mis padres por tanto esfuerzo realizado, por brindarme siempre su apoyo incondicional. A mis hermanos y familiares en general por motivarme día tras día a superarme y ser mejor persona. A mis amigos cercanos por cada palabra motivadora que ha servido como impulso para alcanzar todas las metas de mi vida.

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN.....	12
ABSTRACT	13
INTRODUCCIÓN.....	14
Antecedentes y situación problemática	15
Problema científico:.....	16
Objetivo general:	16
Objetivos específicos:	16
Hipótesis	16
Justificación.....	16
Declaración de variables	17
Métodos de investigación.....	18
Aportes de la investigación	18
Estructura capitular	18
CAPÍTULO I.....	19
MARCO TEÓRICO.....	19
1.1 OBSERVATORIOS EN EL MUNDO	19
1.1.1 DEFINICIÓN	19
1.1.2 IMPORTANCIA DE LOS OBSERVATORIOS	20
1.1.3 ANTECEDENTES DE OBSERVATORIOS	21
1.2 OBSERVATORIOS DE COMERCIO EXTERIOR EN EL MUNDO.....	22
1.2.1 IMPORTANCIA	22
1.2.2 OBSERVATORIOS DE COMERCIO EXTERIOR EN AMÉRICA LATINA	23
1.3 RELACIONES INTERNACIONALES	23
1.3.1 DEFINICIÓN	23
1.3.2 GLOBALIZACIÓN	24
1.3.3 REGIONALIZACIÓN	25
1.3.4 INTEGRACIÓN REGIONAL.....	26
1.3.5 RELACIONES INTERNACIONALES EN EL MUNDO	27
1.3.6 RELACIONES INTERNACIONALES EN LOS OBSERVATORIOS	28
1.3.7 RELACIONES INTERNACIONALES EN LOS OBSERVATORIOS DE COMERCIO EXTERIOR	28

1.3.8 RELACIONES INTERNACIONALES EN LOS OBSERVATORIOS DE AMÉRICA LATINA	29
1.3.9 RELACIONES INTERNACIONALES EN EL OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA, UNIVERSIDAD DE OTAVALO	29
1.4 MANUAL DE PROCESOS	29
1.4.1 DEFINICIÓN	29
1.4.2 OBJETIVOS Y POLÍTICAS DEL MANUAL DE PROCESOS	30
1.4.3 MAPEO DE PROCESOS	31
1.4.4 MANUAL DE PROCESO DE UN OBSERVATORIO DE COMERCIO Y RELACIONES INTERNACIONALES	32
CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO I	33
CAPÍTULO II.....	34
MARCO METODOLÓGICO.....	34
2.1 PARADIGMA DE LA INVESTIGACIÓN	34
2.1.1 ENFOQUE CUALITATIVO	34
2.1.2 ENFOQUE CUANTITATIVO	34
2.2 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN	35
2.2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	35
2.2.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	36
2.3 MÉTODOS	37
2.3.1 MÉTODO INDUCTIVO.....	37
2.3.2 MÉTODO DEDUCTIVO	37
2.3.3 MÉTODO ANALÍTICO	37
2.4 POBLACIÓN Y MUESTRA	38
2.5 TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE INFORMACIÓN	38
2.5.1 CONFIABILIDAD.....	38
2.5.2 INSTRUMENTOS DE LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN	39
2.5.3 VALIDEZ	40
2.5.4 TRIANGULACIÓN DE LA INFORMACIÓN	40
2.5.5 ETAPAS DEL MANUAL DE PROCESO DE RELACIONES INTERNACIONALES.	42
GRÁFICO No. 1	42
CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO II	43
CAPÍTULO III.....	44

ANÁLISIS DE RESULTADOS	44
INTRODUCCIÓN.....	48
OBJETIVOS	49
Objetivo General	49
Objetivos Específicos	49
Proceso y Procedimientos	50
Proceso de Relaciones Internacionales	50
Propósito	50
Alcance	50
Inteligencia Comercial.....	50
Comercio Exterior	51
Inversión Extranjera	51
Área legal.....	51
Estudio de Mercado	51
Cooperación Internacional	51
Referencias	52
Ministerio de Comercio Exterior	52
Responsabilidades	52
Definiciones.....	52
Relaciones Internacionales	52
Negociación	53
Manual	53
Proceso.....	53
Procedimiento	53
Actividades.....	53
Métodos	54
Políticas y Lineamientos	54
Diagrama de Flujo.....	55
Descripción de actividades	58
FORMATOS E INSTRUCTIVOS	69
Identificación del Seminario	69
Identificación del Taller	71
Identificación del Curso.....	73

Identificación del Conferencia	75
Identificación del Adiestramiento	77
Identificación de la Capacitación.....	79
Identificación de la Feria	81
Identificación de la Exposición	83
Identificación del Evento Científico	85
Identificación del Modelo de Negociación	87
Identificación de la Ficha de Misión en Ecuador	89
Identificación de la Ficha de Misión en el Exterior	91
Identificación de la Visita.....	93
Identificación de Convenio	95
Identificación de Carta de Intención	97
Identificación del Acuerdo de Trabajo	99
Identificación del informe de Noticias.....	101
Conclusiones	103
CONCLUSIONES	104
RECOMENDACIONES	105
ANEXO NO. 1.....	106
ENTREVISTA.....	106
BIBLIOGRAFÍA.....	107

RESUMEN

Las Relaciones Internacionales han sido vínculos que se establecieron entre empresas, instituciones, organismos o naciones con el fin de mantener negociaciones que beneficie a los actores mediante acuerdos, políticas comerciales, relaciones diplomáticas y en beneficio de las empresas.

El objetivo de esta investigación fue crear el Manual de proceso de Relaciones Internacionales para el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera para la Universidad de Otavalo. Para ello, se analizaron las bases teóricas que ayudó a tener una mejor visión para el desarrollo de este proyecto, se aplicó una metodología de estudio tomando en cuenta un enfoque cualitativo, un diseño de investigación exploratoria y un tipo de investigación de campo.

Para la recolección de información se utilizó la entrevista como instrumento de investigación, que fue aplicada a los especialistas del área de Comercio Exterior con el cual se tuvo como resultado distintas opiniones acerca de temas que se relacionan con las áreas de Relaciones Internacionales, Comercio Exterior e Inversión Extranjera, que sirvió para la realización del tercer capítulo.

Finalmente se creó el manual de proceso y procedimientos de Relaciones Internacionales que tiene como finalidad aportar al usuario una guía práctica; en el manual se encuentra el diagrama de flujo el cual consta de tres procedimientos en los que se describió las actividades de cada área, dentro del cual se planteó modelos de mecanismos de internacionalización de productos y servicios, modelos de negociación y acuerdos, y modelos de trazabilidad para dar seguimiento a las negociaciones concretadas.

ABSTRACT

The International Relations have been links that were established between companies, institutions, organizations or nations in order to hold negotiations that benefits the actors through agreements, commercial policies, diplomatic relations or for the benefit of companies.

The objective of this investigation was to create the International Relations Process Manual for the Foreign Trade and Foreign Investment Observatory for the University of Otavalo. To do this, the theoretical bases that helped to have a better vision for the development of this project were analyzed, a study methodology was applied taking into account a qualitative approach, an exploratory research design and a type of field research.

For the collection of information, the interview was used as a research instrument, which was applied to the specialists of the Foreign Trade area, which resulted in different opinions about issues related to the areas of International Relations, Foreign Trade and Foreign Investment, which served to carry out the third chapter.

Finally, an International Relations process and procedures manual was created that aims to provide the user with a practical guide, a flow chart was also made which consists of three procedures in which the activities of each area were described, models were proposed of mechanisms for internationalization of products or services, negotiation models and agreements, and traceability models to follow up on the specific negotiations.

INTRODUCCIÓN

Las relaciones internacionales son vínculos que se establecen entre organizaciones o empresas que buscan tener acuerdos que los beneficie, por medio de políticas comerciales, acuerdos, solución de problemas, relaciones diplomáticas; optimizar las relaciones exteriores con miras a mejorar el comercio teniendo como fin vincularse con nuevos mercados, manteniendo la cooperación y buenas relaciones internacionales.

Las relaciones internacionales han surgido como una vía y solución para solventar las necesidades de las empresas y organizaciones creando oportunidades tanto para exportadores como importadores con la apertura de nuevos mercados a través de las relaciones comerciales creando alianzas con diferentes empresas u organizaciones. Hace referencia a grandes temas del sistema internacional como temas de políticas, comerciales, jurídicas y diplomáticas.

En la actualidad no hay instituciones u organizaciones que generen o guarden información documental en materia de las relaciones internacionales de los acuerdos, acercamientos o vínculos de las empresas del país con otras organizaciones internacionales que ayuden a tener una estadística referencial de las relaciones comerciales, de ferias internacionales en las que han asistido, de foros o exposiciones internacionales.

La asesoría que brinda el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo ayuda en todos los procesos de importación y exportación de o un bien o de un servicio así como también la búsqueda de mercados internacionales, la relación y acercamientos con empresas del exterior; atraer Inversión Extranjera, Cooperación Internacional y en mediano plazo tener una base estadística e información que ayude a la proyección de futuros emprendedores e investigadores y con esto se tendrá información actualizada para su formación y para la creación de nuevos proyectos.

El Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo con el manual de proceso de las Relaciones Internacionales buscará que el usuario se beneficie con acuerdos comerciales, políticas exteriores, acercamientos con empresarios internacionales; también con la búsqueda de ferias internacionales, foros, exposiciones en el exterior de acuerdo a cada necesidad en donde el productor, el comerciante, las pequeñas y medianas empresas puedan mostrar, ofertar y hacer conocer sus productos y servicios.

Antecedentes y situación problemática

Es importante tener un Observatorio de Comercio Exterior, Inversión Extranjera en la Universidad Otavalo ya que en la zona norte de la sierra no se cuenta con un espacio en donde las sociedades de sectores empresariales y personas emprendedoras de las regiones puedan acceder a un servicio donde tengan disposición de información y un seguimiento para el desarrollo de un proceso ya sea de un servicio o un producto para su exportación o importación, y que brinde la posibilidad de establecer las Relaciones con Organizaciones Internacionales o con Organismos afines según la necesidad del usuario.

La Universidad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), que tiene como meta en el área de la investigación abrir espacios de estudio, debate e investigación sobre temas sociales, políticos y económicos desde una perspectiva no solamente interna sino internacional y, dentro de ella, latinoamericana se propone crear a través de este proyecto una entidad que genere ese espacio para que especialistas y responsables en política exterior analicen y propongan alternativas para hacer frente a los problemas internacionales con una visión pluralista, libre y autónoma (FLACSO, 2017).

El Observatorio de Comercio Exterior, Inversión Extranjera; Universidad Otavalo tendrá un espacio de transmisión y comunicación del conocimiento, procurando dar respuesta a los problemas sociales o desconocimientos de los usuarios por medio de un proceso de Relaciones Internacionales para que sus necesidades sean estudiadas mediante el proceso de políticas requeridas para su análisis. Acercando los resultados de nuestro proyecto de investigación a la realidad que las sociedades y empresas de las zonas desean realizar teniendo un impacto real. Y por otra parte también se buscará la participación de los estudiantes de Comercio Exterior en espacios académicos dentro del Observatorio.

El Observatorio de Comercio Exterior, Inversión Extranjera; desarrollará en la Universidad Otavalo un proceso para las Relaciones Internacionales que permita sistematizar, analizar y gestionar las problemáticas de los diferentes sectores con la generación de resultados mediante una continua investigación de información a través de Organismos Internacionales que pueda ayudar a solventar las necesidades del usuario.

Problema científico:

¿Cómo gestionar el proceso de Relaciones Internacionales que contribuya a la creación del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera, Universidad de Otavalo?

Objetivo general:

Diseñar un manual de proceso de Relaciones Internacionales para la creación del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad de Otavalo.

Objetivos específicos:

Analizar el marco teórico para la elaboración del manual de proceso de Relaciones Internacionales del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad Otavalo.

Establecer un análisis metodológico para el manual de proceso de Relaciones Internacionales del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad Otavalo.

Diseñar el manual de proceso de Relaciones Internacionales del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad Otavalo.

Hipótesis

El diseño de un manual de proceso de Relaciones Internacionales contribuye a la creación del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad de Otavalo.

Justificación

Con este proyecto se beneficiarán las comunidades de las diferentes zonas como Ibarra, Otavalo, Atuntaqui, Cotacachi, Cayambe, Tabacundo, entre otras y también será de beneficio para los estudiantes de Comercio Exterior de la Universidad de Otavalo.

Las Relaciones Internacionales como objeto de estudio estuvieron, durante mucho tiempo, asociadas a la práctica de la política exterior. El relacionamiento entre los estados, si bien marcado por condiciones estructurales que devienen de su inserción en la producción global desde la temprana creación de las repúblicas, básicamente se procesaba alrededor de temas convencionales, relacionados con la construcción misma de los Estados nacionales (Calduch, 1991, pág.13).

Por relaciones internacionales se entiende al conjunto de vínculos que se establecen entre dos o más países del mundo. Las relaciones internacionales son una de las formas más primitivas de vínculo que existe para el ser humano si tenemos en cuenta que las mismas surgen en el momento en que una sociedad busca relacionarse con otra por diferentes razones (Bembibre, 2013).

Las relaciones internacionales suponen un complejo aspecto para los países comprometidos en las relaciones con otras naciones, así como para los observadores que intentan comprender dichas relaciones. Influidas por diversas variables, son diseñadas por los principales protagonistas de las relaciones internacionales, entre los que se incluyen dirigentes nacionales, políticos y otros agentes no dependientes del gobierno, como ciudadanos, empresas y organizaciones no gubernamentales. Todos ellos se ven afectados por acontecimientos políticos, pero también por otros factores (económicos, geográficos, culturales). Pese a ello, el principal objeto de las relaciones internacionales es analizar las relaciones entre estados (Bembibre, 2013).

A través de este proyecto de proceso y procedimientos de las Relaciones Internacionales permitirá optimizar la toma de decisión que ayudará a la sociedad a su fortalecimiento y crecimiento empresarial y esto contribuirá al desarrollo del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad Otavalo, teniendo en cuenta datos cualitativos que permitirá ampliar la información de Relaciones Internacionales.

Estos conocimientos ayudarán para que el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad Otavalo pueda brindar servicios de calidad y satisfacer las necesidades de los usuarios, empresas de las zonas y a los estudiantes de Comercio Exterior que formarán parte de este Observatorio.

El diseño de un manual de procesos de las Relaciones Internacionales contribuye al desarrollo del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad Otavalo, mediante la recopilación de datos y el empleo de técnicas de investigación.

Declaración de variables

Variable independiente: Creación del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera, Universidad de Otavalo.

Variable dependiente: Manual del proceso de Relaciones Internacionales.

Métodos de investigación

Esta investigación se desarrollará bajo una metodología de investigación cualitativa, por cuanto esta permitirá conocer la forma cómo operan y están constituidos otros Observatorios, a través de la descripción exacta de los objetivos, estructura organizacional, servicios que ofrecen y fuentes de Relaciones Internacionales. Por medio de la revisión de datos que ayudarán a tener un mejor conocimiento acerca de las Relaciones Internacionales. Utilizar las principales fuentes de bases internacionales para la obtención de la información.

Se realizará una entrevista a expertos para saber si será factible la realización de un manual de proceso de Relaciones Internacionales para el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad de Otavalo.

Aportes de la investigación

A través de la investigación de Observatorios de Comercio Exterior y de Relaciones Internacionales en América Latina y Ecuador se tomará referencias que aporten a la creación del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera, Universidad de Otavalo; también la investigación del rol que cumplen las Relaciones Internacionales para poder guiar al usuario de acuerdo a su necesidad y capacidad para relacionarse en el exterior en la oferta de sus productos o servicios.

