



VICERRECTORADO ACADÉMICO

**PROGRAMA DE ASIGNATURA
- SÍLABO -**

1. DATOS INFORMATIVOS

MODALIDAD: PRESENCIAL	DEPARTAMENTO: CADM		ÁREA DE CONOCIMIENTO COMERCIO EXTERIOR	
CARRERAS: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION INTERNACIONAL	NOMBRE ASIGNATURA: NEGOCIACION INTERNACIONAL III		PERÍODO ACADÉMICO: OCTUBRE 2016 FEBRERO 2017	
PRE-REQUISITOS: TECNICAS DE NEGOCIACION INTERNACIONAL	CÓDIGO:	NRC: 1041-1042	CRÉDITOS: 4	NIVEL: NOVENO NIVEL
CO-REQUISITOS:	FECHA ELABORACIÓN: 17/10/2016	SESIONES/SEMANA:		EJE DE FORMACIÓN ADMINISTRATIVA Y EMPRESARIAL
		TEÓRICAS:	LABORATORIOS:	
DOCENTE: MG. MARIA ISABEL SANCHEZ				

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA:

- La asignatura Negociación Internacional III consiste en el estudio de las variables que afectan al proceso de contratación y adquisición de bienes y servicios; su influencia en la toma de decisiones empresariales, así como el uso de las teorías y conceptos vigentes de política comercial internacional, en la cual se desenvuelven los negocios con el exterior.
- Durante este curso, se revisará las estrategias y habilidades que llevan a negociaciones exitosas. Se analizará además la gestión de negociaciones de largo plazo, el desarrollo de proveedores dentro de ese ámbito.
- Abordará criterios para medición de desempeño y comparación de la realidad local con el contexto del mercado globalizado y competitivo

UNIDADES DE COMPETENCIAS A LOGRAR:

UNIDADES DE COMPETENCIAS QUE SE ARTICULAN:

Genéricas:

- Fomenta el liderazgo y espíritu del negociador para una buena gestión empresarial, enfocándose primordialmente en fortalecer el plan de negocios de la empresa y tornarla más rentable.
- Desarrolla habilidades de comunicación efectiva y refuerza la inteligencia emocional que debe tener un negociador internacional
- Impulsa una visión estratégica amplia, que le posibilite anticiparse a las consecuencias y tendencias futuras; tomando en cuenta el contexto local, regional y global.
- Analiza para el proceso de negociación el entorno económico, de mercado, cultural, y social en el que se desenvuelve la empresa, con la aplicación de las herramientas y conocimientos de la profesión.
- Impulsa una Negociación internacional que promueve una cultura de responsabilidad social ligada al plan de negocios de la empresa (conservación del ambiente, etc).
- **Refuerza** los principios de ética empresarial en la negociación

Específicas:

- **Argumenta** la importancia de las actividades de negociación internacional para la adquisición de bienes y servicios en el contexto empresarial, evidenciando el interrelacionamiento con las demás áreas de la empresa.
- **Demuestra** la evolución de las habilidades y competencias de un negociador internacional como factor de competencia en los procesos multidisciplinarios de las empresas internacionales
- **Discute** herramientas de negociación de modo de propiciar que las empresas obtengan logros de competitividad a través de la planeación, organización, dirección y control de las actividades de compras internacionales

ELEMENTO DE COMPETENCIA:

- Aplica los principios generales del conocimiento de la carrera para desarrollar habilidades y destrezas que permita planificar, organizar, dirigir y evaluar procesos de negociación con eficiencia y eficacia

CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA EN LA FORMACIÓN PROFESIONAL:

- El estudio de la asignatura de Negociación Internacional III, contribuye en la formación profesional de los estudiantes de la ESPE, **ya que** profundiza en el uso de herramientas empresariales, estratégicas y técnicas con un enfoque práctico mediante estudio de casos reales de negociación a nivel local, regional y global. Siempre basado en el análisis de entornos internos y externos de la empresa.

