



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

1. Datos

Materia: NEGOCIACION INTERNACIONAL

Código: CJU0113

Paralelo: B

Periodo : Marzo-2018 a Julio-2018

Profesor: VERA REINO JOSE LEONARDO

Correo electrónico: jvera@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 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)

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

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

Evidencias
-Evaluación escrita
-Evaluación oral
-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.

Evidencias
-Evaluación escrita
-Evaluación oral
-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.

Evidencias
-Evaluación escrita
-Evaluación oral
-Trabajos prácticos - productos

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.

Evidencias
-Evaluación escrita
-Evaluación oral
-Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Prueba escrita de capítulos 1 y 2	Fundamentos teóricos de los Negocios Internacionales, Negocios Internacionales - Aspectos Generales	APORTE 1	10	Semana: 6 (16/04/18 al 21/04/18)
Evaluación escrita	Prueba escrita capítulos 3 y 4	Estrategias, estructura e implementación global, La	APORTE 2	6	Semana: 11 (21/05/18 al 24/05/18)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
		política económica, acuerdos y cooperación internacional			
Trabajos prácticos - productos	Ensayo de artículo científico	Estrategias, estructura e implementación global, Fundamentos teóricos de los Negocios Internacionales, La política económica, acuerdos y cooperación internacional, Negocios Internacionales - Aspectos Generales	APORTE 2	4	Semana: 11 (21/05/18 al 24/05/18)
Evaluación escrita	Prueba escrita capítulo 5	Tácticas utilizadas en la Negociación Internacional	APORTE 3	6	Semana: 16 (25/06/18 al 28/06/18)
Trabajos prácticos - productos	Ensayo de artículo académico	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 3	4	Semana: 16 (25/06/18 al 28/06/18)
Evaluación escrita	Prueba escrita de todo el contenido	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: 19-20 (15-07-2018 al 21-07-2018)
Evaluación escrita	Prueba escrita sobre todo el contenido	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

Las evaluaciones estarán basadas en la siguiente metodología.

- Cuestionamientos directos conceptuales
- Análisis y diferenciación de situaciones
- Resolución de ejercicios numéricos
- Resolución de ejercicios de razonamiento

Criterios de Evaluación

- Las evidencias de evaluación serán calificadas tomando en cuenta los siguientes criterios:
 - Exposición de manera clara, los fundamentos teóricos
 - Utilización de las herramientas técnicas adecuadas en las diferentes situaciones de análisis.
 - Capacidad de análisis y reflexión
 - Desarrollo del proceso
 - La obtención de los resultados numéricos

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Luna Osorio, Luis	Tinta Fresca	Economía Internacional del Siglo XXI	2007	

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
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

Web

Autor	Título	Url
Boston Consulting Group	INFORMES MUNDIALES	https://twitter.com/BCG

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **12/03/2018**

Estado: **Aprobado**