Estructura capitular

Este trabajo de titulación está conformado por la introducción en la que consta con antecedentes, situación problemática, problema científico, objetivos general y específicos, la hipótesis, variables; por el capítulo I que es el marco teórico en el que integran apartados como observatorios, relaciones internacionales y manual de procesos; por el capítulo II que es el marco metodológico que está formado por el diseño, el tipo, la metodología, la población, muestra, técnicas, instrumentos de recolección de datos y la validación; y por el capítulo III que es el análisis de resultados de la investigación.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

La intención del desarrollo de este capítulo es dar a conocer al lector el escenario de las bases teóricas para la creación del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera para la Universidad de Otavalo en base a las Relaciones Internacionales, para esto se analiza el contexto y las políticas que afectan a la creación de observatorios en Relaciones Internacionales en América Latina y Ecuador, esto se logrará analizando la globalización y la integración regional. Este capítulo se presenta como una revisión del tema que pretende ahondar en los conceptos de Observatorios, Comercio Exterior y Relaciones Internacional, retomando las propuestas teóricas de diversos autores para cada uno de los conceptos.

1.1 OBSERVATORIOS EN EL MUNDO

1.1.1 DEFINICIÓN

La creación de observatorios es un fenómeno relativamente reciente que testimonia la creciente toma de conciencia de la necesidad de realizar de una manera permanente y sistemática la evaluación de una situación o de un fenómeno dado (Maiorano, 2003, pág.2).

Los Observatorios son organismos auxiliares, colegiados y de integración plural que deben facilitar una mejor información a la opinión pública y propiciar la toma de acciones concretas por parte de las autoridades responsables (Maiorano, 2003, pág.2).

Una característica presente en algunos de los sitios de observatorios consultados es la vinculación entre conocimiento y acción, esto es, su carácter instrumental en la definición de estrategias de intervención o políticas públicas que orientan las acciones de las instituciones del sector público o privado (Angulo, 2009, pág.12).

Los observatorios son espacios de investigación sistemática en el tiempo, sobre diferentes eventos y quehaceres, bien sean económicos, sociales, ambientales o culturales; construyen información primaria o compilan información secundaria, para someterla a diferentes pruebas, lo que les permite ofrecer a la comunidad análisis e

interpretaciones empíricas inductivas o deductivas de cierta profundidad sobre fenomenologías concretas, con el fin de motivar la reflexión, la crítica y, si es posible, otros estudios a partir de sus resultados (Angulo, 2009, pág.13).

Además, son herramientas dinámicas y flexibles para elaborar a partir de bases de datos, bien sea cuantitativas o cualitativas, diagnósticos exhaustivos y rigurosos que tienen como objeto explicar y teorizar sobre fenómenos que afectan a una población, sector, gremio o territorio determinado, aportando elementos teóricos o numéricos de importancia para la toma de decisiones, la elaboración de políticas, la preparación de eventos formativos e investigaciones, entre otros (Correa, 2014, pág.132).

Los observatorios se pueden clasificar alrededor de dos grandes vertientes: la primera obedece a los observatorios de carácter estatal y la segunda corresponde a los observatorios privados. En la primera se encuentran aquellos observatorios encaminados a la investigación, análisis y reflexión sobre políticas, hechos de gobierno o Estado e impactos de tales experiencias a nivel internacional, nacional, departamental o municipal; también se incluyen en este aparte los observatorios de organizaciones y empresas del Estado. Mientras que en los segundos se encuentran todos aquellos observatorios nacidos en el sector real de la economía, las universidades y las organizaciones no gubernamentales (ONG), en cuyo caso el interés investigativo se orienta preferiblemente hacia aspectos de orden económico, social, cultural o ambiental (Correa, 2014, pág.133).

Un observatorio es definido por los autores del presente trabajo de titulación como un organismo académico estratégico, que puede ser con o sin fines de lucro, donde se busca influir a nivel local, nacional e internacional, en la formación de opinión académica, creado para el servicio del sector público, privado, sociedad en general, a través de la recopilación de información, análisis y comunicación estratégica, en materia de Comercio Exterior e Inversión Extranjera.

1.1.2 IMPORTANCIA DE LOS OBSERVATORIOS

Si bien se han hecho esfuerzos por caracterizar al observatorio como concepto, éste permanece atado al campo de la aplicación con ciertos avances, pero sin llegar a precisar su perfil y funciones. El tema de la metodología y de las herramientas empleadas en el procesamiento y análisis de la información, así como la definición y

articulación con las entidades o personas responsables de emplear esta información, que se recoge en el observatorio, no están totalmente resueltas. Por lo cual es pertinente precisar desde el punto de vista conceptual sus atributos distintivos al margen del área de interés que motiva su creación (Angulo, 2009. pág.12).

El observatorio es un catalizador de la inteligencia colectiva que abre la participación a un mayor número de agentes, y que requiere de un ambiente propicio para dar valor agregado a datos e información y conocimiento a fin de activar el potencial humano de las organizaciones. Se trata de una estrategia colaborativa, y su puesta en práctica implica incrementar y estimular al flujo de información pertinente (Angulo, 2009. pág.12).

Una característica presente en algunos de los sitios de observatorios consultados es la vinculación entre conocimiento y acción, esto es, su carácter instrumental en la definición de estrategias de intervención o políticas públicas que orientan las acciones de las instituciones del sector público o privado (Angulo, 2009. pág.12).

1.1.3 ANTECEDENTES DE OBSERVATORIOS

Observatorio Económico Latinoamericano, desarrolla sus trabajos desde una perspectiva latinoamericana, para la comprensión y la solución de los problemas económicos comunes a todos los países. Busca mantener un diálogo constante con el sector académico, organismos gubernamentales y las organizaciones de la sociedad civil en los temas de interés del observatorio (Observatorio Económico Latinoamericano, 2012)

El Observatorio Económico y Social del Valle del Cauca es una instancia con criterio independiente y autónomo conformada por: instituciones públicas y privadas de análisis y monitoreo de información económica y social objetiva, unificada, periódica y oportuna con valor agregado, que sirve de base para la formulación de lineamientos estratégicos y toma de decisiones útiles para el desarrollo del territorio. Conformado por instituciones públicas, privadas y académicas de la región (Cámara de Comercio de Cali, 2018).

Observatorio América Latina y Asia Pacífico (CEPAL), el Observatorio está compuesto por un espacio virtual donde se brinda información relevante sobre la relación económica comercial entre ambas regiones, así como por un ámbito en el

cual se desarrollan actividades (foros, seminarios, etc.) que contribuyen a avanzar en el conocimiento y reflexión sobre esta relación estratégica, en colaboración con los países involucrados, organismos internacionales y regionales y mecanismos de integración que contribuyen a este proyecto (Observatorio América Latina Asia Pacífico, 2018).

1.2 OBSERVATORIOS DE COMERCIO EXTERIOR EN EL MUNDO

1.2.1 IMPORTANCIA

El Observatorio es concebido como una unidad académica por excelencia que tiene como finalidad primaria, y por supuesto no única, realizar un seguimiento y monitoreo a través de cuatro dimensiones: Las tendencias comerciales mundiales, el regionalismo Latinoamericano y sus particularidades, la realidad del comercio exterior y el comportamiento comercial exterior del corredor productivo (Observatorio de Comercio Internacional).

Con el Observatorio de Comercio Exterior se busca brindar información oportuna y pertinente en los programas docentes de la UNED, para facilitar su investigaciones y encuentros estratégicos permanentes, que permitan análisis y evaluación de los lineamientos e impactos del tema social equitativo y sostenible (Universidad Estatal a Distancia UNED, 2013).

El Observatorio tiene como objeto la generación de conocimiento, la creación de capacidades y la comunicación estratégica en los temas de comercio exterior, a fin de crear sinergias, priorizar temas académicos de investigación pertinente y brindar información oportuna como productos orientados a la academia, gremios, instancias gubernamentales y sociedad civil, en apoyo de una inserción exitosa del país en el comercio internacional y a una ampliación social de las oportunidades generadas por el comercio (Brenes, Govaere, 2013).

Los Observatorios de Comercio Exterior tienen como objetivo brindar un espacio a los empresarios locales y nacionales, para conocer las oportunidades del comercio internacional, de igual manera, contribuye al fortalecimiento y mejoramiento de los conocimientos de los empresarios, en temas de internacionalización.

1.2.2 OBSERVATORIOS DE COMERCIO EXTERIOR EN AMÉRICA LATINA

El Observatorio de Comercio Exterior de la Universidad Estatal a Distancia de Costa Rica, (UNED) es un organismo académico institucional permanente de investigación, prestación de servicios, creación de capacidades y comunicación estratégica entre todos los actores sociales, empresariales y políticos nacionales en todos los temas vinculados con el comercio exterior y sus impactos socioeconómicos, nacionales y regionales (UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA, 2013).

El Observatorio de Comercio Exterior, OCE de Ecuador es una institución sin fines de lucro que da seguimiento y busca influir a nivel nacional e internacional en materia de comercio exterior, inversión extranjera y negociaciones comerciales. Se constituye en una institución de vigilancia crítica y permanente sobre políticas y acciones que el país ejecute y sus repercusiones en la materia. Evalúa “objetivamente” los efectos de medidas tomadas en el país y fuera de él. Concientiza y “propone” acciones a líderes políticos y gremiales, productores, empresarios, medios de comunicación y sociedad civil en general (Observatorio de Comercio Exterior, 2007).

1.3 RELACIONES INTERNACIONALES

Los resultados que se realizarán a través de las Relaciones Internacionales, ofrecerán los temas necesarios para que los actores del Observatorio tengan disponibilidad en los diversos acuerdos vigentes que tienen los Observatorios con otros países. Tendrá como clientes directos a las empresas locales y/o nacionales, al gobierno e instituciones no gubernamentales, a los medios de comunicación y a la comunidad e indirectos como a otros Observatorios de Comercio Exterior tanto locales, nacionales e internacionales. La implementación del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera tendrá en un futuro un impacto teórico-práctico, con los investigadores asociados, en temas específicos como: Comercio Exterior con América Latina, Asia, Europa, Estados Unidos entre otros estados, conformando así, redes de conocimiento que permitan complementarse entre sí, con el comercio exterior en que esté especializado cada uno de ellos.

1.3.1 DEFINICIÓN

Dentro de la Enciclopedia Británica se encuentra que relaciones internacionales se define como “el estudio de las relaciones de los Estados con otros y con

organizaciones internacionales y otras entidades subnacionales”. Este tipo de relaciones tienen un carácter no sólo político, también están incluidas la sociología, psicología, economía, historia, geografía, leyes y filosofía (Catarina, 2007, pág.2).

1.3.2 GLOBALIZACIÓN

Inicialmente, la globalización fue conceptualizada como la expansión comercial de las empresas transnacionales en la esfera mundial, posteriormente fue extendiendo su interpretación en virtud del devenir de la evolución de la internacionalización a un sistema no controlado, pero evidentemente el concepto se le relaciona con el campo en el cual tiene influencia, del tal forma se puede hablar de una perspectiva social de la globalización, la perspectiva economicista y de la perspectiva política de la globalización y evidentemente la que más destaca por considerarse el inicio o el motor que despegó este proceso es la que se refiere a la perspectiva tecnológica (Flores, 2016, pág. 38).

Según Valenzuela (2005) dice que la globalización “es la tendencia de los mercados, de las empresas y en general de todas las instituciones a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras de los países (pág. 7).

Recientemente, el ritmo de la integración global ha aumentado dramáticamente. Los cambios sin precedentes en las comunicaciones, el transporte y la tecnología informática han dado un nuevo impulso al proceso y han hecho que el mundo sea más interdependiente que nunca. Las corporaciones multinacionales fabrican productos en muchos países y venden a consumidores de todo el mundo.

El dinero, la tecnología y las materias primas se mueven cada vez más rápidamente a través de las fronteras nacionales. Junto con los productos y las finanzas, las ideas y las culturas circulan más libremente. Como resultado, se están formando leyes, economías y movimientos sociales a nivel internacional (Flores, 2016, pág. 42).

Según Joseph Stiglitz (2003) dice que la globalización no es en sí ni buena ni mala, sino que todo depende del modo en que ésta sea gestionada; en su opinión, los efectos adversos de la misma. Aumento de la pobreza, incremento de las desigualdades, exclusión social, paro, contaminación, etc.

Pueden ser paliados por medio de la política económica pero, para ello, es necesaria la existencia de una firme voluntad política (pág. 216).

Basándose en la teoría recopilada se dice que la globalización no es más que el desarrollo y evolución de la perspectiva tecnológica como los cambios progresivos de la comunicación y transporte siendo herramientas de gran ayuda para que las empresas e instituciones puedan crear productos y sean comercializados a personas de todo el mundo así logrando extenderse a nivel mundial.

La teoría globalista de las relaciones internacionales, también denominada por algunos autores como transnacionalista, enfoca su análisis en un sistema internacional de interdependencias, pues las relaciones internacionales se mueven a partir de las interacciones de gran cantidad de actores además de los estatales (Tarzi, 2004, pág. 115).

Así, bajo este esquema, el sistema internacional globalista o transnacionalista no solamente involucra las relaciones de poder vinculadas a los Estados, en dicho escenario también participan todo tipo de actores cuyas acciones giran en torno a actividades económicas, comerciales, políticas y financieras.

1.3.3 REGIONALIZACIÓN

La regionalización es el proceso de separar un espacio territorial en fracciones más pequeñas con un fin específico. Dependiendo del uso de esta segmentación, tanto su proceso como su finalidad pueden variar. En el caso de espacios políticos territoriales como países o estados, puede hacerse para dividir un país en estados, departamentos o municipios (Ramírez, 2006).

El criterio básico utilizado para determinar una región es que constituya una unidad geográfica y socioeconómica que pueda producir un crecimiento auto sostenido y no de dependencia exclusiva al núcleo central. Dentro de lo relativo a todos los aspectos que puedan considerarse, y en la necesidad de usar, por lo menos en esta etapa, los límites político-administrativos de los departamentos para la utilización de los antecedentes estadísticos disponibles, se individualizaron las regiones (Ramírez, 2014).

Regionalizar, en su sentido más amplio y relacionado a una de sus raíces etimológicas, como “recortar” el espacio o en él trazar líneas, es una acción

relacionada también al sentido de orientarse como en la antigua concepción de “región” de los adivinos romanos que, a través de líneas o “regiones” trazadas en el cielo pretendían prever el destino de nuestra vida aquí en la Tierra (Haesbaert, 2010).

La regionalización es la división de un territorio político o país en fracciones más pequeñas como departamentos o municipios con un fin específico que es acelerar el desarrollo económico y social en forma equilibrada.

1.3.4 INTEGRACIÓN REGIONAL

La integración regional es un proceso multidimensional, que abarca no solo las temáticas económicas y comerciales, sino también las políticas, sociales, culturales y ambientales. La dimensión productiva en particular fue central en las reflexiones iniciales de la CEPAL sobre la integración. Se postulaba la necesidad de ir más allá de los mercados nacionales para aprovechar las economías de escala y las ventajas de aprendizaje que podía ofrecer el mercado regional. Ello a su vez contribuiría a que las economías de la región evolucionaran hacia modalidades de especialización productiva más sofisticadas y con mayor contenido tecnológico. Se trataba de avanzar en una industrialización apoyada en la complementariedad productiva, que elevaría el intercambio intrarregional de productos manufacturados. Este cambio en la matriz productiva, al ampliar y diversificar la oferta de divisas y reducir la dependencia respecto de una estructura exportadora demasiado anclada en las materias primas, ayudaría a superar la clásica restricción externa que ha caracterizado el desarrollo regional (CEPAL, 2014).

Una integración regional es la unión de distintas partes o países vecinos llegando a formar un bloque político-económico con el fin de lograr juntos mayor fuerza competitiva, más rendimiento en sus operaciones, minimizando riesgos, y fijándose metas compartidas.

El Banco de Desarrollo de América Latina antiguamente como Corporación Andina de Fomento es una institución financiera compuesta por varios países miembros e instituciones privadas, entre sus principales objetivos están el fomento de la integración regional de los países de América Latina, a través de operaciones de crédito, estudios técnicos y financieros para desarrollo de proyectos tanto en el sector público como privado así como cooperación financiera no rembolsable. La

CAF ofrece diversos servicios a los países miembros entre las que se puede mencionar préstamos, asesoría financiera, cooperación técnica y líneas de crédito (Rengifo y Jiménez, 2013, pág. 84).