PRODUCTO INTEGRADOR DEL APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA:

- Aplica las normas administrativas, estratégicas y gerenciales para poder tener efectividad en la negociación internacional

2. SISTEMA DE CONTENIDOS Y PRODUCTOS DEL APRENDIZAJE POR UNIDADES DE ESTUDIO

No.	Unidad 1: NOCIONES FUNDAMENTALES I DEL ENTORNO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	EVIDENCIA DEL APRENDIZAJE Y SISTEMA DE TAREAS
	<p>1.1 Generalidades de Gerencias y Mandos Medios</p> <p>1.1.1 Definiciones</p> <p>1.1.2 Tipos de Organización</p> <p>1.2 Entornos culturales que enfrentan las empresas</p> <p>1.2.1 Diversidad cultural y orientación filosófica de las naciones</p> <p>1.2.2 Adaptabilidad cultural de las empresas y sus productos</p> <p>1.2.3 Culturas dominantes y sus elementos (Idiomas, costumbres, etc)</p> <p>1.2.4 Sistemas de Gobierno (democráticos , no democráticos)</p> <p>1.3 Entorno económico que enfrentan las empresas</p> <p>1.3.1 Análisis de entorno económico internacional (<i>macro indicadores</i>)</p> <p>1.3.2 Procesos de privatización y nacionalización de empresas</p> <p>1.3.3 Desregulación y liberación de mercados</p> <p>1.4 Mercados financieros internacionales</p> <p>1.4.1 Divisas y tipos de cambio (Gestión de compra y venta)</p> <p>1.4.2 Mercados bursátiles y derivados (commodities)</p> <p>1.5 Globalización y Sociedad.</p> <p>1.5.1 Inversión extranjera Directa (IED)</p> <p>1.6 Expansión empresarial</p> <p>1.6.1 Globalización Industrial</p> <p>1.6.2 Manufactura global , Subcontratación y cadena de valor</p> <p>1.6.3 Ventajas Estratégicas de la importación, la exportación, la asociación y alianza estratégica.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Da una visión general del entorno que enfrenta la negociación internacional, permitiendo al estudiante la comprensión de la problemática que atraviesan las empresas a nivel global• Permite al estudiante diferenciar claramente los elementos y terminología vinculada con los procesos de globalización que rigen a los negocios internacionales• Explica la importancia de las variables, políticas, jurídicas, sociales y culturales, para ser consideradas en el proceso de negociación internacional.• Permite al estudiante definir y entender los tipos de sistemas económicos los cuales rigen la economía mundial.• Muestra al estudiante la importancia de dirigir capitales humanos desde una perspectiva internacionalista y poder dirigirlos desde una base central.

<p>1.7 Cadena de suministros (redes de proveedores, distribuidores)</p> <p>1.7.1 Cadena de suministro internacional-ejemplos</p> <p>1.7.2 Empresas de clase mundial</p> <p>1.8 Trading, E-commerce internacional</p> <p>1.8.1 E-commerce -ejemplos</p> <p>1.9 Análisis de competencias- Administración de capital humano</p> <p>1.9.1 Talento Humano a nivel internacional-multinacionales</p>	
<p>Unidad N. 2: NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL – TECNOLOGÍA Y DISCIPLINAS CORRELACIONADAS</p>	<p>EVIDENCIA DEL APRENDIZAJE Y SISTEMA DE TAREAS</p>
<p>2.1 Introducción a la negociación</p> <p>2.1.1 Realidad personal de los negociadores</p> <p>2.1.2 Relacionamiento interpersonal</p> <p>2.1.3 Proceso de Negociación avanzado</p> <p>2.1.4 Conocimiento del negocio</p> <p>2.1.5 Tipos de negociación</p> <p>2.2 Inteligencia emocional en la negociación</p> <p>2.2.1 Competencia Social</p> <p>2.2.2 Ética en los negocios</p> <p>2.2.3 Persuasión</p> <p>2.2.4 Comunicación no verbal</p> <p>2.3 Tecnología de Negociación</p> <p>2.3.1 Objeto</p> <p>2.3.2 El proceso</p> <p>2.3.3 Las personas</p> <p>2.4 Herramientas de negociación</p> <p>2.4.1 Aplicación en negociaciones internacionales</p> <p>2.5 Métodos para la toma de decisiones</p> <p>2.5.1 Estudio de Casos de negociación internacional</p> <p>2.6 Principales indicadores de desempeño para el negociador</p> <p>2.6.1 Cálculo de ahorros en negociaciones</p> <p>2.6.2 Control de documentación en la negociación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Permite al estudiante, generar herramientas automatizadas de control e indicadores de rendimiento. • Identificarse con las características personales del negociador • Utilizar metodologías de análisis de una negociación • Desarrollo de competencias de un negociador • Identifica los entornos externos e internos que afectan la negociación y es capaz de utilizarlos para realizar el análisis y toma de decisiones para lograr un resultado eficiente para la empresa

