



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO
DIRECCIÓN DE POSGRADO

FORMATO GUÍA PARA REGISTRO DE ASIGNATURAS

Hoja 1 de 3

I. DATOS DEL PROGRAMA Y LA ASIGNATURA

1.1 NOMBRE DEL PROGRAMA: MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN

1.2 COORDINADOR DEL PROGRAMA: DR. NICOLÁS RODRÍGUEZ PEREGO

1.3 NOMBRE DE LA ASIGNATURA: TEORÍA DE JUEGOS Y NEGOCIACIÓN

1.4 CLAVE: 10B6174 (Para ser llenado por la SIP)

1.5 TIPO DE ASIGNATURA:

OBLIGATORIA	<input type="checkbox"/>	OPTATIVA	<input checked="" type="checkbox"/>
SEMINARIO	<input type="checkbox"/>	ESTANCIA	<input type="checkbox"/>

1.6 NÚMERO DE HORAS:

TEORÍA	<input type="checkbox"/>	PRACTICA	<input type="checkbox"/>	T-P	<input type="text" value="51"/>
--------	--------------------------	----------	--------------------------	-----	---------------------------------

1.7 UNIDADES DE CRÉDITO:

1.8 FECHA DE LA ELABORACIÓN DEL PROGRAMA DE LA ASIGNATURA:

16	08	2010
d	m	a

1.9 SESIÓN DEL COLEGIO DE PROFESORES EN QUE SE ACORDÓ LA IMPLANTACIÓN DE LA ASIGNATURA:

SESIÓN No.	Ord 09- 10	FECHA:	14	09	2010
			d	m	a

1.10 FECHA DE REGISTRO EN SIP:

04	11	10
d	M	a

(Para ser llenado por la SIP)

II. DATOS DEL PERSONAL ACADÉMICO

2.1 COORD. ASIGNATURA: GUSTAVO MAZCORRO TÉLLEZ CLAVE: 7090-EE-10

2.2 PROFR. PARTICIPANTE: _____ CLAVE: _____

CLAVE: _____

III. DESCRIPCIÓN DEL CONTENIDO DEL PROGRAMA DE LA ASIGNATURA

III.1 OBJETIVO GENERAL: El alumno será capaz de aplicar modelos de Teoría de Juegos en el análisis de conflictos y negociaciones entre entidades económicas.

El curso se divide en dos partes:

La primera se concentra en el estudio del comportamiento económico en situaciones de interacción estratégica.

La segunda se concentra en la Teoría Estratégica y Axiomática de la negociación y el desarrollo de aplicaciones de estas teorías.

III.2 DESCRIPCIÓN DEL CONTENIDO

TEMAS Y SUBTEMAS	TIEMPO
I. Fundamentos de la Teoría de Juegos	
I.1. Juegos con movimientos simultáneos.	
I.1.a Equilibrio de Nash con estrategias puras.	6 hrs.
I.1.b Oligopolios. Teoría de Cournot y de Teoría de Bertrand.	3 hrs.
I.2 Juegos con movimientos secuenciales.	
I.2.a. Inducción hacia atrás y equilibrio perfecto en subjuegos.	6 hrs.
I.2.b. Introducción a la negociación: el juego del ultimátum.	3 hrs.
I.3. Juegos con movimientos simultáneos e información imperfecta.	
I.3.a. Equilibrio Bayesiano.	6 hrs.
I.3.b Subastas	3 hrs.
II. Enfoque Axiomático de la Negociación	
II.1 Solución de Nash.	6 hrs.
II.2 Aproximación estratégica de la negociación.	3 hrs.
II.3 Juegos de dictador y ultimátum.	3 hrs.
II.4 Modelo de ofertas finitas alternantes.	3 hrs.
II.5 Equilibrio perfecto en subjuegos.	3 hrs.
II.6 Riesgo de ruptura en negociaciones.	3 hrs.
II.7 Guerra de desgaste.	3 hrs.

