UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

1. Datos generales

Materia: NEGOCIACION INTERNACIONAL
Código: CJU0113
Paralelo:
Periodo : Marzo-2019 a Julio-2019
Profesor: TORRES DAVILA ANTONIO FABIAN
Correo electrónico atorres@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 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)

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
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 -Resolución de ejercicios, casos y otros
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 -Resolución de ejercicios, casos y otros
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 -Resolución de ejercicios, casos y otros

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	evaluación escrita	Fundamentos teóricos de los Negocios Internacionales, Negocios Internacionales - Aspectos Generales	APORTE 1	5	Semana: 5 (08/04/19 al 13/04/19)
Resolución de ejercicios, casos y otros	talleres casos prácticos	Fundamentos teóricos de los Negocios Internacionales, Negocios Internacionales - Aspectos Generales	APORTE 1	5	Semana: 5 (08/04/19 al 13/04/19)
Evaluación escrita	evaluación escrita	Estrategias, estructura e implementación global, La política económica, acuerdos y cooperación internacional	APORTE 2	5	Semana: 10 (13/05/19 al 18/05/19)
Resolución de ejercicios, casos y otros	talleres casos prácticos	Estrategias, estructura e implementación global, La política económica, acuerdos y cooperación internacional	APORTE 2	5	Semana: 10 (13/05/19 al 18/05/19)
Evaluación escrita	evaluación escrita	Tácticas utilizadas en la Negociación Internacional	APORTE 3	5	Semana: 15 (17/06/19 al 22/06/19)
Resolución de ejercicios, casos y otros	talleres casos prácticos	Tácticas utilizadas en la Negociación Internacional	APORTE 3	5	Semana: 15 (17/06/19 al 22/06/19)
Evaluación escrita	Evaluación escrita	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 (30-06-2019 al 13-07-2019)
Evaluación escrita	Evaluación Escrita de toda la materia	Estrategias, estructura e implementación global, Fundamentos teóricos de los	SUPLETORIO	20	Semana: 20 (al)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
		Negocios Internacionales, La política económica, acuerdos y cooperación internacional, Negocios Internacionales - Aspectos Generales, Tácticas utilizadas en la Negociación Internacional			

Metodología

Se realizarán clases con metodología de conferencia magistral, o de participación Socrática, también se realizarán talleres con la modalidad de representación de personajes sobre casos prácticos y finalmente se desarrollarán una ronda de negocios

Criterios de Evaluación

Se tomará en cuenta:
1 la participación en clase
2 el nivel de investigación y análisis
3 los criterios vertidos sobre los temas de los talleres

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
Charles W. Hill	McGraw Hill	Negocios internacionales, cómo competir en el mercado global	2015	978-607-15-1290-1
O. C. FERREL et al	Mc Graw Hill	Introducción a los negocios en un mundo cambiante	2015	978-0-07-351172-6
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
Janette Martin Lillian Chaney	Patria	Protocolo Comercial	2012	978-970-817-063-5
Roy Lewicki	McGraw Hill	Fundamentos de negociación	2014	978-607-15-0753-2
Lawrence Gitman, Carl Mcdaniel	Cengage	El futuro de los negocios	2013	978-970-686-478-9
Rojas Krishna	Macro	Inteligencia comercial	2016	978-612-304-373-5
Cabeza Domingo	Alfaomega	Negociación Interncultural	2013	978-958-682-903-8
Rozas Silvia et al	ECOE	Negocios Internacionales, Fundamentos y estrategias	2013	978-958-741-356-4

Web

Autor	Título	URL
Federación Ecuatoriana de Exportadores	Federación Ecuatoriana de Exportadores	http://www.fedexpor.com/
Pro Colombia	Pro Colombia	http://www.procolombia.co/
Centro de promoción de	Centro de Promoción de importaciones	https://www.cbi.eu/

Autor	Título	URL
importaciones		
Euro Help desk	Euro Help Desk	http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/
Ministerio Comercio Exterior	Ministerio de coemrcio Exterio	https://www.comercioexterior.gob.ec/
Pro Ecuador	Pro Ecuador	https://www.proecuador.gob.ec/

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 08/03/2019

Estado: Aprobado