Unidad N. 3: Desarrollo de Proveedores y Adquisición de Materiales y Servicios	EVIDENCIA DEL APRENDIZAJE Y SISTEMA DE TAREAS
<p>3.1 Introducción</p> <p>3.1.1 Conceptualización y los procesos de Compras y desarrollo de proveedores</p> <p>3.1.2 Búsqueda de mayor valor agregado en las actividades de desarrollo de proveedores y adquisición de materiales y servicios</p> <p>3.1.3 Escenario de la internalización de la economía</p> <p>3.1.4 Implicaciones de e-business y e-commerce en los procesos de desarrollo de proveedores y adquisición de materiales y servicios</p> <p>3.2 Proceso de adquisición de materiales y servicios</p> <p>3.2.1 Objetivos de las funciones de compras</p> <p>3.2.2 Ciclo de Compras</p> <p>3.2.3 El establecimiento de especificaciones</p> <p>3.2.4 Selección de proveedores</p> <p>3.2.5 Determinación de precios</p> <p>3.2.6 Gestión de compras y los procesos de planeación de materiales</p> <p>3.2.7 Establecimiento de políticas de compras y definición de prioridades</p> <p>3.2.8 Concepto y unidades de medición de índices bases de performance</p> <p>3.3 Medición de performance de Compras</p> <p>3.3.1 Indicadores de desempeño del proceso de adquisición de materiales y servicios</p> <p>3.3.2 Costos del proceso de Compras</p> <p>3.3.3 Establecimiento de alianzas estratégicas</p> <p>3.4 Proceso de desarrollo de proveedores</p> <p>3.4.1 Por qué desarrollar proveedores? La visión tradicionalista y la visión de la competitividad de la cadena de suministros</p> <p>3.4.2 Definición de proveedores “ a ser desarrollados”. Establecimiento de criterios</p> <p>3.4.3 Elaboración y discusión del diagnóstico de cada proveedor</p> <p>3.4.4 Elaboración y discusión de los pronósticos</p> <p>3.4.5 Establecimiento de planes de acciones correctivas y/o proyectos</p> <p>3.5 Medición de performance en el desarrollo de proveedores</p> <p>3.5.1 Empresas de clase mundial</p> <p>3.5.2 Indicadores de desempeño de proveedores</p> <p>3.5.3 Evaluación de los resultados de las actividades de desarrollo de proveedores</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentar y analizar la importancia de las actividades del desarrollo de proveedores y adquisición de bienes y servicios en el contexto empresarial, evidenciando el interrelacionamiento con las demás áreas de la compañía • Demostrar la evolución de tales actividades, relacionándolas con el concepto “Supply Chain Management” y “Logística Integrada” • Utilizar las herramientas de modo de propiciar a que las empresas logren ganancias de competitividad a través de planeación, organización, dirección y control de actividades de desarrollo de proveedores y adquisición de bienes y servicios • Comparar modelos de gestión tradicionalistas con alternativas más modernas, ilustrando con estudio de casos- presentar y analizar tendencias • Posibilitar cambios de experiencias y estimular la participación de todos, principalmente en los estudios de casos • Incentivar reflexión sobre los requisitos del mercado competitivo contemporáneo y formular estrategias de negociación en dicho entorno

