



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:

Correo electrónico:

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

01.01.	Comercio Exterior y Negociación Internacional.
01.03.	El Mercantilismo.
01.05.	Involucramiento en el Comercio Exterior.
01.06.	Comercio exterior competitivo.
01.07.	Diamante de Porter.
01.07.	Trabajo sobre el Comercio Verde, Tipos de Comercio.
02.01.	Balanza Comercial.
02.03.	Ventajas y desventajas de una Balanza Comercial.
02.04.	Subsidios.
02.05.	Dumping.
02.06.	Proteccionismo.

02.07.	Tipos de Cambios.
02.09.	Barreras Arancelarias.
02.10.	Trabajo Grupal Balanzas Comerciales.
03.01.	Tratados de Libre Comercio.
03.02.	Ventajas y Desventajas de un TLC.
03.03.	Acuerdo Comercial Unión Europea.
03.04.	Integración Regional.
03.05.	Cambio de la Matriz Productiva.
03.06.	Presentación de Puertos Internacionales.
03.08.	Balanza Comercial Ecuador.
04.01.	Medios de Transporte.
04.02.	Icoterms.
04.03.	Empaque y Embalaje
04.04.	Contenedores de Carga.
04.05.	Cálculos del cubicaje y capacidad de carga de contenedores.
04.06.	Documentos logísticos.
04.07.	Actores de la logística de carga.
05.01.	Análisis del COPCI.
05.02.	Regímenes Aduaneros.
05.03.	Normas de Clasificación.
05.04.	Charla Magistral de Proyección de Costos y Tributos a pagar. Lcda. Verónica Álvarez.
06.01.	Administración de la Cadena de Suministro
06.02.	Que es negociación Internacional.
06.03.	Ferias Internacionales.
06.04.	Culturas y su influencia en la negociación.
06.05.	La subcontratación de la producción. Fabricar o Comprar.
06.06.	Taller de Negociación Internacional.

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
-Foros, debates, chats y otros
-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
-Foros, debates, chats y otros
-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 ¿ Aportar positivamente en los equipos, con aptitudes y

-Evaluación escrita
-Evaluación oral

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

competencias idóneas en la acción de la empresa

Evidencias

-Foros, debates, chats y otros
-Trabajos prácticos - productos

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-MAR-17 al 01-ABR-17)
Evaluación escrita	Conocimiento de los Capítulos 1 y 2.	BALANZA COMERCIAL, INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR	APORTE 1	5	Semana: 4 (10-ABR-17 al 12-ABR-17)
Trabajos prácticos - productos	Presentación de trabajo.	BALANZA COMERCIAL, INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR	APORTE 1	3	Semana: 4 (10-ABR-17 al 12-ABR-17)
Foros, debates, chats y otros	Evaluación de desempeño en caso práctico.	NIVELES DE INTEGRACIÓN ECONOMICA Y COMERCIAL, OPERACIONES LOGISTICAS	APORTE 2	3	Semana: 7 (02-MAY-17 al 06-MAY-17)
Evaluación escrita	Conocimientos de capítulo 3 y 4.	NIVELES DE INTEGRACIÓN ECONOMICA Y COMERCIAL, OPERACIONES LOGISTICAS	APORTE 2	5	Semana: 8 (08-MAY-17 al 13-MAY-17)
Evaluación oral	Presentación de trabajo de investigación	NIVELES DE INTEGRACIÓN ECONOMICA Y COMERCIAL, OPERACIONES LOGISTICAS	APORTE 2	2	Semana: 8 (08-MAY-17 al 13-MAY-17)
			APORTE 2		
Evaluación escrita	Evaluación de los capítulos 5 y 6.	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, OPERACIONES ADUANERAS	APORTE 3	5	Semana: 14 (19-JUN-17 al 24-JUN-17)
Evaluación oral	Exposición del trabajo de investigación	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, OPERACIONES ADUANERAS	APORTE 3	2	Semana: 15 (26-JUN-17 al 01-JUL-17)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo de exposición	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, OPERACIONES ADUANERAS	APORTE 3	3	Semana: 15 (26-JUN-17 al 01-JUL-17)
			APORTE 3		
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

Criterios de evaluación

6. 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 Internacionales y Comercio Exterior	Comercio Internacional. Los Secretos del Negocio	2004	
Daniels John y otros	PEARSON Prentice Hall	Negocios Internacionales Ambiente y operaciones	2008	

Web

Software

Revista

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

Revista

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **14/03/2017**

Estado: **Aprobado**