



FACULTAD DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA

ESCUELA DE INGENIERÍA DE PRODUCCIÓN Y OPERACIONES

1. Datos generales

Materia: IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

Código: CTE0143

Paralelo:

Periodo : Marzo-2017 a Julio-2017

Profesor: ENCALADA AVILA DAMIAN VLADIMIR

Correo electrónico dencalada@uazuay.edu.ec

Prerrequisitos:

Código: CTE0197 Materia: MERCADEO Y VENTAS

Docencia	Práctico	Autónomo:		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
4				4

2. Descripción y objetivos de la materia

La operatividad del comercio exterior es fundamental porque permite el flujo de bienes y servicios para el perfeccionamiento de la producción. El conocimiento y la práctica en el correcto uso de herramientas operativas le dan la oportunidad al egresado de contar con un perfil de aptitudes suficientes para relacionarse y manejarse con un adecuado nivel técnico entre los diferentes actores de las operaciones dentro de los negocios internacionales.

Esta materia pretende entre sus objetivos, cubrir la teoría y la práctica para el correcto manejo técnico de las herramientas desde los aspectos legal, logístico y financiero, entre otros elementos de la cadena de suministros y canales de comercialización.

El estudio del comercio exterior se encadena con las materias relacionadas a ventas y mercadeo, a la planificación de operaciones de la empresa, al diseño, desarrollo e innovación de sus productos, a la elaboración, evaluación y gestión de proyectos, entre otros.

3. Contenidos

01.	INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR
01.01.	Comercio Exterior y Negociación Internacional. (1 horas)
01.03.	El Mercantilismo. (1 horas)
01.05.	Involucramiento en el Comercio Exterior. (1 horas)
01.06.	Comercio exterior competitivo. (1 horas)
01.07.	Diamante de Porter. (1 horas)
01.07.	Trabajo sobre el Comercio Verde, Tipos de Comercio. (2 horas)
02.	BALANZA COMERCIAL
02.01.	Balanza Comercial. (2 horas)
02.03.	Ventajas y desventajas de una Balanza Comercial. (2 horas)
02.04.	Subsidios. (1 horas)
02.05.	Dumping. (1 horas)
02.06.	Proteccionismo. (1 horas)
02.07.	Tipos de Cambios. (1 horas)
02.09.	Barreras Arancelarias. (1 horas)
02.10.	Trabajo Grupal Balanzas Comerciales. (2 horas)
03.	NIVELES DE INTEGRACIÓN ECONOMICA Y COMERCIAL
03.01.	Tratados de Libre Comercio. (2 horas)
03.02.	Ventajas y Desventajas de un TLC. (1 horas)
03.03.	Acuerdo Comercial Unión Europea. (2 horas)
03.04.	Integración Regional. (1 horas)
03.05.	Cambio de la Matriz Productiva. (2 horas)