3. RESULTADOS DEL APRENDIZAJE, CONTRIBUCIÓN AL PERFIL DE EGRESO Y FORMA DE EVALUACIÓN.

LOGRO O RESULTADOS DE APRENDIZAJE	NIVELES DE LOGRO			El estudiante debe
	A Alta	B Media	C Baja	
A. Diseñar sistemas, componentes o procesos bajo restricciones realistas.	X			Preparar, definir y evaluar el proceso de negociación local e internacional, tomando en cuenta los entornos culturales, económicos y sociales Realizar un evaluación del desarrollo de proveedores necesarios para aumentar la competitividad de la empresa
B. Trabajar como un equipo multidisciplinario.	X			Ser capaz de aportar con información efectiva para la toma de decisiones de la empresa
C. Comprender la responsabilidad ética y profesional.	X			Enfocarse siempre en la negociación basados en los pilares de integridad y ética
D. Comunicarse efectivamente.	X			Desarrollar sus actividades empresariales a través de una comunicación ética
E. Conocer temas contemporáneos del entorno para la negociación	X			Procurar estar actualizado en el entorno económico, comercial y social local y del exterior
F. Usar técnicas, habilidades y herramientas prácticas para la ingeniería.	X			Utilizar todas las herramientas dictadas en la asignatura

4. FORMAS Y PONDERACIÓN DE LA EVALUACIÓN

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	1er Parcial	2do Parcial	3er Parcial
Investigaciones individuales	3	3	3
Talleres o estudio de casos	6	6	6
Exposiciones grupales y/o individuales	2	2	2
Evaluación conjunta en cada parcial	4	4	4
Investigaciones grupales	5	5	5
Total:	20	20	20

5. PROYECCIÓN METODOLÓGICA Y ORGANIZATIVA PARA EL DESARROLLO DE LA ASIGNATURA

- Presentación de los fundamentos teóricos con base a la bibliografía y en los textos/videos de apoyo. Enfoque en los estudios de casos para ilustrar y comprobar la teoría, con utilización del proyector y recursos audiovisuales.
- El aprendizaje se desarrollará a través de exposiciones de conocimientos generales, donde se entregará conceptos básicos y fundamentales para el aprendizaje del estudiante; se complementará con el establecimiento de actividades y destrezas que se desarrollarán durante el semestre y finalmente se trabajará en contenidos actitudinales que permitan promover actitudes valorativas en los estudiantes, de esta manera se logrará una comprensión e interpretación correcta de la materia que le permita realizar un análisis de elementos y relaciones de todos los conceptos y funcionamiento de los principios integracionistas y de globalización, de tal forma que el estudiante logre sintetizar el conocimiento, para sobre ello ejecutar las correspondientes evaluaciones.

El empleo de las TIC en los procesos de aprendizaje:

- Se utilizarán slides de powerpoint, videos prácticos
- Se podrá colocar la materia en las aulas virtuales de la Universidad de las Fuerzas Armadas

6. DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO:

TOTAL HORAS	CONFERENCIAS	CLASES PRÁCTICAS	LABORATORIOS-TALLER	CLASES DEBATES	CLASES EVALUACIÓN
64	20	12	12	10	10

7. TEXTO GUÍA DE LA ASIGNATURA

8. BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

TÍTULO	AUTOR	EDICIÓN	AÑO	IDIOMA	EDITORIAL
Introduction to Materials Management	J. R. Tony Arnold; Stephen N. Chapman; Lloyd M. Clive	7ma edición	2013	Inglés	Pearson Higher Ed USA
Fundamentos de Negociación	Roy Lewicki	5ta edición	2012	Español	MCGRRAW-HILL
Purchasing Management	Lars Bedey; Sofia Eklund; Nojan Najafi others		2009	Inglés	Chalmers Department Of Technology Management And Economics
El Arte de Negociar y Persuadir	Allan Pease	6ta Edición	2011	Español	Amat Editorial
Why are some negotiators better than others? Opening the black box of bargaining behaviors	Elfenbein, H., Curhan, J., Eisenkraft, N., Shirako, A., and Brown, A.		2009	Inglés	Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=1336257 .

