UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

1. Datos

Materia: NEGOCIACION INTERNACIONAL
Código: CJU0113
Paralelo: A
Periodo : Marzo-2020 a Agosto-2020
Profesor: VALDIVIESO VINTIMILLA RAMON HERNANDO
Correo electrónico: ramon.valdivieso@uazuay.edu.ec
Prerrequisitos:

Código: CJU0101 Materia: LOGISTICA Y DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL

Nivel: 8

Distribución de horas.

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

2. Descripción y objetivos de la materia

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.

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.

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. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. 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 competitiidad 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)

5. 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 -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 -Trabajos prácticos - productos
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 -Trabajos prácticos - productos
av. Identificar las responsabilidad 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 -Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Prueba de conocimientis	Negocios Internacionales - Aspectos Generales	APORTE	5	Semana: 4 (22/04/20 al 27/04/20)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo de investigacion	Fundamentos teóricos de los Negocios Internacionales, La política económica, acuerdos y cooperación internacional	APORTE	10	Semana: 9 (27/05/20 al 29/05/20)
Evaluación escrita	Prueba de conocimientos	Estrategias, estructura e implementación global, Tácticas utilizadas en la	APORTE	5	Semana: 17-18 (21-07-2020 al 03-08-2020)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
		Negociación Internacional			
Trabajos prácticos - productos	trabajo final	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	APORTE	10	Semana: 17-18 (21-07-2020 al 03-08-2020)
Evaluación escrita	Trabajo final	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	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (21-07-2020 al 03-08-2020)
Evaluación escrita	Examen de fin de ciclo	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

Criterios de Evaluación

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Llamazares García-Lomas	Global Strategy	Negociación Internacional	2004	
Vaillant Marcelo	Cepal - ONU	Convergencias y divergencias en la integración sudamericana	2007	
Luna Osorio, Luis	Tinta Fresca	Economía Internacional del Siglo XXI	2007	
Marketing Internacional	Prentice Hall	Bradley / Calderón	2006	
O. C. FERREL et al	Mc Graw Hill	Introducción a los negocios en un mundo cambiante	2015	978-0-07-351172-6
Roy Lewicki	McGraw Hill	Fundamentos de negociación	2014	978-607-15-0753-2
Janette Martin Lillian Chaney	Patria	Protocolo Comercial	2012	978-970-817-063-5
Lawrence Gitman, Carl Mcdaniel	Cengage	El futuro de los negocios	2013	978-970-686-478-9
Cabeza Domingo	Alfaomega	Negociación Interncultural	2013	978-958-682-903-8
Charles W. Hill	McGraw Hill	Negocios internacionales, cómo competir en el mercado global	2015	978-607-15-1290-1

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Rozas Silvia et al	ECOE	Negocios Internacionales, Fundamentos y estrategias	2013	978-958-741-356-4
Rojas Krishna	Macro	Inteligencia comercial	2016	978-612-304-373-5
Grazia D Santangelo1 and Klaus E Meyer2,3	Journal of International Business Studies	Internationalization as an evolutionary process	2017	doi:10.1057/s41267-017-0119-3

Web

Autor	Título	Url
Pro Ecuador	Pro Ecuador	https://www.proecuador.gob.ec/
Ministerio Comercio Exterior	Ministerio de coemrcio Exterio	https://www.comercioexterior.gob.ec/
Federación Ecuatoriana de Exportadores	Federación Ecuatoriana de Exportadores	http://www.fedexpor.com/
Pro Colombia	Pro Colombia	http://www.procolombia.co/
Centro de promoción de importaciones	Centro de Promoción de importaciones	https://www.cbi.eu/
Euro Help desk	Euro Help Desk	http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 02/03/2020

Estado: Aprobado