1.3.5 RELACIONES INTERNACIONALES EN EL MUNDO

La UE es la organización de integración más desarrollada de las relaciones internacionales actuales. Se trata de una unión económica completa para los países del euro y además presenta elementos de una unión política. Para gestionar estas competencias se ha establecido un desarrollado entramado institucional, compuesto más por personalidades independientes que por representantes de los estados miembros, en cuyo seno las decisiones suelen tomarse por mayoría. Dispone de un eficaz sistema jurisdiccional propio para la solución de las controversias. La UE es el principal bloque económico mundial, lo que supone alrededor del 15% del PIB mundial, así como es también la segunda zona comercial mundial, después del NAFTA, generando en torno al 17% del comercio mundial, siendo su nivel de comercio intrarregional o sea los intercambios de bienes entre los estados miembros el más elevado del mundo dentro de un bloque comercial, en torno al 70% del comercio europeo total (Canovas, 2002, pág.10).

En cambio, Sudamérica solo es una realidad geográfica y cultural con un proyecto de unidad política, económica y jurídica gracias a la UNASUR, que no pretende ser una mera agenda comercial, puesto que incorpora mecanismos de inversiones para la integración física, así como de concertación política. Su metodología se basa en la convergencia política y económica progresiva, en un marco de cooperación jurídico-institucional claramente intergubernamental, entre los bloques subregionales de integración sudamericanos como el Mercosur y la CAN para ir implementando progresivamente una zona de libre cambio sudamericana. La UNASUR como bloque se constituye como la quinta potencia mundial con un gran potencial de crecimiento del intercambio de materias primas y manufacturas. Además, es la región que más alimentos produce y exporta en el mundo, tiene hidrocarburos para 100 años, posee el 27% del agua dulce del mundo, sus habitantes hablan dos lenguas que son el español y portugués y disfruta de ocho millones de km² de bosques, así como de un acceso directo a dos océanos (Canovas, 2002, pág.12).

1.3.6 RELACIONES INTERNACIONALES EN LOS OBSERVATORIOS

“El Observatorio Virtual Asia – Pacífico de Bogotá es una dependencia de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Jorge Tadeo Lozano. Constituye una plataforma de investigaciones de la Universidad en general y, en particular, del Programa de Relaciones Internacionales” (Observatorio Virtual Asia – Pacífico Bogotá, 2012).

El Observatorio y las Relaciones Internacionales se adaptan para brindar información relevante sobre la relación económica comercial entre las regiones, así como por un ámbito en el cual se desarrollan actividades (foros, seminarios, etc.) que contribuyen a avanzar en el conocimiento y reflexión sobre esta relación estratégica, en colaboración con los países involucrados, organismos internacionales y regionales y mecanismos de integración que contribuyen a este proyecto (Observatorio América Latina, Asia Pacífico, 2015).

1.3.7 RELACIONES INTERNACIONALES EN LOS OBSERVATORIOS DE COMERCIO EXTERIOR

El Observatorio de Comercio Internacional (OCI) recalca: El Observatorios busca realizar un seguimiento y monitoreo a través de tres dimensiones: Las tendencias comerciales mundiales, donde se busca analizar el comportamiento general del comercio a nivel internacional, detectando las tendencias, el rol que adquieren determinados países o regiones y los problemas que surgen en su interacción. El regionalismo Latinoamericano y sus particularidades: que tiene como propósito estudiar las características de la realidad latinoamericana y cómo se produce la vinculación con el resto del mundo, a partir de una mirada de tipo sistémica que evidencie el posicionamiento de la región en dos sentidos: intra y extra regional. La realidad del comercio exterior argentino: la inserción del país en el esquema mundial y regional permite comprender el direccionamiento de las exportaciones e importaciones, como así también los perfiles de estas operaciones y el rol de una determinada política económica. Resulta útil estudiar los intercambios comerciales a través de una serie de indicadores específicos que muestren el posicionamiento del país frente a estos dos escenarios. (Observatorio de Comercio Internacional, 2015)

1.3.8 RELACIONES INTERNACIONALES EN LOS OBSERVATORIOS DE AMÉRICA LATINA

El Consejo de Relaciones Internacionales de América Latina y el Caribe fue establecido con el propósito de darle a la región un instrumento de análisis sobre su inserción global. Es un centro independiente desde donde opinar, debatir y traer miradas distintas a los temas de la integración y la política exterior de los países. Su objetivo final es buscar una convergencia para que, en el dinámico y cambiante escenario global de las relaciones internacionales, América Latina y el Caribe pueda expresarse con una sola voz (Comisión Económica para América Latina y El Caribe, 2017).

1.3.9 RELACIONES INTERNACIONALES EN EL OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA, UNIVERSIDAD DE OTAVALO

A lo largo del tiempo, se interactúa con otras personas en la familia, en la escuela, con las amistades, en la calle, en el trabajo. En estas relaciones intervienen las emociones, los sentimientos, la empatía y la inteligencia emocional. Las emociones y los sentimientos nos producen reacciones fisiológicas que responden a necesidades afectivas. El bienestar o malestar que rodean a las personas, depende de la manera en que sean satisfechas las necesidades.

Esto es similar ahora en día, donde organizaciones y empresas buscan la expansión internacional de los diferentes mercados para que las naciones puedan avanzar en su desarrollo, sin importar la tendencia ideológica del país, debido a que las bases se sientan principalmente en lo económico y político

Las relaciones internacionales en el observatorio de comercio exterior de la Universidad de Otavalo son de gran importancia para los usuarios ya que contienen información y conocimiento acerca de la materia a la cual se podrá acceder para tener ayuda en la solución pacífica de conflictos y en el quehacer diario de las organizaciones del mundo globalizado en el que se vive.

1.4 MANUAL DE PROCESOS

1.4.1 DEFINICIÓN

El manual de procesos, también conocido como manual de procedimientos, es aquel que permite que una empresa funcione de manera correcta, debido a que es donde

se establecen, políticas, normas, reglamentos, sanciones y todo aquello concerniente a la gestión de la organización (Inpulsapopular, 2015).

Este manual debe estar escrito en un lenguaje sencillo, llano y lógico. También debe establecer estipulados aplicables para los trabajadores y ser flexible, por si en determinado momento hay que modificarlo de acuerdo a nuevas políticas de la compañía (Inpulsapopular, 2015).

Un punto importante es que esta guía debe ser leída por todo el personal de la empresa, principalmente por aquellos que se reintegran a la institución y debe contener básicamente: la misión, visión, valores, políticas, estrategias, principios, objetivos, funciones y los productos o servicios (Inpulsapopular, 2015).

Un manual de procedimientos es el documento que contiene la descripción de actividades que deben seguirse en la realización de las funciones de una unidad administrativa, o de dos o más de ellas. El manual incluye además los puestos o unidades administrativas que intervienen precisando su responsabilidad y participación (Vivanco, 2017).

Un manual de procesos sirve como medio de comunicación, en forma sistemática y ordenada tanto los datos e información brindada como antecedentes, objetivos, legislación, sistemas, políticas, procesos y procedimientos. Funciona como una herramienta administrativa dentro de la empresa ya que asisten en la operatividad en los distintos departamentos, así como también realiza un seguimiento secuencial de actividades y tareas asignadas a los integrantes del departamento (Vivanco, 2017).

1.4.2 OBJETIVOS Y POLÍTICAS DEL MANUAL DE PROCESOS

El objetivo de mapear o diagramar es mostrar gráficamente, por medio de símbolos, cuáles son las actividades que se llevan a cabo dentro de una organización o un proceso de tal manera que todo aquel que lo lea sea capaz de comprender el alcance y/o llevar a cabo el proceso. Todos los procesos que se llevan a cabo en una organización deben de ser medibles, con el fin de poder determinar si se están cumpliendo los objetivos estratégicos para lo cual fueron establecidos (Pedraza, 2018).

El objetivo del manual de procesos del observatorio de comercio exterior e inversión extranjera para la universidad Otavalo es desarrollar actividades de investigación en el campo de las Relaciones Internacionales con instituciones del país o del exterior, la situación internacional para la toma de decisiones y la política en el ámbito de los partidos políticos, instituciones sectoriales y organizaciones no gubernamentales de carácter internacional (Pedraza, 2018)

1.4.3 MAPEO DE PROCESOS

Mapear un proceso paso a paso consiste en diseñar el flujo de sus actividades. Es una imagen fiel de la situación actual del proceso, de modo que usted pueda entenderlo por completo y permitir la comprensión necesaria para pensar en una manera de mejorarlo (Heflo, 2017).

El mapa de procesos, red de procesos o supuestos operacionales es la estructura donde se evidencia la interacción de los procesos que posee una empresa para la prestación de sus servicios. Con esta herramienta se puede analizar la cadena de entradas – salidas en la cual la salida de cualquier proceso se convierte en entrada del otro; también podemos analizar que una actividad específica muchas veces es un cliente, en otras situaciones es un proceso y otras veces es un proveedor (Fontalvo, 2010).

La importancia de los diagramas de procesos en el análisis de las relaciones entre clientes y proveedores, que son la base para mejoras apropiadas. Proporciona instrucciones detalladas para la creación e interpretación de un diagrama de relaciones de un proceso y de un diagrama interdisciplinario de proceso, y revisa el tan usado flujo grama.

El mapeo de procesos de negocios se refiere a las actividades involucradas en la definición de lo que hace una entidad de negocios, quién es responsable, a qué estándar se debe completar un proceso de negocios y cómo se puede determinar el éxito de un proceso de negocios (Heflo, 2017).

El propósito principal detrás del mapeo de procesos de negocios es ayudar a las organizaciones a ser más efectivas. Un mapa o diagrama de procesos de negocios claro y detallado permite a las empresas externas ingresar y ver si se pueden realizar mejoras en el proceso actual. Los objetivos de toda la organización para

garantizar que todos los procesos estén alineados con los valores y capacidades de la compañía u observatorio (Heflo, 2017).

Los elementos clave del mapeo de procesos incluyen acciones, pasos de actividad, puntos de decisión, funciones, entradas / salidas, personas involucradas, mediciones de procesos y tiempo requerido. Consiste en comunicar su proceso a otros para que pueda alcanzar sus objetivos de gestión. Saber cómo mapear un proceso lo ayudará a desarrollar una comunicación y comprensión más sólidas en su organización.

1.4.3.1 Fases y formas de aplicar el mapeo de procesos al Observatorio de Relaciones Internacionales

Las fases son identificar objetivos, alcance de las Relaciones Internacionales y áreas de trabajo. Recopilación de información de las personas que realizan el trabajo, convierte los hechos en un mapa de procesos, trabaje en el mapa, desafiando cada paso. Desarrolle nuevos métodos, elimine trabajos innecesarios, combine pasos, reorganice pasos, agregue nuevos pasos cuando sea necesario, mantenga el mapa del proceso en la biblioteca, revise de forma rutinaria y supervise el proceso para detectar cambios.

El manual de procedimientos de Relaciones Internacionales, el cual será crea para obtener una información detallada, ordenada, sistemática e integral que contiene todas las instrucciones, responsabilidades e información sobre políticas, funciones, sistemas y procedimientos de las distintas operaciones o actividades. Este manual, se desarrollan para cada una de las actividades u operaciones que tengan que ver con los procesos de las Relaciones Internacionales mediante acuerdo con los lineamientos y exigencias establecidas por la ley.

1.4.4 MANUAL DE PROCESO DE UN OBSERVATORIO DE COMERCIO Y RELACIONES INTERNACIONALES

Comisión Económica para América Latina y El Caribe, dice: El manual del Observatorio de Comercio e Integración de Centroamérica presenta el diseño de un "Prototipo de Observatorio de Comercio e Integración de Centroamérica", construido en primera instancia para el conjunto de los países miembros de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana. El manual incluye, además de indicadores comerciales, un primer apronte al análisis de las estadísticas de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES); aprovechando las estadísticas disponibles del VII

Económico de El Salvador, país que mantiene un detallado Sistema de Información sobre agentes económicos a nivel microeconómico. En lo fundamental, este manual es una etapa avanzada que materializa el trabajo desarrollado por varios técnicos de la División de Comercio Internacional e Integración (DCII); de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) el Prototipo del Observatorio en línea y el manual que lo acompaña sean el inicio de una nueva etapa de creación de capacidades a nivel regional.

CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO I

Se cumplió con el objetivo número uno ya que se analizaron las bases teóricas que llevaron a conocer el significado y las teorías de los Observatorios de Comercio Exterior y de Relaciones Internacionales mediante una revisión de información de bibliotecas físicas, repositorios digitales, revistas científicas, paginas oficiales de instituciones públicas y privadas, y centros de investigación de Observatorios a nivel internacional, nacional y regional.

Entre las referencias revisadas para la elaboración del marco teórico destacan el Observatorio de Comercio Exterior de Ecuador, Observatorio de América Latina y Asia Pacífico que recalcan la importancia y el funcionamiento de los Observatorios de Comercio Exterior y de Relaciones Internacionales mediante el proceso de investigaciones que llevan a cabo, para profundizar el conocimiento que se necesita para orientar a los diferentes lectores.

Esta investigación permitió conocer la forma como operan y están constituidos otros Observatorios, a través de la descripción exacta de los objetivos, estructura organizacional, servicios que ofrecen y fuentes de relación con otros Observatorios.

CAPÍTULO II

MARCO METODOLÓGICO

En materia metodológica el investigador define en términos generales el tipo de metodología con la que va a trabajar, esto es si va a desarrollar una estrategia cualitativa, una metodología cuantitativa o bien combinar las dos. La elección de la perspectiva metodológica debe ser justificada es decir el investigador debe explicar por qué considera que los procedimientos seleccionados son pertinentes para obtener evidencia empírica de lo que se desea investigar.

Se revisarán datos cualitativos que ayudaran a tener un mejor conocimiento acerca de las Relaciones Internacionales, y la investigación será de tipo documental y de campo mediante entrevistas.

2.1 PARADIGMA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1 ENFOQUE CUALITATIVO

El método de investigación cualitativa es la recogida de información basada en la observación de comportamientos naturales, discursos, respuestas abiertas para la posterior interpretación de significados. Utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación y/o evaluación en el proceso de interpretación. Fundamentado en la realidad, orientado a los descubrimientos, de tipo exploratorio, expansionista y descriptivo. Este enfoque utiliza el razonamiento inductivo, es decir, explorar y describir, y luego generar perspectivas teóricas. El evaluador debe primero decidir cuáles serán las preguntas fundamentales que deben tener una respuesta (Ibáñez, 1992).

2.1.2 ENFOQUE CUANTITATIVO

La metodología cuantitativa analiza el comportamiento de una serie de causas y efectos, a partir de datos números y base a estudios probabilísticos. Es la investigación empírico-analista por excelencia. Las cosas se producen por una causa y efecto, partiendo de preguntas cuantitativas (Ibáñez, 1992).

La metodología cuantitativa de acuerdo con Tamayo (2007), consiste en el contraste de teorías ya existentes a partir de una serie de hipótesis surgidas de la misma, siendo necesario obtener una muestra, ya sea en forma aleatoria o discriminada,

pero representativa de una población o fenómeno objeto de estudio. Por lo tanto, para realizar estudios cuantitativos es indispensable contar con una teoría ya construida, dado que el método científico utilizado en la misma es el deductivo.

La metodología cuantitativa utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente el uso de estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población.

En este proyecto se utilizará la metodología cualitativa que consiste en la construcción o generación de una teoría a partir de una serie de proposiciones extraídas de un cuerpo teórico que servirá de punto de partida al investigador, para lo cual no es necesario extraer una muestra representativa, sino una muestra teórica conformada por uno o más casos, y es por ello que utiliza el método inductivo, según el cual se debe partir de un estado nulo de teoría.