Judgment in managerial decision making	Bazerman, M. H. and Moore, D.	7ma edición	2008	Inglés	New York: John Wiley and Sons.
The International Negotiations Handbook	PILPG and Baker & McKenzie		2007	Inglés	PILPG and Baker & McKenzie
Why does affect matter in organizations?	Barsade, S. and Gibson, D.		2007	Inglés	Academy of Management Perspectives 21(1): 36-59.
Implicit negotiation beliefs and performance: Experimental and longitudinal evidence	Kray, L. and Haselhuhn, M.		2007	Inglés	Journal of Personality and Social Psychology 93 (1): 49-64
Logística y operaciones globales: texto y casos.	Dornier, Philippe-Pierre. Ernst, Ricardo. Fender, Michel. Kouvelis, Panos	Re-impresión	2005	Portugués	São Paulo. Ed. Atlas
Purchasing social responsibility and firm performance, The key mediating roles of organizational learning and supplier performance	Carter C.R.	3 : Vol. 35. p. 177 3 : Vol.35. - p. 177	2005	Inglés	[Journal] // International Journal of Physical Distribution & Logistics Management
Negocios Internacionales, Ambientes y Operaciones,	Daniels, John D., Radebaugh, Lee H. Y Sullivan, Daniel P	10ma edición	2004	Español	Pearson México educación
"Sí... de acuerdo. ¿Cómo negociar sin ceder?".	Fisher, Roger y Ury, William	3era edición	2002	Español	Ediciones Norma. Bogotá. Colombia.
How (un)ethical are you?	Banaji, M. R., Bazerman, M. H., and Chugh, D.		2003	Inglés	Harvard Business Review 81(12): 56-64.
Negociando Racionalmente	Max H. Bazerman, Margaret A. Neale	1era edición	1993	Español	Impreso en Gráficos 92, S.A Impreso en España
Estrategias de Negociación	Fisher, Roger y Ertel, Danny		1997	Portugués	Ediouro S.A
Seis sombreros para pensar	DE BONO, Edward			Español	Ed. GRANICA

Boletines informativos del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración	COMEXI, Cámaras de la producción y Comercio del Ecuador, FEDEXPO, CORPEI, CFN, BNF. BCE		2014	Español	Banco Central del Ecuador
--	---	--	------	---------	---------------------------

9. LECTURAS PRINCIPALES QUE SE ORIENTAN REALIZAR

TEMA	TEXTO	PÁGINA
Investigación y Normas APA	Repositorio ESPE	http://www.bibliotecasdeecuador.com
Aula Virtual de aprendizaje	Internet	www.educ-virtual.com
Aplicación de Google Sites	Internet	www.google.com.ec

10. ACUERDOS:

1. ACUERDOS:

DEL DOCENTE:

- Esforzarme en conocer con amplitud y profundidad al campo académico, científico y práctico de la asignatura que enseño y preparar debidamente actualizado cada tema que exponga
- Asistir a clases siempre y puntualmente dando ejemplo al estudiante para exigirle igual comportamiento
- Motivar, estimular y mostrar interés por el aprendizaje significativo de los estudiantes y evaluar a conciencia y con justicia el grado de aprendizaje de los estudiantes
- Fomentar en los estudiantes el interés por la ciencia y la innovación tecnológica, propugnando además una conciencia social que los impulse a conocer la situación económica y social del país, con un sentido de participación y compromiso
- Las relaciones con mis colegas deberán estar sustentadas en los principios de lealtad, mutuo respeto, consideración, solidaridad y en la promoción permanente de oportunidades para mejorar el desarrollo profesional
- Contribuir en forma comprometida, con calidad de mi labor educativa, al prestigio y eficiencia de nuestra institución
- Promover y mantener el cuidado de las propiedades físicas e intelectuales de la institución, para asegurar un ambiente propicio para el mejoramiento continuo del proceso enseñanza aprendizaje
- La solución de conflictos y diferencias entre docentes y demás compañeros de la institución deberán resolverse mediante el dialogo y el consenso.

DE LOS ESTUDIANTES:

- Ser honesto, no copiar, no mentir ni robar en ninguna forma y cumplir la normativa del Reglamento del Estudiante.
- Firmar toda prueba y trabajo que realizo en conocimiento de que no he copiado de fuentes no permitidas.
- Mantener en reserva pruebas, exámenes y toda información confidencial.
- Colaborar con los eventos programados por la institución e identificarme con la Carrera
- Llevar siempre mi identificación en un lugar visible.

