



FACULTAD DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA

ESCUELA DE INGENIERÍA DE PRODUCCIÓN Y OPERACIONES

1. Datos generales

Materia: IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES
Código: CTE0143
Paralelo: A
Periodo : Marzo-2020 a Agosto-2020
Profesor: ENCALADA AVILA DAMIAN VLADIMIR
Correo electrónico: dencalada@uazuay.edu.ec

Nivel: 10

Distribución de horas.

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

Prerrequisitos:

Código: CTE0197 Materia: MERCADEO Y VENTAS

2. Descripción y objetivos de la materia

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.

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.

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. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. Contenidos

1.01.	Qué es el comercio exterior
1.02.	Para que sirve el comercio exterior
1.03.	Qué es el mercantilismo
1.04.	Teorías de Adam Smith y de David Ricardo
1.05.	Política de comercio exterior
1.06.	Política de comercio internacional
1.07.	Comercio exterior competitivo
1.08	Diamante de Porter
1.09.	El libre mercado
1.10.	Trabajo y Exposición
2.01.	Qué es una balanza comercial

2.02.	Ventajas y desventajas de una balanza comercial
2.03.	Subsidios
2.04.	Dumping
2.05.	Proteccionismo
2.06.	Tipos de cambios.
2.07.	Barreras Arancelarias
2.08.	Trabajo y Exposición
3.01.	Que es un Tratado de libre comercio
3.02.	Para que sirve
3.03.	Ventajas y desventajas de un TLC
3.04.	Que es un Acuerdo Comercial
3.05.	para que sirve
3.06.	Ventajas y desventajas de un acuerdo comercial
3.07.	Taller Acuerdo Comercial Union Europea
3.08.	Integración Regional
3.09.	Para que sirve
3.10.	Ventajas y desventajas de una integración regional
3.11.	Presentación de Puertos Internacionales
3.12.	Trabajo y Exposición
4.01.	Medios de transporte
4.02.	Logística y su relación en la política de las empresas
4.03.	ICOTERMS
4.04.	Empaque y Embalaje
4.05.	Contenedores de Carga
4.06.	Cálculo de Cubicaje y Capacidad
4.07.	Documentos Logísticos
4.08.	Actores de la logística de Carga
5.01.	Manejo de la Cadena de Suministro para importar y exportar
6.01.	Ferias Internacionales

5. 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 ¿ Conocer las herramientas disponibles para afrontar las exigencias en las decisiones administrativas, financieras, comerciales, entre otras

-Evaluación escrita
-Evaluación oral
-Reactivos
-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 ¿ Relacionarse con otros actores con suficiencia profesional tal, que le permita participar activamente de la gestión de compras

-Evaluación escrita
-Evaluación oral
-Reactivos
-Trabajos prácticos -
productos

ap. Integra equipos de gestión de ventas, distribución física y servicio al cliente

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

-¿ Identificar los diferentes elementos de los canales de distribución y sus funciones ¿ Aportar positivamente en los equipos, con aptitudes y competencias idóneas en la acción de la empresa

Evidencias

-Evaluación escrita
-Evaluación oral
-Reactivos
-Trabajos prácticos -
productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Prueba escrita	Introducción al Comercio Exterior.	APORTE	4	Semana: 3 (15-ABR-20 al 20-ABR-20)
Evaluación oral	Evaluación oral	Balanza Comercial	APORTE	2	Semana: 5 (29-ABR-20 al 04-MAY-20)
Reactivos	Evaluación de escrita	Niveles de Integración Económica y Comercial	APORTE	4	Semana: 6 (06-MAY-20 al 11-MAY-20)
Evaluación escrita	Evaluación escrita	Operaciones Logísticas	APORTE	5	Semana: 13 (24-JUN-20 al 29-JUN-20)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo del capítulo 4	Operaciones Logísticas	APORTE	5	Semana: 14 (01-JUL-20 al 06-JUL-20)
Evaluación escrita	Evaluación de conocimientos	Cadena de Suministro	APORTE	4	Semana: 19-20 (04-08-2020 al 10-08-2020)
Evaluación oral	Evaluación de conocimientos	Operaciones Logísticas	APORTE	4	Semana: 19 (al)
Reactivos	Evaluación de conocimientos	Cadena de Suministro, Operaciones Logísticas	APORTE	2	Semana: 19 (al)
Evaluación escrita	Evaluación de conocimientos	Balanza Comercial, Cadena de Suministro, Introducción al Comercio Exterior., Niveles de Integración Económica y Comercial, Operaciones Logísticas, Operaciones Logísticas	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (21-07-2020 al 03-08-2020)
Evaluación escrita	Evaluación de conocimientos	Balanza Comercial, Cadena de Suministro, Introducción al Comercio Exterior., Niveles de Integración Económica y Comercial, Operaciones Logísticas, Operaciones Logísticas	SUPLETORIO	20	Semana: 19 (al)

Metodología

Criterios de evaluación

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Narbona Véliz Hernán	Fondo Editorial de Negociaciones Internacionales y Comercio Exterior	Comercio Internacional. Los Secretos del Negocio	2004	
Daniels John y otros	PEARSON Prentice Hall	Negocios Internacionales Ambiente y operaciones	2008	
Hinkelman Edward	CECSA	Diccionario de Comercio Internacional	2003	
Hill Charles	McGraw Hill	Negocios Internacionales competencia en el mercado global	2008	

Web

Software

Revista

Bibliografía de apoyo
Libros

Web

Software

Revista

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **17/02/2020**

Estado: **Aprobado**