



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

1. Datos generales

Materia: NEGOCIACION INTERNACIONAL
Código: CJU0113
Paralelo: A
Periodo : Marzo-2018 a Julio-2018
Profesor: BERMEO MOLINA ENMA RAQUEL
Correo electrónico: ebermeo@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
05.03.	Fases de la Negociación
05.04.	Teorías de Juegos

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	Prueba escrita No. 1	Fundamentos teóricos de los Negocios Internacionales, La política económica, acuerdos y cooperación internacional, Negocios Internacionales - Aspectos Generales	APORTE 1	5	Semana: 5 (09-ABR-18 al 14-ABR-18)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Talleres educativos - resolución de casos	Fundamentos teóricos de los Negocios Internacionales, La política económica, acuerdos y cooperación internacional, Negocios Internacionales - Aspectos Generales	APORTE 1	5	Semana: 5 (09-ABR-18 al 14-ABR-18)
Evaluación escrita	Prueba escrita No. 2	Estrategias, estructura e implementación global, La política económica, acuerdos y cooperación internacional	APORTE 2	5	Semana: 10 (14-MAY-18 al 19-MAY-18)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Talleres educativos - resolución de casos	Estrategias, estructura e implementación global, La política económica, acuerdos y cooperación internacional	APORTE 2	5	Semana: 10 (14-MAY-18 al 19-MAY-18)
Evaluación escrita	Prueba escrita No. 3	Estrategias, estructura e implementación global, Tácticas utilizadas en la Negociación Internacional	APORTE 3	5	Semana: 15 (18-JUN-18 al 23-JUN-18)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Talleres educativos - resolución de casos	Estrategias, estructura e implementación global, Tácticas utilizadas en la Negociación Internacional	APORTE 3	5	Semana: 15 (18-JUN-18 al 23-JUN-18)
Evaluación escrita	Examen escrito	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 (01-07-2018 al 14-07-2018)
Evaluación escrita	Examen escrito	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

Revista

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
DANIELS JOHN Y OTROS	Pearson Prentice Hall	NEGOCIOS INTERNACIONALES AMBIENTE Y OPERACIONES	2013	978-607-32-2160-3

Web

Autor	Título	Url
Organización Mundial de Comercio	OMA	www.wto.org
Banco Mundial	Banco Mundial	www.bancomundial.org/
PRO ECUADOR	PRO ECUADOR	www.proecuador.gob.ec
Banco Central del Ecuador	BCE	www.bce.fin.ec
UNIÓN EUROPEA	UNIÓN EUROPEA	europa.eu/european-union/index_es
Cámara de Comercio Internacional	ICC International Chamber of Commerce	www.iccspain.org/
Ministerio de Industrias y Productividad	MIPRO	www.industrias.gob.ec/
Comisión Económica para América Latina y el Caribe	CEPAL	www.cepal.org/es

Software

Revista

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **28/02/2018**

Estado: **Aprobado**