- Ser partícipe de una educación libre, trabajar en grupo y colaborar en todo sentido con los demás.
- Conducirme de tal manera que no debilite en forma alguna las oportunidades de realización personal y profesional de otras personas dentro de la comunidad universitaria; evitaré la calumnia, la mentira la codicia, la envidia.
- Promover la bondad, reconocimiento, la felicidad, la amistad, la solidaridad y la verdad.
- Respetar y cuidar todas las instalaciones físicas que conforman la carrera, así como sus laboratorios y el campus en general.

LOGRO O RESULTADOS DE APRENDIZAJE	NIVELES DE LOGRO			Evidencia del aprendizaje	Forma de evaluación
	A Alta	B Media	C Baja		
1) Aplica Conocimientos teórico a la realidad		x		Relaciona los aspectos teóricos con la realidad empresarial	Realiza negociaciones simuladas en los cuales se evidencia el dominio de los aspectos teóricos y ejemplifica
2) Analiza e interpreta informaciones y gráficos en el campo empresarial	x			A través de casos de estudio, aplica y desarrolla competencias del negociador	Resuelve los problemas de planificación, diseño y ejecución de una negociación
3) El estudiante estará en capacidad de Presentar y analizar la importancia de las actividades del desarrollo de proveedores y adquisición de bienes y servicios en el contexto empresarial, evidenciando el interrelacionamiento con las demás áreas de la compañía	x			Ejercicios de aplicación para determinar su aprendizaje de las herramientas de negociación	Investigación en grupos para realizar estudio y análisis de casos de negociación internacional

10 ACUERDOS

COMO DOCENTE

- Esforzarme en conocer con amplitud y profundidad al campo académico, científico y práctico de la asignatura que enseño y preparar debidamente actualizado cada tema que exponga
- Asistir a clases siempre y puntualmente dando ejemplo al estudiante para exigirle igual comportamiento
- Motivar, estimular y mostrar interés por el aprendizaje significativo de los estudiantes y evaluar a conciencia y con justicia el grado de aprendizaje de los estudiantes
- Fomentar en los estudiantes el interés por la ciencia y la innovación tecnológica, propugnando además una conciencia social que los impulse a conocer la situación económica y social del país, con un sentido de participación y compromiso
- Las relaciones con mis colegas deberán estar sustentadas en los principios de lealtad, mutuo respeto, consideración, solidaridad y en la promoción permanente de oportunidades para mejorar el desarrollo profesional
- Contribuir en forma comprometida, con calidad de mi labor educativa, al prestigio y eficiencia de nuestra institución
- Promover y mantener el cuidado de las propiedades físicas e intelectuales de la institución, para asegurar un ambiente propicio para el mejoramiento continuo del proceso enseñanza aprendizaje
- La solución de conflictos y diferencias entre docentes y demás compañeros de la institución deberán resolverse mediante el dialogo y el consenso.

COMO ESTUDIANTE

- Ser honesto, no copiar, no mentir ni robar en ninguna forma
- Firmar toda prueba y trabajo que realizo en conocimiento de que no he copiado de fuentes no permitidas
- Mantener en reserva pruebas, exámenes y toda información confidencial

- Colaborar con los eventos programados por la institución e identificarme con la Carrera
- Llevar siempre mi identificación en un lugar visible
- Ser partícipe de una educación libre, trabajar en grupo y colaborar en todo sentido con los demás
- Conducirme de tal manera que no debilite en forma alguna las oportunidades de realización personal y profesional de otras personas dentro de la comunidad universitaria; evitaré la calumnia, la mentira la codicia, la envidia
- Promover la bondad, reconocimiento, la felicidad, la amistad, la solidaridad y la verdad
- Respetar y cuidar todas las instalaciones físicas que conforman la carrera, así como sus laboratorios y el campus en general.

Ing. María Isabel Sánchez
DOCENTE DE LA MATERIA

Ing. Fabián Guayasamín S. MIB
**COORDINADOR DEL ÁREA DE CONOCIMIENTO
DE COMERCIO EXTERIOR**

Tcnl. Gabriel Zárate Zapata
**DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**