



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

1. Datos generales

Materia: NEGOCIACION INTERNACIONAL

Código: CJU0113

Paralelo:

Periodo : Marzo-2018 a Julio-2018

Profesor: BERMEO MOLINA ENMA RAQUEL

Correo electrónico ebermeo@uazuay.edu.ec

| Docencia | Práctico | Autónomo: | | Total horas |
|----------|----------|----------------------|----------|-------------|
| | | Sistemas de tutorías | Autónomo | |
| 4 | | | | 4 |

Prerrequisitos:

Código: CJU0101 Materia: LOGISTICA Y DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL

2. Descripción y objetivos de la materia

Negociación Internacional es una asignatura que le permite al estudiante introducirse al conocimiento y estudio de los procesos integracionistas que Ecuador y Latinoamérica han tenido y mantienen con los actores del comercio mundial.

Para el efecto es fundamental partir el análisis con la revisión de las bases conceptuales y la visión de las teorías de la economía y el comercio internacional, enfocado desde la realidad de nuestro país a fin de identificar cuáles son los lineamientos (ventajas) a partir de los cuales se puede establecer una mesa de negociación con diferentes naciones y/o grupos de interés.

Con estos antecedentes, podemos a continuación pasar a introducirnos en la sociabilización de la metodología propuesta para llevar adelante con éxito procesos de negociación internacional ya sea a nivel macro (entre naciones) o a nivel micro (entre sectores empresariales o simplemente empresas).

3. Contenidos

| | |
|------------|--|
| 01. | Negocios Internacionales - Aspectos Generales |
| 01.01. | Introducción a los Negocios Internacionales (1 horas) |
| 01.02. | Globalización y los Negocios Internacionales (1 horas) |
| 01.03. | Modos de Operación en los Negocios Internacionales (2 horas) |
| 01.04. | Entornos de los Negocios Internacionales (4 horas) |
| 02. | Fundamentos teóricos de los Negocios Internacionales |
| 02.01. | Introducción (1 horas) |
| 02.02. | Teoría de Intervención (1 horas) |
| 02.03. | Teoría del libre comercio (1 horas) |
| 02.04. | Teoría Patrón Comercio (1 horas) |
| 02.05. | Teoría del Ciclo del Producto (1 horas) |
| 02.06. | Teoría de la ventaja de competitividad nacional (1 horas) |
| 02.07. | El modelo de Heckscher - Ohlin (1 horas) |
| 03. | La política económica, acuerdos y cooperación internacional |
| 03.01. | Intervención de los gobiernos en comercio (4 horas) |
| 03.02. | Instrumentos de las políticas comerciales (6 horas) |
| 03.03. | Acuerdos y cooperación internacional (6 horas) |
| 04. | Estrategias, estructura e implementación global |
| 04.01. | Estrategia de los negocios internacionales (2 horas) |
| 04.02. | Selección y evaluación de países (2 horas) |
| 04.03. | Balanza de Pagos (4 horas) |
| 04.04. | Exportaciones e Importaciones (4 horas) |

| | |
|------------|--|
| 04.05. | Inversión Extranjera Directa (4 horas) |
| 05. | Tácticas utilizadas en la Negociación Internacional |
| 05.01. | Tipos y características de los negociadores (3 horas) |
| 05.02. | Elementos del Proceso de Negociación (4 horas) |
| 05.03. | Fases de la Negociación (4 horas) |
| 05.04. | Teorías de Juegos (2 horas) |
| 05.05. | Esquema del modelo del T. Kilmann (2 horas) |
| 05.06. | Dilema del Prisionero (2 horas) |

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

| Resultado de aprendizaje de la materia | Evidencias |
|---|--|
| ah. Generar propuestas de cooperación que beneficien a entidades públicas y privadas | |
| -El estudiante tendrá la capacidad de Identificar oportunidades de negociación comercial a partir de ventajas comparativas y competitivas sustentables en el tiempo | -Evaluación escrita -Resolución de ejercicios, casos y otros -Trabajos prácticos - productos |
| ai. Preparar a las empresas e instituciones estratégicamente para afrontar con éxito los procesos internacionales | |
| -Comprender e interiorizar las tendencias del integracionismo, sus ventajas, sus desventajas y la metodología para su estudio. | -Evaluación escrita |
| ap. Conocer las normas y estrategias de negociación de los diferentes países y bloques con el fin de establecer criterios para la toma de decisiones | |
| -Estudiar el proceso de negociación a seguir en escenarios comerciales internacionales macro y micro. | -Evaluación escrita |
| av. Identificar las responsabilidades de importadores, exportadores y demás operadores de comercio exterior en base a los términos de comercio internacional | |
| -Asimilar el alcance de responsabilidades de cada actor en los procesos de negociación internacional. | -Evaluación escrita |

