



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

1. Datos generales

Materia: NEGOCIACION INTERNACIONAL
Código: CJU0113
Paralelo: A
Periodo : Marzo-2019 a Julio-2019
Profesor: TORRES DAVILA ANTONIO FABIAN
Correo electrónico: atorres@uazuay.edu.ec

Nivel: 8

Distribución de horas.

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

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

01.01.	Introducción a los Negocios Internacionales
01.02.	Globalización y los Negocios Internacionales
01.03.	Modos de Operación en los Negocios Internacionales
01.04.	Entornos de los Negocios Internacionales
02.01.	Introducción
02.02.	Teoría de Intervención
02.03.	Teoría del libre comercio
02.04.	Teoría Patrón Comercio
02.05.	Teoría del Ciclo del Producto
02.06.	Teoría de la ventaja de competitividad nacional
02.07.	El modelo de Heckscher - Ohlin

03.01.	Intervención de los gobiernos en comercio
03.02.	Instrumentos de las políticas comerciales
03.03.	Acuerdos y cooperación internacional
04.01.	Estrategia de los negocios internacionales
04.02.	Selección y evaluación de países
04.03.	Balanza de Pagos
04.04.	Exportaciones e Importaciones
04.05.	Inversión Extranjera Directa
05.01.	Tipos y características de los negociadores
05.02.	Elementos del Proceso de Negociación

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
-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 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
-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-ABR-19 al 13-ABR-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-ABR-19 al 13-ABR-19)
Evaluación escrita	evaluación escrita	Estrategias, estructura e implementación global, La política económica, acuerdos y cooperación internacional	APORTE 2	5	Semana: 10 (13-MAY-19 al 18-MAY-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-MAY-19 al 18-MAY-19)
Evaluación escrita	evaluación escrita	Tácticas utilizadas en la Negociación Internacional	APORTE 3	5	Semana: 15 (17-JUN-19 al 22-JUN-19)
Resolución de ejercicios, casos y otros	talleres casos prácticos	Tácticas utilizadas en la Negociación Internacional	APORTE 3	5	Semana: 15 (17-JUN-19 al 22-JUN-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 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
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 Intercultural	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 importaciones	Centro de Promoción de importaciones	https://www.cbi.eu/
Euro Help desk	Euro Help Desk	http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/
Ministerio Comercio Exterior	Ministerio de comercio Exterior	https://www.comercioexterior.gob.ec/
Pro Ecuador	Pro Ecuador	https://www.proecuador.gob.ec/

Software

Revista

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **08/03/2019**

Estado: **Aprobado**