



## FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

### ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

#### 1. Datos generales

**Materia:** NEGOCIACION INTERNACIONAL  
**Código:** CJU0113  
**Paralelo:** A, B  
**Periodo :** Marzo-2017 a Julio-2017  
**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.	Principios del comercio exterior: ¿Qué es comercio exterior?, el Mercantilismo, las teorías de Adam Smith y David Ricardo, el libre mercado, la teoría de Heckscher - Ohlin, la paradoja de Leontief, movilidad de los factores del comercio internacional
01.02.	Los subsidios, el dumping, el proteccionismo, las divisas y los tipos de cambio, la IED, ¿cómo la devaluación favorece a los exportadores?. Los niveles de integración económica y comercial. Los TLC, el acuerdo comercial con la UE, La ISI, el modelo Cepalino, la integración regional, el legado de Raul
02.01.	La política del Comercio Internacional, indicadores, aspectos arancelario, aduanero, sistemas de control político ante las crisis internacionales
02.02.	El comercio exterior competitivo, el diamante de Porter, el COPCI como promotor de la competitividad
02.03.	Participación en el entorno dinámico de los negocios globales, las tendencias demográficas, la evolución de los sistemas económicos
03.01.	El concepto de negociación, negociaciones distributivas, negociaciones integradoras, el objetivo ganar - ganar, casos de negociación.
03.02.	El proceso de negociación, la teoría de los juegos y el dilema del prisionero, la estrategia en la negociación, ¿la ganancia absoluta o parcial?
03.03.	Taller de negociación, caso Valle Hermoso
03.04.	La percepción, el conocimiento y las emociones en la negociación, el manejo del poder en la negociación, la ética en los negocios
03.05.	Las negociaciones internacionales y transculturales, los negocios en un mundo sin fronteras pero con barreras
03.06.	Principios culturales, normas de etiqueta y costumbres durante la negociación, los diferentes tipos de personalidad, la dinámica espiral memética, taller de la relación humana

04.01.	La creación de valor, el posicionamiento, la expansión global, la organización de la empresa
04.02.	La estrategia de entrada y las alianzas estratégicas, decisiones empresariales, el análisis de la orquestación estratégica
04.03.	Producción global, subcontratación, administración de materiales y DFI global
05.01.	La planificación y preparación de la negociación, detección de necesidades en el entorno, análisis de casos
05.02.	La propuesta de la negociación, el proceso de negociación, la lógica de la intervención, construcción de indicadores y evaluación
05.03.	Análisis de los acuerdos políticos y de cooperación de los que Ecuador es miembro, el análisis de la negociación YASUNI IIT vs. Los Bonos de Carbono de Costa Rica
06.01.	La oferta productiva negociable de Ecuador, preparación de perfiles de productos, su promoción y preparación de ofertas negociables
06.02.	El análisis del perfil de los países para la negociación, taller de preparación de ofertas y estrategias

## 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

#### 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

#### 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

#### 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

### Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Evaluación	Fundamentos de los negocios internacionales, Políticas de Comercio Exterior	APORTE 1	10	Semana: 5 (17-ABR-17 al 22-ABR-17)
Evaluación escrita	evaluación	La estrategia de los negocios internacionales en la empresa, Principios de negociación	APORTE 2	10	Semana: 10 (22-MAY-17 al 27-MAY-17)
Evaluación escrita	evaluación	Análisis de la negociación en la Cooperación Internacional, Construcción de la oferta para la negociación	APORTE 3	10	Semana: 15 (26-JUN-17 al 01-JUL-17)
Evaluación escrita	evaluación	Análisis de la negociación en la Cooperación Internacional, Construcción de la oferta para la negociación, Fundamentos de los negocios internacionales, La estrategia de los negocios internacionales en la empresa, Políticas de Comercio Exterior, Principios de negociación	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (09-07-2017 al 22-07-2017)
Evaluación escrita	evaluación	Análisis de la negociación en la Cooperación Internacional, Construcción de la oferta para la negociación, Fundamentos de los negocios internacionales, La estrategia de los negocios internacionales en la empresa, Políticas de Comercio Exterior, Principios de negociación	SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (23-07-2017 al 29-07-2017)

### Metodología

## 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

---

#### Revista

---

### Bibliografía de apoyo

#### Libros

---

#### Web

---

#### Software

---

#### Revista

---

---

Docente

---

Director/Junta

Fecha aprobación: **10/03/2017**

Estado: **Aprobado**