2.2 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Con el fin de recolectar la información necesaria para responder a las preguntas de investigación (bien sea cualitativa o cuantitativa), el investigador debe seleccionar un diseño de investigación. Esto se refiere a la manera práctica y precisa que el investigador adopta para cumplir con los objetivos de su estudio, ya que el diseño de investigación indica los pasos a seguir para alcanzar dichos objetivos. Es necesario por tanto que previo a la selección del diseño de investigación se tengan claros los objetivos de la investigación (Ferrer, 2010).

2.2.1.1 Investigación de laboratorio o experimental

Se ocupa de la orientación dirigida a los cambios y desarrollos, tanto de la esfera de las ciencias naturales como de las sociales. El control adecuado es el factor esencial del método utilizado. La ley de la variable única debe cumplirse en toda situación experimental. Esta investigación se presenta mediante la manipulación de una variable no comprobada, en condiciones rigurosamente controladas, con el fin de escribir de qué modo y por qué causa se produce una situación o acontecimiento particular (Ferrer, 2010).

2.2.1.2 Investigación descriptiva

El Diseño de investigación descriptiva es un método científico que implica observar y describir el comportamiento de un sujeto sin influir sobre él de ninguna manera. También es útil cuando no es posible comprobar y medir el gran número de muestras que son necesarias para investigaciones de tipo cuantitativa, los resultados de una investigación descriptiva no pueden ser utilizados como una respuesta definitiva o para refutar una hipótesis (Shuttleworth, 2008).

Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas (Shuttleworth, 2008).

2.2.1.3 Investigación exploratoria

La investigación de tipo exploratoria se realiza para conocer el tema que se abordará, lo que nos permita “familiarizarnos” con algo que hasta el momento desconocíamos. Entre sus propósitos podemos citar la posibilidad de formular el problema de investigación, para extraer datos y términos que nos permitan generar las preguntas necesarias. Asimismo, proporciona la formulación de hipótesis sobre el tema a explorar, sirviendo de apoyo a la investigación descriptiva (Morales, 2016).

Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que tan sólo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas (Hernández, 2014, pág. 91).

2.2.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

2.2.2.1 Investigación de campo

La investigación de campo es la recopilación de datos nuevos de fuentes primarias para un propósito específico. Es un método cualitativo de recolección de datos encaminado a comprender, observar e interactuar con las personas en su entorno

natural. La investigación de campo generalmente implica una combinación del método de observación de participante, entrevistas y análisis (Ferrer, 2016).

2.2.2.2 Investigación documental

La investigación documental como parte esencial de un proceso de investigación científica, puede definirse como una estrategia de la que se observa y reflexiona sistemáticamente sobre realidades teóricas y empíricas usando para ello diferentes tipos de documentos donde se indaga, interpreta, presenta datos e información sobre un tema determinado de cualquier ciencia, utilizando para ello, métodos e instrumentos que tiene como finalidad obtener resultados que pueden ser base para el desarrollo de la creación científica (Martínez, 2013).

2.3 MÉTODOS

2.3.1 MÉTODO INDUCTIVO

El método inductivo plantea un razonamiento ascendente que fluye de lo particular o individual hasta lo general. Se razona que la premisa inductiva es una reflexión enfocada en el fin. Puede observarse que la inducción es un resultado lógico y metodológico de la aplicación del método comparativo (Abreu, 2014, pág. 200).

2.3.2 MÉTODO DEDUCTIVO

La deducción va de lo general a lo particular. El método deductivo es aquél que parte los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir; parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez. Se puede decir también que el aplicar el resultado de la inducción a casos nuevos es deducción (Calduch, 2014).

2.3.3 MÉTODO ANALÍTICO

A partir del conocimiento general de una realidad realiza la distinción, conocimiento y clasificación de los distintos elementos esenciales que forman parte de ella y de las interrelaciones que sostienen entre sí. Se fundamenta en la premisa de que a partir del todo absoluto se puede conocer y explicar las características de cada una de sus partes y de las relaciones entre ellas (Abreu, 2014).

2.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

Por población se entiende “el conjunto de todos los elementos que cumplen ciertas propiedades, entre las cuales se desea estudiar un determinado fenómeno”. Salvo en el caso de poblaciones muy pequeñas, lo habitual será trabajar con muestras por razones de tiempo, coste y complejidad en la recogida y análisis de los datos. La idoneidad de la muestra seleccionada dependerá de su representatividad, es decir, de su capacidad para reproducir las mismas características de la población de la que procede; si la muestra no es representativa de la población se dice que es sesgada. Se denominan técnicas de muestreo a los procedimientos que aseguran que los individuos que componen la muestra son representativos de la población de la que proceden (Donado, 2013).

La población que se tomará para la realización del proyecto será a todos los expertos de Comercio Exterior mediante una entrevista en la que se recolectará información acerca de temas de Relaciones Internacionales con relación al Comercio Exterior.

2.5 TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE INFORMACIÓN

2.5.1 CONFIABILIDAD

La confiabilidad se refiere a la consistencia de los resultados. En el análisis de la confiabilidad se busca que los resultados de un cuestionario concuerden con los resultados del mismo cuestionario en otra ocasión. Si esto ocurre se puede decir que hay un alto grado de confiabilidad. Se necesita la confiabilidad para poder hablar de resultados válidos, puesto que no es posible evaluar algo que cambia continuamente (Menéndez, 2014).

2.5.1.1 Métodos

Medida de estabilidad Test-Retest

Una forma de estimar la confiabilidad de un test o cuestionario es administrarlo dos veces al mismo grupo y correlacionar las puntuaciones obtenidas. Este método tiene la desventaja de que los puntajes pueden verse afectados por el recuerdo, la práctica, etc. Este procedimiento no es adecuado para aplicarlo a pruebas de conocimientos sino para la medición de aptitudes físicas y atléticas, tests de personalidad y motores (Corral, 2008, pág. 238).

Método de formas alternativas o paralelas

En este procedimiento no se administra el mismo instrumento de medición, sino dos o más versiones equivalentes de éste. Las versiones son similares en contenido, instrucciones, duración y otras características. Las versiones generalmente dos son administradas a un mismo grupo de personas dentro de un periodo de tiempo relativamente corto. El instrumento es confiable si la correlación entre los resultados de ambas administraciones es significativamente positiva. Los patrones de respuesta deben variar poco entre las aplicaciones (Corral, 2008, pág. 243).

Método de mitades partidas

El método de mitades partidas requiere sólo una aplicación de la medición. Específicamente, el conjunto total de ítems (o componentes) es dividido en dos mitades y las puntuaciones o resultados de ambas son comparados. Si el instrumento es confiable, las puntuaciones de ambas mitades deben estar fuertemente correlacionadas. Un individuo con baja puntuación en una mitad, tenderá a tener también una baja puntuación en la otra mitad (Cortese, 2012).

Método de consistencia interna Test - Retest

Este coeficiente desarrollado por J. L. Cronbach requiere una sola administración del instrumento de medición y produce valores que oscilan entre 0 y 1. Su ventaja reside en que no es necesario dividir en dos mitades a los ítems del instrumento de medición, simplemente se aplica la medición y se calcula el coeficiente (Cortese, 2012).

2.5.2 INSTRUMENTOS DE LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

Según Hernández, Fernández y Baptista, define el instrumento como “aquel que registra datos observables que representan verdaderamente a los conceptos o variables que el investigador tiene en mente” (pág. 242). Se infiere que, el instrumento debe acercar más al investigador a la realidad de los sujetos; es decir, aporta la mayor posibilidad a la representación fiel de las variables a estudiar.

2.5.2.1 Entrevista

La entrevista es una de las técnicas preferida de los partidarios de la investigación cualitativa, pero también es un procedimiento muy usado por los psiquiatras,

psicólogos, periodistas, médicos y otros profesionales, que a la postre es una de las modalidades de la interrogación, o sea el hacer preguntas a alguien con el propósito de obtener de información específica (Cerdeña, 1991, pág. 258).

Para Hernández, Fernández y Baptista (2014) "Las entrevistas implican que una persona calificada (entrevistador) aplica el cuestionario a los participantes; el primero hace las preguntas a cada entrevistado y anota las respuestas. Su papel es crucial, resulta una especie de filtro" (pág. 170).

2.5.3 VALIDEZ

La validez de un test indica el grado de exactitud con el que mide el constructo teórico que pretende medir y si se puede utilizar con el fin previsto. Es decir, un test es válido si "mide lo que dice medir". Es la cualidad más importante de un instrumento de medida. Un instrumento puede ser fiable pero no válido; pero si es válido ha de ser también fiable (Chiner, 2011, pág. 2).

2.5.3.1 Métodos

De criterio

Se refiere al grado en que el test correlaciona con variables ajenas al test (criterios) con lo que se espera por hipótesis que debe correlacionar de determinado modo. Un criterio es una variable distinta del test que se toma como referencia, que se sabe que es un indicador de aquello que el test pretende medir o que se sabe que debe presentar una relación determinada con lo que el test pretende medir. Se denomina coeficiente de validez a la correlación del test con un criterio externo (Chiner, 2011, pág. 4).

La validación de la entrevista se la realizara por tres expertos que son, las Msc. Belky Orbes, Msc. Johana Morocho y por el Dr. Jesús González Alonso, en la cual se podrá medir su confiabilidad y validez para poder aplicar esta entrevista a los diferentes actores de las Relaciones Internacionales.

2.5.4 TRIANGULACIÓN DE LA INFORMACIÓN

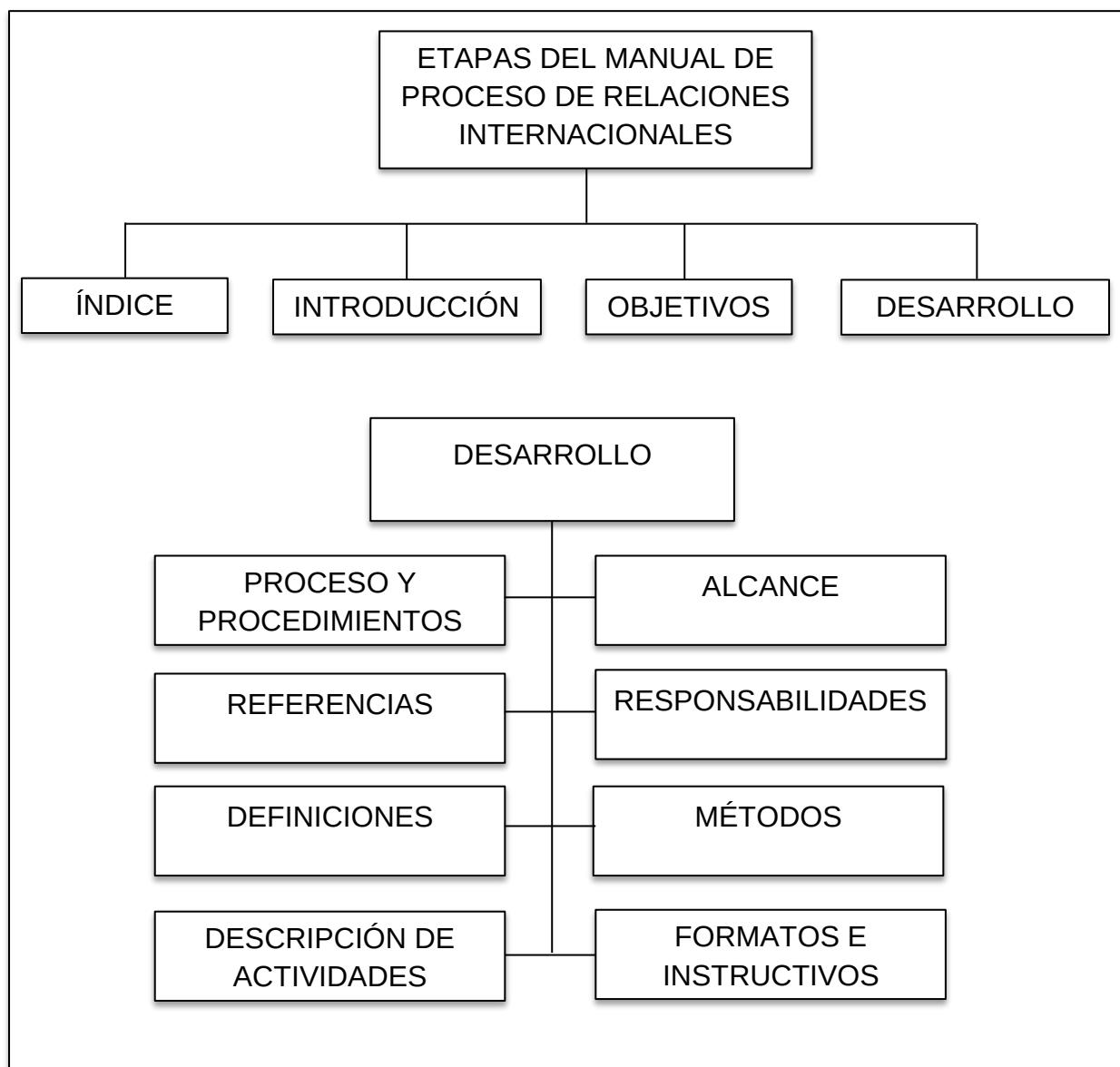
La triangulación comprende el uso de varias estrategias al estudiar un mismo fenómeno, por ejemplo, el uso de varios métodos (entrevistas individuales, grupos focales o talleres investigativos). Al hacer esto, se cree que las debilidades de cada

estrategia en particular no se sobreponen con las de las otras y que en cambio sus fortalezas sí se suman. Se supone que, al utilizar una sola estrategia, los estudios son más vulnerables a sesgos y a fallas metodológicas inherentes a cada estrategia y que la triangulación ofrece la alternativa de poder visualizar un problema desde diferentes ángulos (sea cual sea el tipo de triangulación) y de esta manera aumentar la validez y consistencia de los hallazgos (Benavides, 2005).

Se cree que una de las ventajas de la triangulación es que cuando dos estrategias arrojan resultados muy similares, esto corrobora los hallazgos; pero cuando, por el contrario, estos resultados no lo son, la triangulación ofrece una oportunidad para que se elabore una perspectiva más amplia en cuanto a la interpretación del fenómeno en cuestión, porque señala su complejidad y esto a su vez enriquece el estudio y brinda la oportunidad de que se realicen nuevos planteamientos (Benavides, 2005).

2.5.5 ETAPAS DEL MANUAL DE PROCESO DE RELACIONES INTERNACIONALES.

GRÁFICO No. 1
Etapas del manual



Elaborado por: Esteban Delgado y Jefferson Colimba

CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO II

La metodología que se ha empleado para el desarrollo del tema, se ha basado en una investigación de método cualitativo en la que la recolección de datos es sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación y/o evaluación en el proceso de interpretación en la que analiza el comportamiento de una serie de causas y efectos.

Se empleó los tipos de investigación de campo y documental para reunir información relevante valiéndose de herramientas a partir de información directa del lugar de estudio además de documentos e información necesaria para el estudio de Relaciones Internacionales.

En el manual de proceso de Relaciones Internacionales se emplearon algunas etapas; como inicio se tiene un índice en el que se da a conocer al lector los diferentes puntos que tendrá el manual, después estará una introducción que describe una idea y el contenido del manual, los objetivos, y el desarrollo que contiene lineamientos, procedimientos, actividades, diagrama de flujo y el proceso.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE RESULTADOS

El manual de proceso de Relaciones Internacionales se realizará para la ayuda y orientación de los usuarios del Observatorio que se aplicará mediante una serie de procedimientos, apoyándonos en el comercio, las leyes, la economía, la política y otras ramas, como punto de convergencia, convirtiéndose así en una herramienta muy importante para los productores y pequeñas empresas del sector.

El manual se presentará en el proyecto integrador de carrera en donde se describirá en forma clara y detallada los diferentes procedimientos y actividades que se llevará a cabo en el proceso de Relaciones Internacionales.

Contiene una serie de procedimientos con los que contará el proceso de Relaciones Internacionales y describe en forma sistemática los pasos que se siguen en las diferentes actividades a realizar.