Desglose de evaluación

| Evidencia | Descripción | Contenidos sílabo a evaluar | Aporte | Calificación | Semana |
|---|---|---|----------|--------------|--|
| Resolución de ejercicios, casos y otros | Talleres educativos - resolución de casos | Fundamentos teóricos de los Negocios Internacionales, La política económica, acuerdos y cooperación internacional, Negocios Internacionales - Aspectos Generales | APORTE 1 | 5 | Semana: 5 (09/04/18 al 14/04/18) |
| Evaluación escrita | Prueba escrita No. 1 | Fundamentos teóricos de los Negocios Internacionales, La política económica, acuerdos y cooperación internacional, Negocios Internacionales - Aspectos Generales | APORTE 1 | 5 | Semana: 5 (09/04/18 al 14/04/18) |
| Resolución de ejercicios, casos y otros | Talleres educativos - resolución de casos | Estrategias, estructura e implementación global, La política económica, acuerdos y cooperación internacional | APORTE 2 | 5 | Semana: 10 (14/05/18 al 19/05/18) |
| Evaluación escrita | Prueba escrita No. 2 | Estrategias, estructura e implementación global, La política económica, acuerdos y cooperación internacional | APORTE 2 | 5 | Semana: 10 (14/05/18 al 19/05/18) |
| Resolución de ejercicios, casos y otros | Talleres educativos - resolución de casos | Estrategias, estructura e implementación global, Tácticas utilizadas en la Negociación Internacional | APORTE 3 | 5 | Semana: 15 (18/06/18 al 23/06/18) |
| Evaluación escrita | Prueba escrita No. 3 | Estrategias, estructura e implementación global, Tácticas utilizadas en la Negociación Internacional | APORTE 3 | 5 | Semana: 15 (18/06/18 al 23/06/18) |
| Evaluación escrita | Examen escrito | Estrategias, estructura e implementación global, Fundamentos teóricos de los Negocios Internacionales, La política económica, acuerdos y cooperación internacional, Negocios Internacionales - Aspectos Generales, Tácticas | EXAMEN | 20 | Semana: 17-18 (01-07-2018 al 14-07-2018) |

| Evidencia | Descripción | Contenidos sílabo a evaluar | Aporte | Calificación | Semana |
|--------------------|----------------|--|------------|--------------|-------------------|
| | | utilizadas en la Negociación Internacional | | | |
| Evaluación escrita | Examen escrito | Estrategias, estructura e implementación global, Fundamentos teóricos de los Negocios Internacionales, La política económica, acuerdos y cooperación internacional, Negocios Internacionales - Aspectos Generales, Tácticas utilizadas en la Negociación Internacional | SUPLETORIO | 20 | Semana: 20 (al) |

Metodología

La metodología que se aplicará en la cátedra de Negociación Internacional, se basará en el modelo teórico - práctico. El docente impartirá la clase de tipo magistral participativa enmarcado en tres acciones fundamentales: preparación de la materia, presentación o comunicación de los conocimientos y fijación de los conocimientos. Los medios que se utilizarán para dictar las clases será a través de la pizarra, material audiovisual, internet, fotocopiado para análisis de casos. El estudiante no solo será receptor de información si no que tendrá una participación activa, que será puesta en práctica y plasmada en cada uno de los trabajos prácticos que se desarrollen a lo largo del ciclo, según los temas aprobados en el sílabo. Por lo tanto, se realizará talleres para fomentar en el estudiante la investigación y análisis de información que se genera constantemente en el ámbito de los negocios internacionales, tomando de fuentes tanto públicas como privadas. Además, se evaluará los conocimientos adquiridos mediante pruebas escritas.

Criterios de Evaluación

Las evaluaciones serán de dos tipos, escritas y trabajos prácticos, con el propósito de obtener información, formular un juicio y tomar decisiones sobre el proceso de enseñanza - aprendizaje utilizado en clase. La evaluación teórica se realizará sobre los temas tratados en clase de acuerdo al sílabo aprobado, será elaborada previamente por el docente mediante el uso de reactivos, preguntas abiertas, opción múltiple, casos de estudio cortos, entre otros. La evaluación práctica se realizará a través de presentaciones de trabajos individuales y/o grupales sobre varios temas que se tratarán previamente en clase. La calificación será tanto para la presentación escrita como para exposición oral de cada uno de los estudiantes. Los parámetros a evaluarse se basarán en la calidad de la participación de los estudiantes. Se medirá el conocimiento y dominio del tema, expresión oral, control de tiempos, motivación de la audiencia, trabajo en equipo, utilización de herramientas (diapositivas, pizarra, videos, entrevistas, etc) y un factor importante el valor agregado que puedan aportar.

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

| Autor | Editorial | Título | Año | ISBN |
|-------------------------|-----------------|---|------|------|
| Luna Osorio, Luis | Tinta Fresca | Economía Internacional del Siglo XXI | 2007 | |
| Marketing Internacional | Prentice Hall | Bradley / Calderón | 2006 | |
| Llamazares García-Lomas | Global Strategy | Negociación Internacional | 2004 | |
| Vaillant Marcelo | Cepal - ONU | Convergencias y divergencias en la integración sudamericana | 2007 | |

Web

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

| Autor | Editorial | Título | Año | ISBN |
|----------------------|-----------------------|---|------|-------------------|
| DANIELS JOHN Y OTROS | Pearson Prentice Hall | NEGOCIOS INTERNACIONALES AMBIENTE Y OPERACIONES | 2013 | 978-607-32-2160-3 |

Web

| Autor | Título | URL |
|----------------------------------|---------------|--|
| Organización Mundial de Comercio | OMA | www.wto.org |
| Banco Mundial | Banco Mundial | www.bancomundial.org/ |
| PRO ECUADOR | PRO ECUADOR | www.proecuador.gob.ec |

| Autor | Título | URL |
|--|---------------|--|
| Banco Central del Ecuador BCE | | www.bce.fin.ec |
| UNIÓN EUROPEA | UNIÓN EUROPEA | europa.eu/european-union/index_es |
| Comisión Económica para América Latina y el Caribe | CEPAL | www.cepal.org/es |
| Software | | |

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **28/02/2018**

Estado: **Aprobado**