



POSTGRADO

Diplomado
Negociación
Internacional

CONESUP RCP.S08.Nº.328.05



CAMARA DE
INDUSTRIAS
DE CUENCA



POSTGRADO

Diplomado Negociación Internacional

CONESUP RCP.S08.Nº.328.05

Presentación

En los últimos años hemos sido testigos de continuas negociaciones y resoluciones dentro del Comercio Exterior ecuatoriano; bien sea en el contexto de acuerdos ya existentes como la Comunidad Andina (CAN) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), o dentro de nuevos acuerdos comerciales y económicos. Tanto la fallida firma de un acuerdo comercial con Estados Unidos, así como las negociaciones que se darán con la Comunidad Europea, China, Centro América, etc., tendrán un impacto fundamental en cada uno de los sectores productivos del país.

Una de las deficiencias que se han evidenciado en las negociaciones de acuerdos y tratados comerciales, ha sido la falta de personal ecuatoriano con el conocimiento y la experiencia adecuados para enfrentar estos procesos. En este contexto, la Universidad del Azuay y la Cámara de Industrias de Cuenca, con el respaldo de la Federación Ecuatoriana de Exportadores FEDEXPOR, se han unido para conformar el Diplomado Superior en Negociación Internacional, a través del cual resulta fundamental y oportuno especializar a los profesionales del sector del comercio internacional y de todas las ramas de la economía, en la formulación de nuevos objetivos y medios que permitan una mejor forma de abordar el futuro, sentando las bases para un cambio en las negociaciones internacionales que favorezcan a cada una de las empresas, industrias y a la economía nacional.

Objetivos

Brindar una formación especializada a los profesionales en el área de Negociaciones Internacionales, de tal manera que puedan estar altamente calificados para la negociación y ejecución de futuros acuerdos dentro del mercado internacional.

Preparar profesionales emprendedores, generadores de empresas que utilicen el potencial de negociaciones en torno al sector del comercio internacional, beneficiando a la sociedad e integrándola a los procesos de globalización y modernización.

Crear la opción de formación a través de un programa asequible económicamente y de un elevado nivel académico, que reemplace la opción de salir al exterior o fuera de la ciudad, para complementar la formación académica y profesional.

Contenidos

La formación de Profesionales del Diplomado Superior en Negociación Internacional, se ha ordenado en 7 módulos:

Economía y Finanzas Internacionales

Proporciona al alumno una visión clara del Comercio Exterior, las Relaciones Internacionales, sus instrumentos y sus técnicas de financiamiento. Entre los contenidos están: Comercio Internacional; Relaciones Económicas Internacionales; Instrumentos de las Relaciones Económicas; Variables Macroeconómicas y Finanzas Empresariales; Operaciones Financieras con Divisas; Financiamiento e Inversión a Corto Plazo; Finanzas a Largo Plazo.

Comercio exterior ecuatoriano

Análisis de la situación actual y las perspectivas del Comercio Exterior Ecuatoriano, una observación a la producción y distribución de productos, de mercados y de socios comerciales.

Revisión de la normativa ecuatoriana referida a exportaciones e importaciones.

Logística y distribución física internacional

Facilitar al alumno los diferentes métodos para la logística, transportación y seguros ya sean de productos exportados o importados. Contratos Internacionales (Incoterms). Transportes, seguros y distribución.



Marketing Internacional

Revisión de las diferentes estrategias y métodos utilizados dentro del Marketing Internacional que servirán para acceder hacia los mercados internacionales. El Mercadeo y la llegada al Consumidor, El Plan del Mercadeo. Estrategia del Marketing. Accesos a los Mercados.

Contratación Internacional

Métodos de contratación internacional. Contratos Internacionales. Legislación aplicable. Ejemplos de contratos.

Estrategias de negociación internacional

Introducción a la Negociación, revisión de las diferentes técnicas de negociación en los mercados internacionales. Alianzas estratégicas. Al final del módulo se implementarán talleres de negociaciones para utilizar las técnicas aprendidas.

Instituciones y políticas del comercio

Conocimiento de las diferentes instituciones dentro del comercio internacional, su trabajo y cómo podrían beneficiar a las empresas e industrias ecuatorianas. Una visión clara de los principales acuerdos comerciales dentro de las negociaciones internacionales. Panorama de los Negocios Internacionales. Organismos de Comercio Internacional. Acuerdos de Comercio Internacional. Geopolítica y Bloques Comerciales.

Cuerpo docente

El Diplomado cuenta con docentes altamente calificados, con amplia experiencia en las áreas contempladas en el plan de estudios y con formación internacional, provenientes de la Universidad del Azuay, así como reconocidos profesionales del nacionales y extranjeros.

Información general

Título que se otorgará

El graduando obtendrá el título de Diplomado Superior en Negociación Internacional, otorgado por la Universidad del Azuay.

Destinatarios

Profesionales de diferentes áreas del conocimiento, que manifiesten interés muy definido en el ámbito de las relaciones con el exterior y que aspiren a un conocimiento práctico y pertinente de los negocios internacionales.

Horario y duración de los estudios

Las clases se llevarán a cabo los días jueves, viernes y sábados, de 18h00 a 22h00 y de 8h00 a 12h00 respectivamente. Habrá horarios especiales cuando se justifique por la presencia de profesores de fuera de la ciudad. La duración es de 6 meses en modalidad presencial.



CAMARA DE
INDUSTRIAS
DE CUENCA



INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Departamento de Educación Continua
De 08h00 a 13h00 y de 15h00 a 21h00
Teléfonos: (593-7) 288 1333 ext. 701

oarpi@uazuay.edu.ec
remigioa@uazuay.edu.ec ltonon@uazuay.edu.ec

www.uazuay.edu.ec