En este proceso se tomará en cuenta apartados como las políticas y lineamientos, la descripción de las actividades, el diagrama de flujo y formatos e instructivos del manual de proceso de Relaciones Internacionales.

**OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E
INVERSIÓN EXTRANJERA**

**MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES
INTERNACIONALES**

SEPTIEMBRE DEL 2019.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y amigos en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO	
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES	

Índice	
INTRODUCCIÓN.....	48
OBJETIVOS	49
Objetivo General	49
Objetivos Específicos	49
Proceso y Procedimientos	50
Proceso de Relaciones Internacionales	50
Propósito	50
Alcance	50
Inteligencia Comercial.....	50
Comercio Exterior	51
Inversión Extranjera	51
Área legal.....	51
Estudio de Mercado	51
Cooperación Internacional	51
Referencias	52
Ministerio de Comercio Exterior	52
Responsabilidades	52
Definiciones.....	52
Relaciones Internacionales	52
Negociación	53
Manual	53
Proceso.....	53
Procedimiento	53
Actividades.....	53
Métodos	54
Políticas y Lineamientos	54

Página 1 de 58.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y amigos en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES
Diagrama de Flujo 55 Descripción de actividades 58 FORMATOS E INSTRUCTIVOS 69 Identificación del Seminario 69 Identificación del Taller 71 Identificación del Curso 73 Identificación del Conferencia 75 Identificación del Adiestramiento 77 Identificación de la Capacitación 79 Identificación de la Feria 81 Identificación de la Exposición 83 Identificación del Evento Científico 85 Identificación del Modelo de Negociación 87 Identificación de la Ficha de Misión en Ecuador 89 Identificación de la Ficha de Misión en el Exterior 91 Identificación de la Visita 93 Identificación de Convenio 95 Identificación de Carta de Intención 97 Identificación del Acuerdo de Trabajo 99 Identificación del informe de Noticias 101 Conclusiones 103	
Página 2 de 58.	

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y vidas en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO	
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES	

INTRODUCCIÓN

El manual de proceso y procedimientos de Relaciones Internacionales se realiza con el fin de orientar a los usuarios del Observatorio en la consecución de actividades relacionadas con la negociación internacional y el manejo de las relaciones internacionales del Observatorio frente a entes, instituciones, empresas de orden extranjero vinculadas. Este proceso se presenta a través de una serie de pasos, que se han respaldado en otras ramas de la ciencia económica y social como: comercio exterior, leyes, economía y política, como punto de convergencia, para constituirse en una herramienta importante para los productores y pequeñas empresas de la zona norte del país en miras a su internacionalización.

El manual se presenta en el proyecto integrador de carrera en donde se describe en forma clara y detallada los diferentes procedimientos y actividades que se llevará a cabo en el proceso de Relaciones Internacionales.

Contiene una serie de procedimientos con los que contará el proceso de Relaciones Internacionales y describe en forma sistemática los pasos que se siguen en las diferentes actividades a realizar.

En este proceso se toma en cuenta apartados como las políticas y lineamientos, la descripción de las actividades, el diagrama de flujo y formatos e instructivos del manual de proceso de Relaciones Internacionales.

Página 3 de 58.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y vidas en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO	
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES	
OBJETIVOS Objetivo General Desarrollar el manual de proceso y procedimientos de Relaciones Internacionales que sirva como guía para el usuario del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera en la internacionalización de sus productos o servicios. Objetivos Específicos Analizar los mecanismos actuales e idóneos para la internacionalización de los productos o servicios de la zona de la sierra norte del Ecuador y de los actores interesados en los mismos. Ejecutar una negociación exitosa que implique el beneficio mutuo de las partes. Avalar que los convenios firmados por el Observatorio se lleven a cabo y se cumplan con las condiciones de negociación.		
Página 4 de 58.		

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES
Proceso y Procedimientos Proceso de Relaciones Internacionales El presente manual de proceso y procedimientos de Relaciones Internacionales contendrá actividades que servirá para orientar y dar seguimiento a los usuarios del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera mediante la guía de un flujo grama en el que se indica los pasos a seguir para un proceso de Relaciones Internacionales con un orden y las debidas responsabilidades de las diferentes áreas del Observatorio; se tendrá un registro, control, aplicación y seguimiento de cada procedimiento de usuarios, proveedores, productos, negociación mediante instructivos y formatos del proceso. Propósito El propósito del manual de proceso y procedimientos de Relaciones Internacionales es tener una guía para que los colaboradores del Observatorio puedan brindar al usuario un servicio de investigación, de búsqueda de programas y eventos internacionales, de la realización de la negociación, de seguimiento y control de los acuerdos que se den. Alcance Inteligencia Comercial El área de inteligencia comercial se encarga de investigar las necesidades del cliente para después realizar un estudio de acuerdo al requerimiento del usuario y enviar la información a los distintos departamentos del observatorio para proceder a la búsqueda de la información que necesite el cliente.	
Página 5 de 58.	

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES

Comercio Exterior

El área de comercio exterior se encarga de la exportación e importación de los productos o servicios posterior al resultado de las negociaciones que se llevó a cabo a través de las Relaciones Internacionales.

Inversión Extranjera

Esta área del Observatorio se encarga de la búsqueda de inversiones del exterior ya sea para una empresa que requiera aumentar su capital o para invertir en eventos que se desarrollen en el país.

Área legal

El área legal se encarga de dar cumplimiento a la ley de cada proceso que se lleve a cabo en el Observatorio mediante el análisis de informes, formatos, instructivos y cualquier documento que necesite de su aprobación. En el caso específico de Relaciones Internacionales el área legal se encargara de revisar y aprobar el acuerdo a firmarse para el Observatorio

Estudio de Mercado

Este proceso investiga mercados tanto nacionales como internacionales para determinar la viabilidad de los productos que necesiten la búsqueda de nuevos mercados mediante un proceso sistemático de recolección y análisis de datos de la información obtenida.

Cooperación Internacional

Esta área del Observatorio busca acuerdos internacionales, estudia los convenios con otros Estados para beneficio de los clientes, así como políticas que tiene cada país ya sea para el ingreso de productos o servicios o para obtener fondos internacionales.

Página 6 de 58.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES

Referencias

Ministerio de Comercio Exterior

Proponer, ejecutar y coordinar las negociaciones de acuerdos comerciales, así como administrar la implementación y seguimiento de los acuerdos comerciales internacionales suscritos por el país.

Ejercer la representación y defensa de los intereses y el ejercicio pleno de los derechos del Estado en materia de comercio exterior, ante organismos internacionales de comercio, foros comerciales o frente a prácticas desleales de comercio exterior.

Promover y coordinar los procesos de integración económicos, con énfasis en la región latinoamericana.

Responsabilidades

Los responsables del proceso y procedimientos de Relaciones Internacionales son los autores de este proyecto, Jefferson Colimba y Esteban Delgado y, la revisión y aprobación del mismo es por parte del tutor, Msc Santiago Núñez y de las autoridades del Observatorio.

Definiciones

Relaciones Internacionales

Son un conjunto de acuerdos, convenios que se establecen en diversos países con el objetivo de apoyar el intercambio justo, equitativo, voluntario y que no existan presiones para poder desarrollar relaciones entre distintos países con respecto a sus productos y servicios incluyendo toda la cooperación que pueda tener en un mercado.

Página 7 de 58.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y amigos en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES

Negociación

Negociar es llevar un proceso de comunicación, a través de dos partes o más, que llegan a un acuerdo en donde todas las partes que intervienen en la negociación tengan un concepto de ganar ganar y se benefician, ya que nadie va a una negociación a perder, siempre tiene que existir justicia, opinión y equidad entre las partes negociadoras para desarrollar una buena negociación.

Manual

Un manual es una guía de procesos y procedimientos en donde se describen las actividades a seguir mediante un orden y con responsabilidad de cada área que intervienen en el manual.

Proceso

Es un conjunto de procedimientos o fases a seguir para tener un orden y secuencia de acuerdo al área en que se desenvuelve.

Procedimiento

En el procedimiento se desglosan las actividades u operaciones con el fin de cumplir con los procesos de un área o de una actividad que se lleve a cabo

Actividades

Son acciones o pasos que se llevan a cabo para cumplir con las metas o propósitos de un proceso que consiste en la ejecución de cada actividad.

Página 8 de 58.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y amigos en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO	
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES	
Métodos Políticas y Lineamientos ▪ Busca de mecanismos para la internacionalización de productos y servicios. ▪ Verifica la legalidad de los mecanismos ▪ Realiza propuestas de negociación ▪ Contacto con la contraparte ▪ Acuerdo de las negociaciones ▪ Acuerdo de lugar y fecha de la negociación ▪ Verificar el acuerdo de la negociación ▪ Seguimiento del cumplimiento del acuerdo ▪ Análisis y envío del informe de seguimiento ▪ Archivo de la negociación internacional		
Página 9 de 58.		

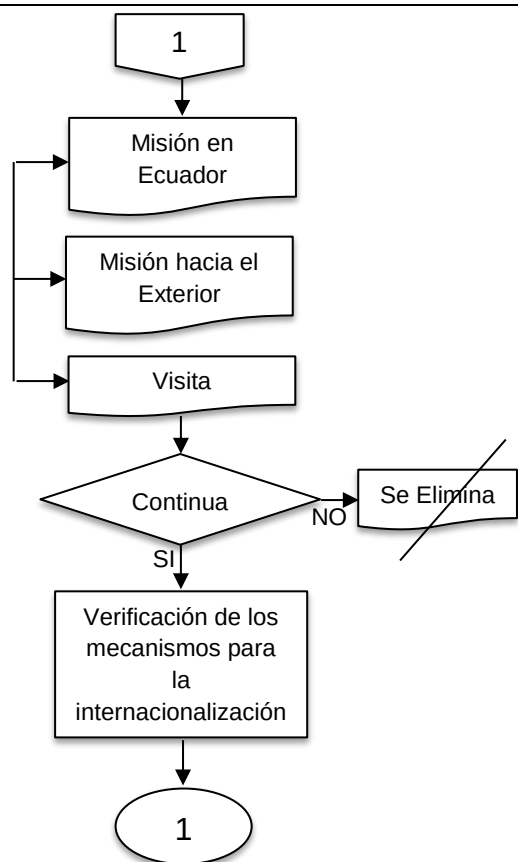
 UNIVERSIDAD DE OTAVALO Libros y amigos en la diversidad OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO	
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES	

Diagrama de Flujo

Investigación de programas de Relaciones Internacionales según el requerimiento del usuario.	Propuestas y realización de la Negociación	Trazabilidad
Inicio Requerimiento del cliente Búsqueda de mecanismos para la internacionalización Seminario Taller Curso Conferencia Adiestramiento Capacitación Feria Exposición Evento Científico 1		

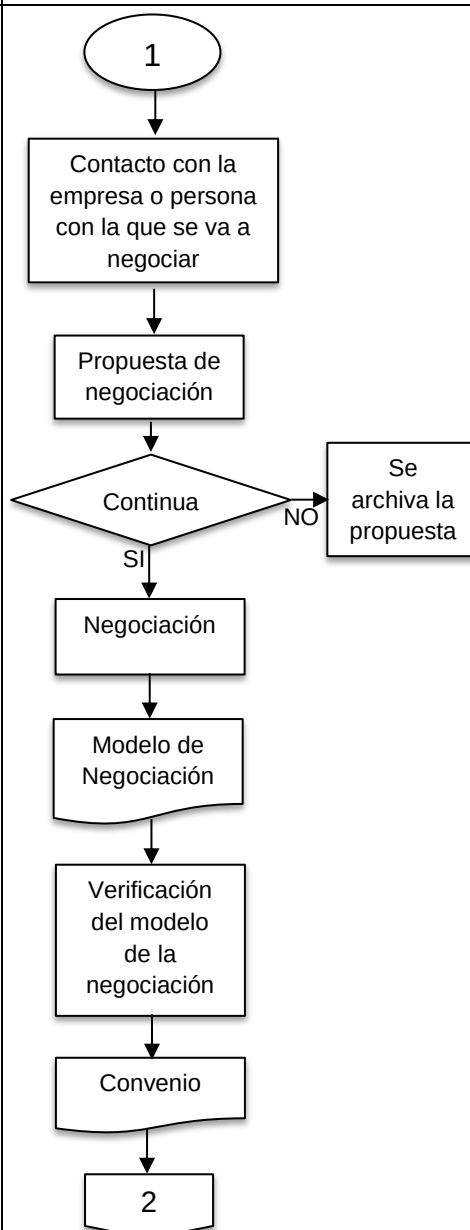
Página 10 de 58.

Investigación de programas de Relaciones Internacionales según el requerimiento del usuario.



Propuestas y realización de la Negociación

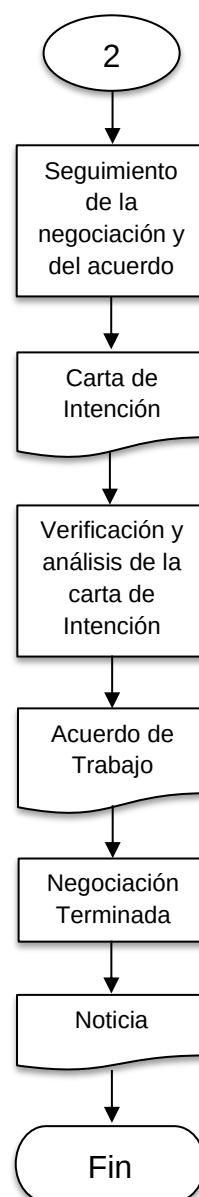
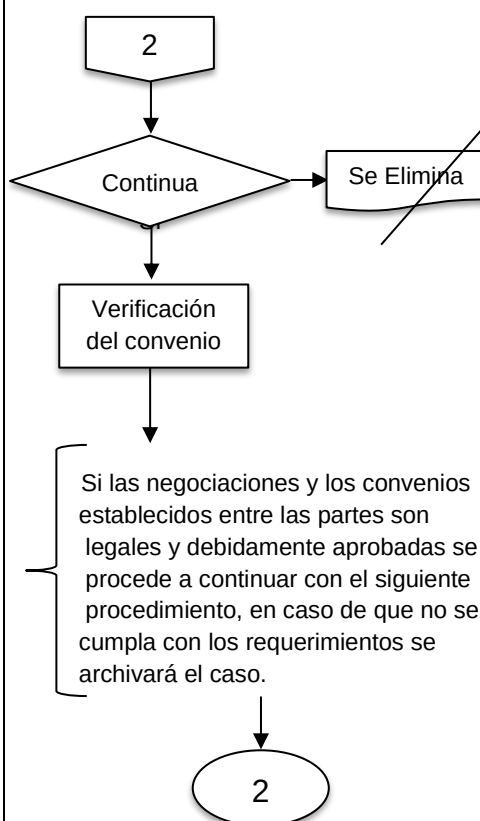
Trazabilidad



**Investigación de programas de
Relaciones Internacionales según
el requerimiento del usuario.**

Propuestas y realización de la Negociación

Trazabilidad



 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES

Descripción de actividades

El manual de proceso de Relaciones Internacionales contiene tres procedimientos que son: Investigación de programas de Relaciones Internacionales según el requerimiento del usuario, propuestas y realización de la negociación y trazabilidad. Cada uno de estos procedimientos contiene las actividades a seguir en el proceso, con el área responsable de cada actividad y con los diferentes modelos en los que se podrá guiar y ejecutar de acuerdo a lo que requiera el cliente.

Página 13 de 58.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES

Procedimientos

1. Investigación de programas de Relaciones Internacionales según el requerimiento del usuario.

En este procedimiento se inicia con la actividad de requerimiento al cliente encargado por el área de Inteligencia Comercial en la que indica al área de Relaciones Internacionales las necesidades del cliente, con esta información se busca mecanismos para la internacionalización de productos o servicios que oferta el usuario del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera.

Como mecanismos de Relaciones internacionales tenemos: Seminario, taller, curso, conferencia, adiestramiento, capacitación, feria, exposición, evento científico, misión en Ecuador, misión en el exterior y visita.

