



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

Prerrequisitos:

Código: CJU0101 Materia: LOGISTICA Y DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL

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

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. Kilman (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**