03.06.	Presentación de Puertos Internacionales. (2 horas)
03.08.	Balanza Comercial Ecuador. (2 horas)
04.	OPERACIONES LOGISTICAS
04.01.	Medios de Transporte. (2 horas)
04.02.	Icoterms. (2 horas)
04.03.	Empaque y Embalaje (2 horas)
04.04.	Contenedores de Carga. (2 horas)
04.05.	Cálculos del cubicaje y capacidad de carga de contenedores. (2 horas)
04.06.	Documentos logísticos. (1 horas)
04.07.	Actores de la logística de carga. (1 horas)
05.	OPERACIONES ADUANERAS
05.01.	Análisis del COPCI. (2 horas)
05.02.	Regímenes Aduaneros. (2 horas)
05.03.	Normas de Clasificación. (2 horas)
05.04.	Charla Magistral de Proyección de Costos y Tributos a pagar. Lcda. Verónica Álvarez. (2 horas)
06.	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
06.01.	Administración de la Cadena de Suministro (4 horas)
06.02.	Que es negociación Internacional. (1 horas)
06.03.	Ferias Internacionales. (1 horas)
06.04.	Culturas y su influencia en la negociación. (2 horas)
06.05.	La subcontratación de la producción. Fabricar o Comprar. (2 horas)
06.06.	Taller de Negociación Internacional. (4 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
ab. Hace uso conocimientos técnicos y de gestión administrativa, financiera, comercial y de recursos humanos, en ámbitos gerenciales y administrativos de la empresa	
-¿ Reconocer al interior de la empresa y en el medio los síntomas y las señales de la dinámica empresarial y su relación con el medio	-Evaluación escrita -Evaluación oral
¿ Conocer las herramientas disponibles para afrontar las exigencias en las decisiones administrativas, financieras, comerciales, entre otras	-Investigaciones -Trabajos prácticos - productos
ao. Participa en equipos de gestión de compras y logística de aprovisionamiento	
-¿ Contar con bases teóricas y prácticas que le permitan al egresado formar criterios técnicos	-Evaluación escrita -Evaluación oral
¿ Relacionarse con otros actores con suficiencia profesional tal, que le permita participar activamente de la gestión de compras	-Reactivos -Trabajos prácticos - productos
ap. Integra equipos de gestión de ventas, distribución física y servicio al cliente	
-¿ Identificar los diferentes elementos de los canales de distribución y sus funciones	-Evaluación escrita -Evaluación oral
¿ Aportar positivamente en los equipos, con aptitudes y competencias idóneas en la acción de la empresa	-Foros, debates, chats y otros -Reactivos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación oral	Exposición	BALANZA COMERCIAL, INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR	APORTE 1	2	Semana: 2 (27/03/17 al 01/04/17)
Trabajos prácticos - productos	Presentación de trabajo.	BALANZA COMERCIAL, INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR	APORTE 1	3	Semana: 4 (10/04/17 al 12/04/17)
Evaluación escrita	Conocimiento de los Capítulos 1 y 2.	BALANZA COMERCIAL, INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR	APORTE 1	5	Semana: 4 (10/04/17 al 12/04/17)
Foros, debates, chats y otros	Evaluación de desempeño en caso	NIVELES DE INTEGRACIÓN ECONOMICA Y COMERCIAL,	APORTE 2	3	Semana: 7 (02/05/17 al 06/05/17)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
	practico.	OPERACIONES LOGISTICAS			
Evaluación oral	Presentación de trabajo de investigación	NIVELES DE INTEGRACIÓN ECONOMICA Y COMERCIAL, OPERACIONES LOGISTICAS	APORTE 2	2	Semana: 8 (08/05/17 al 13/05/17)
Evaluación escrita	Conocimientos de capítulo 3 y 4.	NIVELES DE INTEGRACIÓN ECONOMICA Y COMERCIAL, OPERACIONES LOGISTICAS	APORTE 2	5	Semana: 8 (08/05/17 al 13/05/17)
Evaluación escrita	Evaluación de los capítulos 5 y 6.	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, OPERACIONES ADUANERAS	APORTE 3	5	Semana: 14 (19/06/17 al 24/06/17)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo de exposición	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, OPERACIONES ADUANERAS	APORTE 3	3	Semana: 15 (26/06/17 al 01/07/17)
Evaluación oral	Exposición del trabajo de investigación	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, OPERACIONES ADUANERAS	APORTE 3	2	Semana: 15 (26/06/17 al 01/07/17)
Evaluación escrita	Se comprobara el alcance de la materia que se obtuvo durante el ciclo.	BALANZA COMERCIAL, INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR, NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, NIVELES DE INTEGRACIÓN ECONOMICA Y COMERCIAL, OPERACIONES ADUANERAS, OPERACIONES LOGISTICAS	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (09-07-2017 al 22-07-2017)
Evaluación escrita	Evaluación de conocimientos adquiridos, por parte de los estudiantes.	BALANZA COMERCIAL, INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR, NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, NIVELES DE INTEGRACIÓN ECONOMICA Y COMERCIAL, OPERACIONES ADUANERAS, OPERACIONES LOGISTICAS	SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (23-07-2017 al 29-07-2017)

Metodología

Las clases serán participativas, manejando conceptos y orientando a pensar en la aplicación práctica. Se utilizarán diapositivas, se realizarán trabajos grupales y se analizarán casos y ejemplos de empresas de nuestro medio. Se estimulará la participación activa de los alumnos; además se revisarán y desarrollarán reactivos participativamente con los estudiantes, para las preguntas abierta, una vez realizadas las evaluaciones se revisarán y retroalimentarán con los estudiantes, para que se tenga claro esta clase.

Criterios de Evaluación

En todos los trabajos escritos se evaluará la ortografía, la redacción, la coherencia en la presentación de las ideas y la ausencia de copia textual.

Los ensayos consistirán de una introducción en donde se describa la problemática objeto de estudio, el desarrollo y discusión del tema, y una conclusión que dé cuenta de las reflexiones alcanzadas por el estudiante. Debe existir una revisión bibliográfica que muestre la actualidad y pertinencia de lo tratado.

Tanto en el proyecto que se realizará como en la exposición oral, se evaluará la secuencia lógica de las secciones requeridas, la pertinencia del contenido y la construcción adecuada de la información por sección, el buen uso de las normas de redacción científica y de los requerimientos de publicación.

En la exposición oral se evaluará el cumplimiento de las normas de un buen expositor, la fluidez en la exposición y el manejo adecuado de la audiencia. En la presentación en Power Point se evaluará el buen uso de las normas de preparación de las diapositivas.

Tanto en las pruebas como en el examen final se evaluará el conocimiento teórico del estudiante según la adecuada argumentación a preguntas de razonamiento.

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Hinkelman Edward	CECSA	Diccionario de Comercio Internacional	2003	
Hill Charles	McGraw Hill	Negocios Internacionales competencia en el mercado global	2008	
Narbona Véliz Hernán	Fondo Editorial de Negociaciones	Comercio Internacional. Los Secretos del Negocio	2004	

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
	Internacionales y Comercio Exterior			
Daniels John y otros	PEARSON Prentice Hall	Negocios Internacionales Ambiente y operaciones	2008	

Web

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **14/03/2017**

Estado: **Aprobado**