Si el usuario opta por algún programa de Relaciones Internacionales, Proceso Legal verifica el mecanismo que se va a realizar para la internacionalización del producto o servicio.

Página 14 de 58.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA		Proceso: Relaciones Internacionales	PR- RI- 01
		Procedimiento: Identificación de programas de Relaciones Internacionales a partir de la investigación	Fecha: 25/06/2019
			Versión: 1.0
			Página: 1 de 2
Unidad: Manual de proceso de Relaciones Internacionales		Área Responsable: Paul Esteban Delgado Freire Jefferson Ricardo Colimba Pantoja	
Paso	Responsable	Actividad	Documentos de trabajo
1	Inteligencia Comercia	Inicio Requerimiento del cliente, Identificar las necesidades del cliente	
2	Relaciones Internacionales	Búsqueda de mecanismos para la internacionalización de productos y servicios	
3	Relaciones Internacionales	Seminario	Formato del seminario
4	Relaciones Internacionales	Taller	Modelo de taller
5	Relaciones Internacionales	Curso	Modelo de curso
6	Relaciones Internacionales	Conferencia	Modelo de conferencia
7	Relaciones Internacionales	Adiestramiento	Modelo de adiestramiento
8	Relaciones Internacionales	Capacitación	Modelo de capacitación
9	Relaciones Internacionales	Feria	Modelo de feria
10	Relaciones Internacionales	Exposición	Modelo de exposición
Página 15 de 58.			

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO Libres y unidos en la diversidad OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA		Proceso: Relaciones Internacionales	PR- RI- 01
		Procedimiento: Identificación de programas de Relaciones Internacionales a partir de la investigación	Fecha: 25/06/2019
			Versión: 1.0
			Página: 2 de 2
Unidad: Manual de proceso de Relaciones Internacionales		Área Responsable: Paul Esteban Delgado Freire Jefferson Ricardo Colimba Pantoja	
Paso	Responsable	Actividad	Documentos de trabajo
11	Relaciones Internacionales	Evento Científico	Modelo de evento científico
12	Relaciones Internacionales	Misión en Ecuador	Modelo de misión en Ecuador
13	Relaciones Internacionales	Misión en el Exterior	Modelo de misión en el exterior
14	Relaciones Internacionales	Visita	Modelo de visita
		Continua	
15	Proceso Legal	Si Verificación de los mecanismos para la internacionalización	
16	Proceso Legal	No Se elimina el proceso	
Página 16 de 58.			

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO	
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES	

2. Propuestas y realización de la Negociación.

En este procedimiento Inteligencia Comercial busca los contactos de empresas con la que se va a negociar, luego de esta actividad Relaciones Internacionales realiza la propuesta de negociación.

Si el usuario acepta la propuesta se continuará con la negociación en la que las dos partes lleguen a un acuerdo para beneficio mutuo, si el usuario no acepta la propuesta de negociación se archivará el caso.

A continuación de esta actividad se presentará un modelo de negociación en donde se detalla los datos tanto del proveedor como del cliente, el inicio de la negociación, los detalles, solución de conflictos, los acuerdos entre las partes y los resultados obtenidos con la negociación.

Seguido de esto, Proceso Legal verifica el modelo de la negociación, luego de la verificación se da un convenio entre las partes.

Una vez realizado el convenio Proceso Legal realiza la respectiva verificación. Si las negociaciones y los convenios establecidos entre las partes son legales y debidamente aprobados se procede a continuar con el siguiente procedimiento; en caso de que no se cumpla con los requerimientos se archiva el caso.

Página 17 de 58.

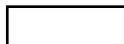
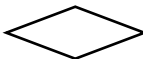
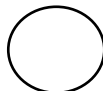
 UNIVERSIDAD DE OTAVALO Libres y unidos en la diversidad OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA		Proceso: Relaciones Internacionales	PR- RI- 02
		Procedimiento: Propuestas y Realización de la Negociación	Fecha: 25/06/2019
			Versión: 1.0
			Página: 1 de 1
Unidad: Manual de proceso de Relaciones Internacionales		Área Responsable: Paul Esteban Delgado Freire Jefferson Ricardo Colimba Pantoja	
Paso	Responsable	Actividad	Documentos de trabajo
1	Inteligencia Comercial	Contacto con la empresa o persona con la que se va a negociar	
2	Relaciones Internacionales	Propuesta de negociación	
		Continua	
3	Relaciones Internacionales	Si Se realizará la negociación	
4	Relaciones Internacionales	No Se archiva la propuesta	
5	Relaciones Internacionales	Negociación	Modelo de negociación
6	Proceso Legal	Verificación del modelo de negociación	
7	Relaciones Internacionales	Convenio	Modelo de convenio
		Continua	
8	Proceso Legal	Si Verificación del convenio	
9	Inteligencia Comercial	No Se elimina el caso	
Página 18 de 58.			

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO	
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES	
3. Trazabilidad Este procedimiento se inicia con el seguimiento de la negociación y del acuerdo por el área de Relaciones Internacionales. Seguido de esta actividad se realiza una carta de intención en la cual se detalla la información de las dos partes, los objetivos, las actividades y la fecha acordada. El área de Proceso Legal verifica y analiza la carta de intención. Según lo establecido entre las dos partes se llegará a un acuerdo de trabajo en el que se beneficiará mutuamente. Terminado todo el proceso de negociación el área de marketing publicara una noticia de la negociación que se ha efectuado por parte del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad de Otavalo.		
Página 19 de 58.		

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA		Proceso: Relaciones Internacionales	PR- RI- 03
		Procedimiento: Seguimiento y análisis de la negociación realizada	Fecha: 25/06/2019
			Versión: 1.0
			Página: 1 de 1
Unidad: Manual de proceso de Relaciones Internacionales		Área Responsable: Paul Esteban Delgado Freire Jefferson Ricardo Colimba Pantoja	
Paso	Responsable	Actividad	Documentos de trabajo
1	Relaciones Internacionales	Seguimiento de la negociación y del acuerdo	
2	Relaciones Internacionales	Carta de Intención	Modelo de carta de intención
	Relaciones Internacionales	Verificación y análisis de la carta de intención	
2	Relaciones internacionales	Acuerdo de trabajo	Modelo de acuerdo de trabajo
3	Relaciones Internacionales	Negociación termina	
4	Relaciones Internacionales	Noticia	Modelo de noticia
Página 20 de 58.			

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO Libros y arados en la diversidad OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO	
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES	

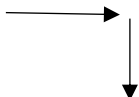
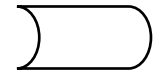
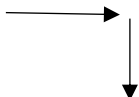
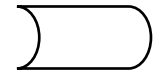
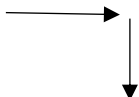
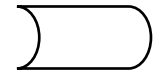
Simbología para Diagramas de Flujo

Símbolo	Nombre	Descripción
	Inicio o término	Señala donde inicia o termina un proceso o procedimiento.
	Actividad	Representa la ejecución de una o más tareas de un proceso y/o procedimiento.
	Decisión	Indica las opciones que se pueden seguir en caso de que sea necesario tomar caminos alternativos
	Conector	Mediante el símbolo se pueden unir, dentro de la misma hoja, dos o más tareas separadas físicamente en el diagrama flujo, utilizando para su conexión el número arábigo; indicando la tarea con la que se debe continuar.
	Conector de página	Mediante el símbolo se pueden unir, cuando las tareas quedan separadas en diferentes páginas; dentro del símbolo se utilizarán un número arábigo que indicará la tarea a la cual continúa el diagrama.

Página 21 de 58.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA		UNIVERSIDAD DE OTAVALO
		OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
		MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES

Símbolo	Nombre	Descripción
	Documento	Representa un documento, formato o cualquier escrito que se recibe, elabora o envía.
	Nota	Se utiliza para indicar comentarios o aclaraciones adicionales a una tarea y se puede conectar a cualquier símbolo del diagrama en el lugar donde la anotación sea significativa. Dentro de este símbolo se puede informar: 1- El nombre del procedimiento que antecede al que se describe, esto cuando el procedimiento se ha dividido en varios. 2- Tiempo necesario para realizar cierta tarea 3- La(s) tarea(s) genérica (s) realizada por una instancia que esporádicamente intervenga en el procedimiento

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y sueños en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA		UNIVERSIDAD DE OTAVALO																		
		OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA																		
		MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES																		
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Símbolo</th><th>Nombre</th><th>Descripción</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td><td>Flujo</td><td>Conecta símbolos, señalando la secuencia en que deben realizarse las tareas.</td></tr> <tr> <td></td><td>Actividad opcional</td><td>Representa la ejecución opcional de una tarea dentro de la secuencia del procedimiento.</td></tr> <tr> <td></td><td>Documento Opcional</td><td>Representa un documento dentro del procedimiento puede elaborarse, requerirse o utilizarse.</td></tr> <tr> <td></td><td>Documento destruido</td><td>Indica la destrucción o eliminación de un documento por no ser necesario.</td></tr> <tr> <td></td><td>Proceso</td><td>Indica el procedimiento de la información</td></tr> </tbody> </table>			Símbolo	Nombre	Descripción		Flujo	Conecta símbolos, señalando la secuencia en que deben realizarse las tareas.		Actividad opcional	Representa la ejecución opcional de una tarea dentro de la secuencia del procedimiento.		Documento Opcional	Representa un documento dentro del procedimiento puede elaborarse, requerirse o utilizarse.		Documento destruido	Indica la destrucción o eliminación de un documento por no ser necesario.		Proceso	Indica el procedimiento de la información
Símbolo	Nombre	Descripción																		
	Flujo	Conecta símbolos, señalando la secuencia en que deben realizarse las tareas.																		
	Actividad opcional	Representa la ejecución opcional de una tarea dentro de la secuencia del procedimiento.																		
	Documento Opcional	Representa un documento dentro del procedimiento puede elaborarse, requerirse o utilizarse.																		
	Documento destruido	Indica la destrucción o eliminación de un documento por no ser necesario.																		
	Proceso	Indica el procedimiento de la información																		
Página 23 de 58.																				

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y sueños en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES
FORMATOS E INSTRUCTIVOS Identificación del Seminario 1. Ponente: Nombre de la persona que dirige el seminario 2. Tema: Asunto que se tratara 3. País: Estado en donde se realizará 4. Ciudad: Localidad en donde se realizará el seminario 5. Lugar y dirección: Sitio en donde se realizará el seminario 6. N° de horas: Cantidad de horas que durará el seminario. 7. Fecha de inicio: Inicio del seminario 8. Fecha de fin: Finalización del seminario 9. Certificado: Marcar si se entrega o no un certificado del seminario 10. Modalidad: Marcar si el seminario se realiza en forma presencial, semipresencial u online 11. Dirigido a: Descripción del público al que se dirigirá el seminario 12. Contenido: Temáticas que se tratarán en el seminario 13. Objetivos: Con qué fin se realizará el seminario 14. Metodología: Métodos que va a seguir el seminario 15. Recursos necesarios: Descripción de los materiales que se van a utilizar 16. Observaciones: Detalles relevantes del seminario 17. Firma: Rúbrica o sello del representante del área de RRII del Observatorio	
Página 24 de 58.	

	Proceso: Relaciones Internacionales		PR- RI- 01	
			Fecha: 18-07-2019	
	Procedimiento: Seminario		Versión: 1.0	
			Página: 1 de 1	
Unidad: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera			Área: Relaciones Internacionales	

Ponente (1)		Tema (2)		
País (3)	Ciudad (4)	Nº. De Horas (6)		
Lugar y Dirección (5)		Fecha de inicio (7)	Fecha de fin (8)	
Certificado: (9)		Modalidad (10)		
Si ☐	No ☐	Presencial ☐	Semipresencial ☐	Online ☐

Dirigido a:	(11)
Contenido:	(12)
Objetivos:	(13)
Metodología:	(14)
Recursos necesarios:	(15)

Observaciones: (16)

(17)

Firma

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y sueños en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES
Identificación del Taller 1. Ponente: Nombre de la persona encargada de dirigir el taller 2. Tema: Asunto que tratará el taller 3. País: Estado en donde se realizará el taller 4. Ciudad: Localidad en donde se realizará el taller 5. Lugar y dirección: Sitio en donde se realizará el taller 6. N° de horas: Cantidad de horas que durará el taller. 7. Fecha de inicio: Inicio del taller 8. Fecha de fin: Finalización del taller 9. Certificado: Marcar si se entrega o no un certificado del taller 10. Modalidad: Marcar si el taller se realizará en forma presencial, semipresencial u online 11. Dirigido a: Describir a que público se dirigirá el taller 12. Contenido: Temáticas que se tratarán en el taller 13. Objetivos: Con qué fin se realizará el taller 14. Metodología: Métodos que se va a seguir en el taller 15. Recursos necesarios: Descripción de los materiales que se van a utilizar en el taller 16. Observaciones: Detalles relevantes del taller 17. Firma: Rubrica o sello del representante del área de RRII del Observatorio	
Página 26 de 58.	

	Proceso: Relaciones Internacionales		PR- RI- 02	
			Fecha: 18-07-2019	
	Procedimiento: Taller		Versión: 1.0	
			Página: 1 de 1	
Unidad: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera			Área: Relaciones Internacionales	

Ponente (1)		Tema (2)		
País (3)	Ciudad (4)	Nº. De Horas (6)		
Lugar y Dirección (5)		Fecha de inicio (7)	Fecha de fin (8)	
Certificado: (9)		Modalidad (10)		
Si ☐	No ☐	Presencial ☐	Semipresencial ☐	Online ☐

Dirigido a:	(11)
Contenido:	(12)
Objetivos:	(13)
Metodología:	(14)
Recursos necesarios:	(15)

Observaciones: (16)

(17)

Firma

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y sueños en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES
Identificación del Curso 1. Ponente: Nombre de la persona que dirige el curso 2. Tema: Asunto que se tratará en el curso 3. País: Estado en donde se realizará el curso 4. Ciudad: Localidad en donde se realizará el curso 5. Lugar y dirección: Sitio en donde se realizará el curso 6. N° de horas: Cantidad de horas que durará el curso. 7. Fecha de inicio: Inicio del curso 8. Fecha de fin: Finalización del curso 9. Certificado: Marcar si se entrega o no un certificado del curso 10. Modalidad: Marcar si el curso se realiza en forma presencial, semipresencial u online 11. Dirigido a: Descripción del público al que se dirigirá el curso 12. Contenido: Temáticas que se tratarán en el curso 13. Objetivos: Con qué fin se realizará el curso 14. Metodología: Métodos que va a seguir el curso 15. Recursos necesarios: Descripción de los materiales que se van a utilizar 16. Observaciones: Detalles relevantes del curso 17. Firma: Rúbrica o sello del representante del área de RRII del Observatorio	
Página 28 de 58.	

	Proceso: Relaciones Internacionales		PR- RI- 03	
	Procedimiento: Curso		Fecha: 18-07-2019	
			Versión: 1.0	
			Página: 1 de 1	
Unidad: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera			Área: Relaciones Internacionales	

Ponente (1)		Tema (2)		
País (3)	Ciudad (4)	Nº. De Horas (6)		
Lugar y Dirección (5)		Fecha de inicio (7)	Fecha de fin (8)	
Certificado: (9)		Modalidad (10)		
Si ☐	No ☐	Presencial ☐	Semipresencial ☐	Online ☐

Dirigido a:	(11)
Contenido:	(12)
Objetivos:	(13)
Metodología:	(14)
Recursos necesarios:	(15)

Observaciones: (16)

(17)

Firma

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y sueños en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO	
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES	
Identificación del Conferencia 1. Ponente: Nombre de la persona que dirige la conferencia 2. Tema: Asunto que se tratará en la conferencia 3. País: Estado en donde se realizará la conferencia 4. Ciudad: Localidad en donde se realizará la conferencia 5. Lugar y dirección: Sitio en donde se realizará la conferencia 6. N° de horas: Cantidad de horas que durará la conferencia. 7. Fecha de inicio: Inicio de la conferencia 8. Fecha de fin: Finalización de la conferencia 9. Certificado: Marcar si se entrega o no un certificado de la conferencia 10. Modalidad: Marcar si la conferencia se realiza en forma presencial, semipresencial u online 11. Dirigido a: Descripción del público al que se dirigirá la conferencia 12. Contenido: Temáticas que se tratarán en la conferencia 13. Objetivos: Con qué fin se realizará la conferencia 14. Metodología: Métodos que va a seguir en la conferencia 15. Recursos necesarios: Descripción de los materiales que se van a utilizar 16. Observaciones: Detalles relevantes de la conferencia 17. Firma: Rúbrica o sello del representante del área de RRII del Observatorio		
Página 30 de 58.		

