

## FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

### ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

#### 1. Datos generales

**Materia:** NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL  
**Código:** ESI0043  
**Paralelo:** B  
**Periodo :** Marzo-2022 a Agosto-2022  
**Profesor:** ALVARADO GUZMAN ADRIAN RAMIRO  
**Correo electrónico:** aalvarado@uazuay.edu.ec

**Nivel:** 8

#### Distribución de horas.

Docencia	Práctico	Autónomo: 56		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
48	16		56	120

#### Prerrequisitos:

Ninguno

#### 2. Descripción y objetivos de la materia

El sílabo de negociación internacional incluye las herramientas para entender la naturaleza, la importancia, estructura y métodos de la negociación en un contexto global dinámico como tal, también se promoverá la internacionalización de una oferta competitiva a través de talleres prácticos y de investigación para reforzar los conocimientos adquiridos a lo largo de la materia.

La asignatura se articula de manera directa con el resto del curriculum, ya que para el éxito de la misma es necesario involucrar y aplicar conocimientos previos adquiridos tanto en las líneas académicas de comercio exterior y relaciones internacionales, como una conjunción de ambas, así el estudiante podrá desarrollar de mejor manera las habilidades necesarias para cerrar una negociación.

En un mundo globalizado en la cual la dinámica del comercio internacional es clave, la importancia de negociación internacional radica en ser el enlace para un negocio exitoso tanto en costos, como en el intercambio de información y tecnología, que son parte del mejoramiento innovador del país en su desarrollo competitivo.

#### 3. Objetivos de Desarrollo Sostenible



#### 4. Contenidos

01.01	Tipos y Características de los Negociadores
01.02	Elementos del Proceso de Negociación
01.03	Fases de la Negociación
01.04	Teorías de Juegos, Esquema del modelo del T. Kilmann y Dilema del Prisionero
01.05	Taller de Negociación
02.01.	Introducción
02.02.	Introducción a los Negocios Internacionales

02.03.	Globalización y los Negocios Internacionales
02.04.	Modos de Operación en los Negocios Internacionales
02.05.	Entornos de los Negocios Internacionales
02.06.	Estrategias y Estructura de los Negocios Internacionales
03.01.	Outsourcing, Subcontratación
03.02.	Administración de Recursos Humanos
03.03.	Innovación, Competitividad
03.04.	Internacionalización y Liderazgo
04.01.	Análisis y Presentación del Producto
04.02.	Ferias Internacionales
04.03.	Rondas de Negociación
04.04.	Misiones Comerciales
04.05.	Proyecto de Fin de Ciclo

## 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  
-Evaluación oral  
-Foros, debates, chats y otros  
-Informes  
-Proyectos  
-Reactivos

**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  
-Evaluación oral  
-Foros, debates, chats y otros  
-Informes  
-Proyectos  
-Reactivos

**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  
-Evaluación oral  
-Foros, debates, chats y otros  
-Informes  
-Proyectos  
-Reactivos

**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  
-Evaluación oral  
-Foros, debates, chats y otros  
-Informes  
-Proyectos  
-Reactivos

## Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Evaluación escrita	Métodos Utilizados en la Negociación Internacional	APORTE	5	Semana: 4 (12-ABR-22 al 14-ABR-22)
Evaluación oral	Control de lectura oral	Métodos Utilizados en la Negociación Internacional	APORTE	5	Semana: 5 (18-ABR-22 al 23-ABR-22)
Reactivos	Reactivos	Negocios Internacionales - Aspectos Generales	APORTE	5	Semana: 8 (09-MAY-22 al 14-MAY-22)
Proyectos	Trabajo de investigación	Negocios Internacionales - Aspectos Generales	APORTE	5	Semana: 9 (16-MAY-22 al 21-MAY-22)
Informes	Trabajo en grupo	Producción Global	APORTE	5	Semana: 12 (06-JUN-22 al 11-JUN-22)
Foros, debates, chats y otros	Trabajo final	Taller de Negociación Global	APORTE	5	Semana: 15 (27-JUN-22 al 02-JUL-22)
Evaluación escrita	Examen final	Métodos Utilizados en la Negociación Internacional, Negocios Internacionales - Aspectos Generales, Producción Global , Taller de Negociación Global	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (10-07-2022 al 23-07-2022)
Evaluación escrita	Supletorio	Métodos Utilizados en la Negociación Internacional, Negocios Internacionales - Aspectos Generales, Producción Global , Taller de Negociación Global	SUPLETORIO	20	Semana: 19 ( al )

## Metodología

Descripción	Tipo horas
Revisión de artículos académicos, preparación de exposiciones, debates y conversatorios	Autónomo
Trabajos de investigación, individuales y en grupo, controles de lectura orales y pruebas escritas	Total docencia

## Criterios de evaluación

Descripción	Tipo horas
Participación en clase, asistencia, entrega de tareas, cumplimiento con las evaluaciones escritas y orales	Autónomo
Revisión de artículos académicos, preparación de exposiciones, debates y conversatorios, trabajos de investigación, individuales y en grupo, controles de lectura orales y pruebas escritas	Total docencia

## 6. Referencias

### Bibliografía base

#### 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
Ortiz Velásquez, Mauricio , Avendaño Cárdenas, Egna, Silva Guerra, Harold	Universidad del Norte	Introducción a los negocios internacionales Conceptos y aplicaciones	2019	
Daniels, John D; Radebaugh, Lee H; Sullivan, Daniel P	Pearson Education	International Business Environments and Operations	2015	978-1-292-01679-5

#### Web

#### Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Alexander Osterwalder Yves Prigneur		Generacion de modelos de negocios	2011	
CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES –CORPEI–	NO INDICA	CÓMO ELABORAR PLANES DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN	2006	978 607 15 0572 9

Web

Autor	Título	Url
ASAMBLEA	COPCI	<a href="https://www.aduana.gob.ec/codigo-organico-copci/">https://www.aduana.gob.ec/codigo-organico-copci/</a>
CCI	TRADE MAP	<a href="https://www.trademap.org/Index.aspx">https://www.trademap.org/Index.aspx</a>
PROECUADOR	PROECUADOR	<a href="https://www.proecuador.gob.ec/">https://www.proecuador.gob.ec/</a>
IPD	IPD	<a href="https://www.importpromotiondesk.com/en/">https://www.importpromotiondesk.com/en/</a>
SUIZA	SUIZA PROMOTION DESK	<a href="https://www.swisscontact.org/en/projects/sippo?gclid=EAlalQobChMI2aax18XP9gIVG21vBB0fkW87EAAYASAAEgl1P_D_BwE">https://www.swisscontact.org/en/projects/sippo?gclid=EAlalQobChMI2aax18XP9gIVG21vBB0fkW87EAAYASAAEgl1P_D_BwE</a>
CBI	CBI	<a href="https://www.cbi.eu/">https://www.cbi.eu/</a>
GLOBALGAP	GLOBALGAP	<a href="https://www.globalgap.org/es/">https://www.globalgap.org/es/</a>

Software

---

\_\_\_\_\_  
Docente

\_\_\_\_\_  
Director/Junta

Fecha aprobación: **15/03/2022**

Estado: **Aprobado**