	Proceso: Relaciones Internacionales		PR- RI- 04	
	Procedimiento: Conferencia		Fecha: 18-07-2019	
			Versión: 1.0	
			Página: 1 de 1	
Unidad: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera			Área: Relaciones Internacionales	

Ponente (1)		Tema (2)		
País (3)	Ciudad (4)	Nº. De Horas (6)		
Lugar y Dirección (5)		Fecha de inicio (7)	Fecha de fin (8)	
Certificado: (9)		Modalidad (10)		
Si ☐	No ☐	Presencial ☐	Semipresencial ☐	Online ☐

Dirigido a:	(11)
Contenido:	(12)
Objetivos:	(13)
Metodología:	(14)
Recursos necesarios:	(15)

Observaciones: (16)

(17)

Firma

Página 31 de 58.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y vidas en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO	
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES	
Identificación del Adiestramiento 1. Ponente: Nombre de la persona que dirige el adiestramiento 2. Tema: Asunto que se tratará en el adiestramiento 3. País: Estado en donde se realizará el adiestramiento 4. Ciudad: Localidad en donde se realizará el adiestramiento 5. Lugar y dirección: Sitio en donde se realizará el adiestramiento 6. N° de horas: Cantidad de horas que durará el adiestramiento 7. Fecha de inicio: Inicio del adiestramiento 8. Fecha de fin: Finalización del adiestramiento 9. Certificado: Marcar si se entrega o no un certificado del adiestramiento 10. Modalidad: Marcar si el adiestramiento se realiza en forma presencial, semipresencial u online 11. Dirigido a: Descripción del público al que se dirigirá el adiestramiento 12. Contenido: Temáticas que se tratarán en el adiestramiento 13. Objetivos: Con qué fin se realizará el adiestramiento 14. Metodología: Métodos que va a seguir el adiestramiento 15. Recursos necesarios: Descripción de los materiales que se van a utilizar 16. Observaciones: Detalles relevantes del adiestramiento 17. Firma: Rúbrica o sello del representante del área de RRII del Observatorio		
Página 32 de 58.		

	Proceso: Relaciones Internacionales		PR- RI- 05	
			Fecha: 18-07-2019	
	Procedimiento: Adiestramiento		Versión: 1.0	
			Página: 1 de 1	
Unidad: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera			Área: Relaciones Internacionales	

Ponente (1)		Tema (2)		
País (3)	Ciudad (4)	Nº. De Horas (6)		
Lugar y Dirección (5)		Fecha de inicio (7)	Fecha de fin (8)	
Certificado: (9)		Modalidad (10)		
Si ☐	No ☐	Presencial ☐	Semipresencial ☐	Online ☐

Dirigido a:	(11)
Contenido:	(12)
Objetivos:	(13)
Metodología:	(14)
Recursos necesarios:	(15)

Observaciones: (16)

(17)

Firma

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO Libros y vidas en la diversidad OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES

Identificación de la Capacitación

1. Ponente:

Nombre de la persona que dirige la capacitación

2. Tema:

Asunto que se tratará en la capacitación

3. País:

Estado en donde se realizará la capacitación

4. Ciudad:

Localidad en donde se realizará la capacitación

5. Lugar y dirección:

Sitio en donde se realizará la capacitación

6. N° de horas:

Cantidad de horas que durará la capacitación

7. Fecha de inicio:

Inicio de la capacitación

8. Fecha de fin:

Finalización de la capacitación

9. Certificado:

Marcar si se entrega o no un certificado de la capacitación

10. Modalidad:

Marcar si la capacitación se realiza en forma presencial, semipresencial u online

11. Dirigido a:

Descripción del público al que se dirigirá la capacitación

12. Contenido:

Temáticas que se tratarán en la capacitación

13. Objetivos:

Con qué fin se realizará la capacitación

14. Metodología:

Métodos que va a seguir la capacitación

15. Recursos necesarios:

Descripción de los materiales que se van a utilizar

16. Observaciones:

Detalles relevantes de la capacitación

17. Firma:

Rúbrica o sello del representante del área de RRHH del Observatorio

Página 34 de 58.

	Proceso: Relaciones Internacionales		PR- RI- 06																																					
			Fecha: 18-07-2019																																					
	Procedimiento: Capacitación		Versión: 1.0																																					
			Página: 1 de 1																																					
Unidad: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera			Área: Relaciones Internacionales																																					
<table border="1"> <tr> <td colspan="2">Ponente (1)</td> <td colspan="3">Tema (2)</td> </tr> <tr> <td>País (3)</td> <td>Ciudad (4)</td> <td colspan="3">N°. De Horas (6)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Lugar y Dirección (5)</td> <td>Fecha de inicio (7)</td> <td colspan="2">Fecha de fin (8)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Certificado: (9)</td> <td colspan="3">Modalidad (10)</td> </tr> <tr> <td>Si ☐</td> <td>No ☐</td> <td>Presencial ☐</td> <td>Semipresencial ☐</td> <td>Online ☐</td> </tr> </table> <table border="1"> <tr> <td>Dirigido a:</td> <td>(11)</td> </tr> <tr> <td>Contenido:</td> <td>(12)</td> </tr> <tr> <td>Objetivos:</td> <td>(13)</td> </tr> <tr> <td>Metodología:</td> <td>(14)</td> </tr> <tr> <td>Recursos necesarios:</td> <td>(15)</td> </tr> </table> <table border="1"> <tr> <td>Observaciones: (16)</td> </tr> </table> (17) _____ Firma					Ponente (1)		Tema (2)			País (3)	Ciudad (4)	N°. De Horas (6)			Lugar y Dirección (5)		Fecha de inicio (7)	Fecha de fin (8)		Certificado: (9)		Modalidad (10)			Si ☐	No ☐	Presencial ☐	Semipresencial ☐	Online ☐	Dirigido a:	(11)	Contenido:	(12)	Objetivos:	(13)	Metodología:	(14)	Recursos necesarios:	(15)	Observaciones: (16)
Ponente (1)		Tema (2)																																						
País (3)	Ciudad (4)	N°. De Horas (6)																																						
Lugar y Dirección (5)		Fecha de inicio (7)	Fecha de fin (8)																																					
Certificado: (9)		Modalidad (10)																																						
Si ☐	No ☐	Presencial ☐	Semipresencial ☐	Online ☐																																				
Dirigido a:	(11)																																							
Contenido:	(12)																																							
Objetivos:	(13)																																							
Metodología:	(14)																																							
Recursos necesarios:	(15)																																							
Observaciones: (16)																																								
Página 35 de 58.																																								

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y sueños en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES
Identificación de la Feria 1. Nombre de la feria: Asunto o tema de la feria 2. Ciudad y País: Estado y localidad donde se realizará la feria 3. Dirección: Sitio en el que se realizará la feria 4. Fecha: Día, mes y año en que se realizará la feria 5. Página web: Sitio en donde se promocionará la feria 6. Productos: Bien o servicio que se promocionará en la feria 7. Justificación de la participación: Motivo por el que se realizará la feria 8. Institución organizadora: Ente u organización que realizará la feria 9. Duración: Tiempo que durará la feria 10. Stands: Tipo de instalaciones en las que se promocionarán los productos 11. Protocolo: Ceremonia y solemnidades de la feria a seguir 12. Contactos: Datos las personas que promocionarán los productos	
Página 36 de 58.	

	Proceso: Relaciones Internacionales	PR- RI- 07
	Procedimiento: Feria	Fecha: 18-07-2019
		Versión: 1.0
		Página: 1 de 1
Unidad: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera		Área: Relaciones Internacionales

Nombre de la Feria	(1)
Ciudad y País	(2)
Dirección	(3)
Fecha	(4)
Página Web	(5)
Productos	(6)

Justificación de la participación
(7)
Institución Organizadora
(8)
Duración
(9)
Stands
(10)
Protocolo
(11)
Contactos
(12)

Página 37 de 58.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y sueños en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES
Identificación de la Exposición 1. Nombre de la exposición: Asunto o tema de la exposición 2. Ciudad y País: Estado y localidad donde se realizará la exposición 3. Dirección: Sitio en el que se realizará la exposición 4. Fecha: Día, mes y año en que se realizará la exposición 5. Página web: Sitio en donde se promocionará la exposición 6. Productos: Bien o servicio que se promocionará en la exposición 7. Justificación de la participación: Motivo por el que se realizará la exposición 8. Institución organizadora: Ente u organización que realizará la exposición 9. Duración: Tiempo que durará la exposición 10. Stands: Tipo de instalaciones en las que se promocionarán los productos 11. Protocolo: Ceremonia y solemnidades de la exposición a seguir 12. Contactos: Datos las personas que promocionarán los productos	
Página 38 de 58.	

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO Unión y solidaridad	Proceso: Relaciones Internacionales	PR- RI- 08
	Procedimiento: Exposición	Fecha: 18-07-2019
		Versión: 1.0
		Página: 1 de 1
Unidad: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera		Área: Relaciones Internacionales

Nombre de la Exposición	(1)
Ciudad y País	(2)
Dirección	(3)
Fecha	(4)
Página Web	(5)
Productos	(6)

Justificación de la participación
(7)
Institución Organizadora
(8)
Duración
(9)
Stands
(10)
Protocolo
(11)
Contactos
(12)

Página 39 de 58.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y vidas en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO	
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES	

Identificación del Evento Científico

- Nombre del evento científico:** Asunto o tema del evento científico
- Ciudad y País:** Estado y localidad donde se realizará el evento científico
- Dirección:** Sitio en el que se realizará el evento científico
- Fecha:** Día, mes y año en que se realizará el evento científico
- Página web:** Sitio en donde se promocionará el evento científico
- Productos:** Bien o servicio que se promocionará en el evento científico
- Justificación de la participación:** Motivo por el que se realizará el evento científico
- Institución organizadora:** Ente u organización que realizará el evento científico
- Duración:** Tiempo que durará el evento científico
- Stands:** Tipo de instalaciones en las que se promocionarán los productos
- Protocolo:** Ceremonia y solemnidades del evento científico a seguir
- Contactos:** Datos las personas que promocionarán los productos

Página 40 de 58.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO Unión y solidaridad	Proceso: Relaciones Internacionales	PR- RI- 09
	Procedimiento: Evento Científico	Fecha: 18-07-2019
		Versión: 1.0
		Página: 1 de 1
Unidad: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera		Área: Relaciones Internacionales

Nombre del Evento Científico	(1)
Ciudad y País	(2)
Dirección	(3)
Fecha	(4)
Página Web	(5)
Productos	(6)

Justificación de la participación
(7)
Institución Organizadora
(8)
Duración
(9)
Stand
(10)
Protocolo
(11)
Contactos
(12)

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y amigos en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO	
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES	

Identificación del Modelo de Negociación

- 1. Nombre:** Nombre del proveedor
- 2. Ciudad País:** Nación y Localidad del proveedor
- 3. E-mail:** Página web de comunicación del proveedor
- 4. RUC:** Documento de identificación del proveedor
- 5. Dirección:** Lugar de residencia del proveedor
- 6. Teléfono:** Número de contacto del proveedor
- 7. Nombre:** Nombre del cliente
- 8. Ciudad País:** Nación y Localidad del cliente
- 9. E-mail:** Página web de comunicación del cliente
- 10. RUC:** Documento de identificación del cliente
- 11. Dirección:** Lugar de residencia del cliente
- 12. Teléfono:** Número de contacto del cliente
- 13. Inicio del proceso de negociación:** Manera en la que se inicia la negociación
- 14. Detalles de la Negociación:** Datos de la negociación
- 15. Solución de conflictos:** Detallar lo que se solucionó en la negociación
- 16. Acuerdo entre las partes:** Detallar el acuerdo de las partes
- 17. Resultados:** Detallar los resultados de la negociación
- 18. Fecha de inicio:** Momento en que se inició la negociación
- 19. Fecha de finalización:** Momento en que se termina la negociación
- 20. Días:** Días de duración de la negociación
- 21. Firma del proveedor:** Firma y sello del proveedor
- 22. Firma del cliente:** Firma y sello del cliente

Página 42 de 58.

	Proceso: Relaciones Internacionales	PR- RI-10
	Procedimiento: Modelo de Negociación	Fecha: 18-07-2019
		Versión: 1.0
		Página: 1 de 1
Unidad: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera		Área: Relaciones Internacionales

Datos del Proveedor

Nombre: (1)	RUC: (4)
Ciudad-País: (2)	Dirección: (5)
E-mail: (3)	Teléfono: (6)

Datos del Cliente

Nombre: (7)	RUC: (10)
Ciudad-País: (8)	Dirección: (11)
E-mail: (9)	Teléfono: (12)

Inicio del Proceso de Negociación (13)
Detalles de la Negociación (14)
Solución de Conflictos (15)
Acuerdo entre las partes (16)
Resultados (17)

Fecha de Inicio: _____ (18)

Fecha de Finalización: _____ (19) **Días:** (20)

_____ (21)
Firma del Proveedor

_____ (22)
Firma del Cliente

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y vidas en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES
Identificación de la Ficha de Misión en Ecuador 1. Nombre: Nombre de los participantes de la Misión 2. Ciudad-País: Estado y localidad de los participantes de la misión 3. Teléfono: Contacto de los participantes 4. E-mail: Contacto en la web de los participantes 5. Países de la Misión: Estados en los que se va a realizar la misión 6. Ciudad: Localidad en donde se va a realizar la misión 7. Dirección: Lugar en donde se va a realizar la misión 8. Días de Duración: Tiempo de duración de la misión 9. Entidad organizadora: Institución que organiza la misión 10. Detalle: Todos los pormenores de la misión 11. Objetivo: Finalidad de la misión 12. Descripción de la misión: Se describe como se llevará acabo la misión 13. Descripción de productos o servicios: Descripción que productos o servicios se promocionarán en la misión.	
Página 44 de 58.	

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO Unión y solidaridad	Proceso: Relaciones Internacionales	PR- RI- 11
		Fecha: 18-07-2019
	Procedimiento: Ficha de Misión en Ecuador	Versión: 1.0
		Página: 1 de 1
Unidad: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera		Área: Relaciones Internacionales
Datos de los Participantes		
Nombre	Ciudad-País	Teléfono
(1)	(2)	(3)
Países de la misión	Ciudad	Dirección
(5)	(6)	(7)
Días de Duración	(8)	
Entidad organizadora	(9)	
Detalle		
(10)		
Objetivo de la participación en la misión		
(11)		
Descripción de la misión		
(12)		
Descripción de Productos o Servicios		
(13)		

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y sueños en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES

Identificación de la Ficha de Misión en el Exterior

- 1. Nombre:** Nombre de los participantes de la Misión
- 2. Ciudad-País:** Estado y localidad de los participantes de la misión
- 3. Teléfono:** Contacto de los participantes
- 4. E-mail:** Contacto en la web de los participantes
- 5. Países de la Misión:** Estados en los que se va a realizar la misión
- 6. Ciudad:** Localidad en donde se va a realizar la misión
- 7. Dirección:** Lugar en donde se va a realizar la misión
- 8. Días de Duración:** Tiempo de duración de la misión
- 9. Entidad organizadora:** Institución que organiza la misión
- 10. Detalle:** Todos los pormenores de la misión
- 11. Objetivo:** Finalidad de la misión
- 12. Descripción de la misión:** Se describe como se llevará acabo la misión
- 13. Descripción de productos o servicios:** Descripción que productos o servicios se promocionarán en la misión.

Página 46 de 58.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO Unión y solidaridad	Proceso: Relaciones Internacionales	PR- RI- 12
	Procedimiento: Ficha de Misión hacia el Exterior	Fecha: 18-07-2019
		Versión: 1.0
		Página: 1 de 1
Unidad: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera		Área: Relaciones Internacionales
Datos de los Participantes		
Nombre	Ciudad-País	Teléfono
(1)	(2)	(3)
Países de la misión	Ciudad	Dirección
(5)	(6)	(7)
Días de Duración	(8)	
Entidad organizadora	(9)	
Detalle		
(10)		
Objetivo de la participación en la misión		
(11)		
Descripción de la misión		
(12)		
Descripción de Productos o Servicios		
(13)		

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y vidas en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES

Identificación de la Visita

- 1. Nombres:** Nombres de las personas que realizarán la visita
- 2. Ciudad-País:** Estado y localidad de las personas que realizarán la visita
- 3. Empresa:** Institución a la que pertenecen las personas que realizarán la visita
- 4. Teléfono:** Contacto telefónico de las personas que realizarán la visita
- 5. E-mail:** Contacto en la web de las personas que realizarán la visita
- 6. Días de duración:** Tiempo que durará la visita
- 7. Lugar de visita:** Sitio en donde se llevará acabo la visita
- 8. Detalle:** Pormenores de la visita
- 9. Objetivo de la visita:** Finalidad de la visita
- 10. Descripción:** Se describen los acontecimientos de la visita
- 11. Descripción de los productos o servicios:** Descripción de los productos que se promocionarán en la visita

Página 48 de 58.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera	Proceso: Relaciones Internacionales	PR- RI- 13
	Procedimiento: Visita	Fecha: 18-07-2019
		Versión: 1.0
		Página: 1 de 1

Unidad: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera	Área: Relaciones Internacionales
---	---

Datos del Cliente

Nombres	(1)		
Ciudad-País	(2)		
Empresa	(3)		
Teléfono	(4)		
E-mail	(5)		

Días de Duración	(6)
Lugar de visita	(7)

Detalle

(8)

Objetivo de la visita

(9)

Descripción

(10)

Descripción de Productos o Servicios

(11)

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y sueños en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES
Identificación de Convenio 1. Participante A: Nombre del proveedor participante 2. Participante B: Nombre del cliente participante 3. Objetivos: Detalle del fin y/o metas del convenio 4. Actividades: Diligencias que se van a tratar 5. Fecha: Día, mes y año en que se firmará el convenio	
Página 50 de 58.	

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO Unión y solidaridad FOCEE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	Proceso: Relaciones Internacionales	PR- RI- 14
		Fecha: 18-07-2019
	Procedimiento: Convenio	Versión: 1.0
		Página: 1 de 1
Unidad: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera		Área: Relaciones Internacionales
Participante A: _____ (1) Participante B: _____ (2) Objetivos: (3) Actividades: (4) Fecha: (5)		
Página 51 de 58.		

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y arados en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES

Identificación de Carta de Intención

- 1. Participante A:** Nombre del proveedor participante
- 2. Participante B:** Nombre del cliente participante
- 3. Objetivos:** Detalle del fin y/o metas de la carta de intención
- 4. Actividades:** Diligencias que se van a tratar
- 5. Fecha:** Día, mes y año en que se firmará la carta de intención

Página 52 de 58.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera	Proceso: Relaciones Internacionales	PR- RI- 15				
		Fecha: 18-07-2019				
	Procedimiento: Carta de Intención	Versión: 1.0				
		Página: 1 de 1				
Unidad: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera		Área: Relaciones Internacionales				
Participante A: _____ (1) Participante B: _____ (2)						
<table border="1"> <tr> <td>Objetivos</td> </tr> <tr> <td>(3)</td> </tr> <tr> <td>Actividades</td> </tr> <tr> <td>(4)</td> </tr> </table>			Objetivos	(3)	Actividades	(4)
Objetivos						
(3)						
Actividades						
(4)						
Fecha: (5)						
Página 53 de 58.						

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y vidas en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO	
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES	

Identificación del Acuerdo de Trabajo

1. Participante A: Nombre del proveedor participante

2. Participante B: Nombre del cliente participante

3. Objetivos: Detalle del fin y/o metas del acuerdo de trabajo

4. Actividades: Diligencias que se van a tratar

5. Fecha: Día, mes y año en que se firmará el acuerdo de trabajo

Página 54 de 58.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO FOCEE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	Proceso: Relaciones Internacionales	PR- RI- 16				
	Procedimiento: Acuerdo de trabajo	Fecha: 18-07-2019				
		Versión: 1.0				
		Página: 1 de 1				
Unidad: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera		Área: Relaciones Internacionales				
Participante A: _____ (1) Participante B: _____ (2)						
<table border="1"> <tr> <td> Objetivos </td> </tr> <tr> <td> (3) </td> </tr> <tr> <td> Actividades </td> </tr> <tr> <td> (4) </td> </tr> </table>			Objetivos	(3)	Actividades	(4)
Objetivos						
(3)						
Actividades						
(4)						
Fecha: _____ (5)						
Página 55 de 58.						

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y amigos en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES

Identificación del informe de Noticias

1. Fecha de emisión: Día, mes y año del informe de noticia

2. Noticia: Sucesos que van detallados en el informe de la noticia

3. Fotos: Evidencias

4. Elaborado: Nombre del autor de la noticia

Página 56 de 58.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera	Proceso: Relaciones Internacionales		PR- RI- 17	
			Fecha: 18-07-2019	
	Procedimiento: Noticia		Versión: 1.0	
			Página: 1 de 1	
Unidad: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera			Área: Relaciones Internacionales	
FECHA DE EMISIÓN (1) Día: Mes: Año:				
NOTICIA (2)				
FOTOS (3)				
ELABORADO (4)				
Página 57 de 58.				

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad</i> OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE RELACIONES INTERNACIONALES

Conclusiones

Se analizaron los mecanismos actuales para la internacionalización de los productos del usuario mediante una investigación sobre seminarios, conferencias, ferias comerciales, misiones comerciales, también se elaboró el acta de negociación, y el informe de seguimiento en el que se obtendrá un análisis tanto del proveedor o empresa internacional y del cliente con el que se realizó la negociación.

Con los diferentes documentos elaborados de los programas de Relaciones Internacionales se garantiza los convenios y acuerdos que se lleven a cabo entre las partes con beneficio mutuo.

Página 58 de 58.

CONCLUSIONES

Se analizaron las bases teóricas que llevaron a conocer el significado y las teorías de los Observatorios de Comercio Exterior y de Relaciones Internacionales mediante una revisión de información de bibliotecas físicas, repositorios digitales, revistas científicas, paginas oficiales de instituciones, centros de investigación de observatorios. Entre las referencias destacan el observatorio de Comercio Exterior de Ecuador, Observatorio de América Latina y Asia Pacifico que recalcan la importancia y el funcionamiento de los Observatorios de Comercio Exterior y de Relaciones Internacionales.

La metodología que se ha empleado para el desarrollo del proyecto se ha basado en una investigación de enfoque cualitativo para descubrir o afinar preguntas de investigación mediante la entrevista que fue aplicada a los expertos de Comercio Exterior y se tuvo como resultado la interpretación de opiniones en la que se analiza el comportamiento de una serie de causas y efectos.

Se analizaron los mecanismos actuales para la internacionalización de los productos del usuario mediante una investigación sobre seminarios, talleres, cursos, conferencias, adiestramientos, capacitaciones, ferias, exposiciones, eventos científicos, misiones y visitas; también se elaboró un modelo de negociación, convenios, y para dar seguimiento a la negociación se elaboró una carta de intención y un acuerdo de trabajo, para ya terminada la negociación un modelo de noticia.

RECOMENDACIONES

Se recomienda:

Utilizar el Manual de proceso y procedimientos de Relaciones Internacionales como guía tanto para los actores como para los usuarios del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo para llevar a cabo negociaciones en beneficio de las empresas.

A las empresas u organizaciones aplicar los mecanismos para la internacionalización de productos y servicios descritos en el manual de Relaciones Internacionales para el crecimiento de las exportaciones en la zona norte del país.

A los estudiantes de Comercio Exterior continuar con el desarrollo del Manual de Relaciones Internacionales para futuros proyectos y sirva para el crecimiento del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad de Otavalo.

A los emprendedores del Observatorio tomar como referencia este Manual de ayuda como guía y solución a inconvenientes que se presenten al momento de realizar una negociación y así poder internacionalizar de mejor manera sus emprendimientos.

ANEXO NO. 1

ENTREVISTA

Entrevista dirigida a expertos de la Universidad de Otavalo en el tema de Relaciones Internacionales

Preguntas:

1. ¿Qué integran las Relaciones Internacionales?
2. ¿Considera usted que las Relaciones Internacionales apoya o desarrolla al Comercio Exterior y la Inversión Extranjera?
3. ¿Será necesario la actividad de Relaciones Internacionales en el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad de Otavalo? Argumente.
4. ¿Qué actividades se debe desarrollar en el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad de Otavalo respecto de las Relaciones Internacionales?
5. ¿Cómo se deben planificar las actividades de Relaciones Internacionales que intervienen en el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad de Otavalo?
6. ¿Considera necesario trabajar con organismos e instituciones públicas y privadas para organizar un evento realizado por el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad de Otavalo?

BIBLIOGRAFÍA

- Abreu, J. (2014). El Método de la Investigación. Boston
- Angulo, M. (2009). ¿Qué son los observatorios y cuáles son sus funciones? México
- Bembibre, C. (2013). Relaciones Internacionales. Sao Paulo
- Benavides, M. (2005). Métodos en investigación cualitativa: triangulación. Bogotá
- Brenes, L. (2013). Los observatorios y las redes como estrategias innovadoras de vinculación: Tendiendo puentes de equidad y desarrollo. México
- Calduch, R. (1991). Relaciones Internacionales. Madrid
- Cámara de Comercio de Cali. (2018). www.ccc.org.co. Recuperado el 25 de Marzo de 2018, de www.ccc.org.co/fortalecimiento-de-region/observatorio-economico-y-social-del-valle-del-cauca/
- Canovas, R. (2002). Unión Europea, económica y monetaria. Londres
- Catarina, D. (2007). Relaciones Internacionales. Santiago de Chile
- Cerda, H. (1991). Medios, Instrumentos, Técnicas y Métodos en la Recolección de Datos e Información. Bogotá
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe. (2017). www.cepal.org. Recuperado el 06 de Marzo de 2017 de, www.cepal.org/es/noticias/consejo-relaciones-internacionales-america-latina-caribe-sesiona-la-cepal
- Corral, Y. (2008). Validez y confiabilidad de los instrumentos de investigación para la recolección de datos. Carabobo
- Cortese, H. (2012). Metodología de la Investigación. Málaga
- Correa, F. (2014). Observatorios y Teorías. Mendoza
- Chiner, E. (2011). LA VALIDEZ. Alicante
- Donado, C. (2013). La encuesta como técnica de investigación, Monografías, Ensayos de Estadística. Guadalajara
- Ferrer, J. (2010). Conceptos básicos de metodología de investigación. Barcelona

FLACSO. (2017). Pensamiento Social Latinoamericano y Caribeño. Revista de Ciencias Sociales, 194.

Flores, M. (2016). LA GLOBALIZACIÓN COMO FENÓMENO POLÍTICO, ECONÓMICO Y SOCIAL. Maracaibo

Fontalvo, T. (2010). LA GESTIÓN DE LA CALIDAD EN LOS SERVICIOS. Cartagena.

Haesbaert, R. (2010). Región, regionalización y regionalidad: cuestiones contemporáneas. Fluminense

Heflo. (2017). www.heflo.com. Recuperado el 10 de Agosto del 2017 de, www.heflo.com/es/blog/mapeo-procesos/mapear-procesos-paso-a-paso/

Hernández, E. (2014). Metodología de la investigación. Monterrey

Hernández, R. Fernández, C. Baptista, M. (2014). Metodología. Mexico

Ibáñez, J. (1992). La guerra incruenta entre cuantitativitas y cualitativitas. San Pedro del Romeral

Impulsa Popular. (2015). www.impulsapopular.com. Recuperado el 05 de Marzo del 2015 de, www.impulsapopular.com/gerencia/que-es-un-manual-de-procesos/

Maiorano, J. L. (2003). Los Observatorios de Derechos Humanos Como Instrumento de Fortalecimiento para de la Sociedad Civil. Probidad, 3.

Martínez, L. (2013). Cómo buscar y usar información científica. Santander

Menendez, A. (2014). Confiabilidad. México

Morales, G. (2016). Investigación científica. Lima

Observatorio América Latina y Asia Pacifico (CEPAL). (s.f.). www.observatorioasiapacifico.org. Recuperado el 17 de Agosto de 2013, de <http://www.observatorioasiapacifico.org/OBSEExternalUI/pages/public/institutionalObservatorio.jsf>

Observatorio de Comercio Exterior. (2014). OCEX. Obtenido de https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/77010/1/propuesta_observatorio_comercio.pdf

Observatorio de comercio exterior- OCE (Ecuador). (s.f.). oce.org.ec. Recuperado el 5 de Agosto de 2013, de <http://oce.org.ec/paginas/quienes.htm>

Observatorio de comercio exterior OCEX (Costa Rica) . (s.f.). www.uned.ac.cr. Recuperado el 6 de Agosto de 2013, de <http://www.uned.ac.cr/ocex/index.php/quienessomos-item-menu/queesocex-subitem-menu>

Observatorio de comercio internacional (Argentina). (s.f.). comex.mdebuenosaires.gov.ar. Recuperado el 6 de Agosto de 2013, de http://comex.mdebuenosaires.gov.ar/system/contenizdo.php?id_cat=16

Observatorio de Políticas Públicas -Icesi. (2013). www.icesi.edu.co/polis. Recuperado el 15 de Agosto de 2013, de http://www.icesi.edu.co/polis/sobre_polis.php

Observatorio Económico Latinoamericano. (2012). www.obela.org. Recuperado el 2 de Agosto de 2013, de <http://www.obela.org/contenido/que-es-obela>

Observatorio Económico Regional del Valle del Cauca (s.f.). www.observatoriovalle.org.co/mision/ Recuperado el 23 de Noviembre de 2013, de <http://www.observatoriovalle.org.co/mision/>

Observatorio Universidad Católica de Oriente (Medellín). (s.f.). www.uco.edu.co. Recuperado el 2 de Septiembre de 2013, de <http://www.uco.edu.co/investigacion/grupos/comex/Paginas/observatorio-de-comercio-exterior.aspx>

Observatorio Virtual Asia – Pacífico (Bogotá). (s.f.). asiapacifico.utadeo.edu.co. Recuperado el 2 de Septiembre de 2013, de http://asiapacifico.utadeo.edu.co/?page_id=2452

Observatorio Virtual del Asia Pacífico -Universidad Jorge Tadeo Lozano. (s.f.). www.asiapacifico.utadeo.edu.co. Recuperado el 23 de Julio de 20013, de http://asiapacifico.utadeo.edu.co/?page_id=2452

Pedraza, A. (2018). Teoría del Mapeo de Alcance de Procesos. Veracruz

Ramírez, F. (2014). Construcción de un estado democrático para el buen vivir: Análisis de las principales transformaciones del Estado ecuatoriano. Quito

Rengifo, S y Jiménez, J. (2013). Desarrollo Integral y Regional. Bogotá

Shuttleworth, M. (2008). Diseño de Investigación Descriptiva. Sparta

UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA. (2017). www.uned.ac.cr. Recuperado el 01 de Abril del 2013, de www.uned.ac.cr/ocex/index.php/135-informacion-general/59-uned-crea-el-observatorio-de-comercio-exterior-ocex1

Vivanco, E. (2017). Los Manuales de procedimientos como herramientas de control interno de una organización. Quito