

		UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ			
		VICERRECTORADO ACADÉMICO			
Programa de la Asignatura de Comercio Internacional					
1. Datos Generales y Específicos:					
a)	Código de la Asignatura:	F2EA1008005	b)	Nombre de la Asignatura:	COMERCIO INTERNACIONAL
c)	Facultad:	CIENCIAS ADMINISTRATIVAS	d)	Carrera:	INGENIERÍA COMERCIAL
e)	Nivel:	VIII A	f)	Unidad de Organización Curricular:	CIENCIAS SOCIALES, EDUCACIÓN COMERCIAL Y DERECHO
g)	Créditos:	4	h)	Modalidad:	PRESENCIAL
i)	Prerrequisitos:	NINGUNO	j)	Horas:	160
k)	Correquisitos:	NINGUNO	l)	Docencia:	30
m)	Elaborado por:	EC. CESAR ALARCON CHAVEZ MG LIC. GONZALO RODRIGUEZ MG.	n)	Prácticas:	50
o)	Docente responsable:	EC. CESAR ALARCON CH.MG. LIC GONZALO RODRIGUEZ MG	p)	Período Académico:	2017-2018(1)
				Horario:	LIC. GONZALO RODRIGUEZ, 8A , JUEVES Y VIERNES DE 16:00 a 18:00, ECO. CESAR ALARCON CHAVEZ MG., MARTES 17:00 a 18H00, 19:00 a 20:00
2. Caracterización de la Asignatura					
Esta asignatura da encadenamiento a las materias de: Micro economía, Macro economía y Economía Internacional, de primero, segundo y quinto nivel respectivamente. Básicamente a través de la asignatura de Comercio Internacional se pretende que el estudiante adquiera y amplie sus conocimientos sobre los conceptos fundamentales que intervienen en el desarrollo del comercio de un país con el resto del mundo. El curso comienza con el origen de los intercambios internacionales y los factores que propician su aumento. Continúa con los modelos que explican el comercio internacional, el análisis de la importancia de las economías de escala, la política comercial, los negocios internacionales y la integración económica. Es importante recalcar que por tratarse de una carrera de Negocios se pondrá énfasis en los mismos.					



3. Objetivo de la Carrera			
Formar un profesional con una visión humanística y de justicia organizacional capaces de formar, dirigir, promover e impulsar procedimientos innovadores en organizaciones de cualquier tipo desde el punto de vista administrativo-financiero, con el fin de que éstas logren colocarse en altos niveles de competitividad con la calidad, la productividad y la eficiencia suficientes, para que tiendan a incorporarse exitosamente a los procesos de globalización económica, cultural y comercial.			
4. Relación de la Asignatura con los resultados de aprendizaje de la carrera			
	Resultados de Aprendizaje de la Carrera	Contribución ALTA – MEDIA – BAJA	Al finalizar el periodo, el estudiante debe/podrá:
a)	Identifica los mecanismos y normas que regulan el funcionamiento de la economía internacional así como el de las instituciones y de los principales agentes que operan en el comercio mundial, como elemento imprescindible para la interpretación de los distintos fenómenos socioeconómicos	MEDIA	Identificar los mecanismos y normas que regulan el funcionamiento de la economía internacional así como el de las instituciones y de los principales agentes que operan en el comercio mundial
b)	Explica con claridad operaciones más habituales que en el área del comercio internacional se llevan a cabo dentro de las empresas, cuyo dominio resulta inexcusable en la mayoría de los negocios internacionales. Para desarrollar esta competencia se debe profundizar en el estudio de la operativa general del comercio exterior: la política comercial	ALTA	Explicar con claridad operaciones más habituales que en el área del comercio internacional se llevan a cabo dentro de las empresas



c)	Aplica el conocimiento de la realidad actual del comercio internacional con las técnicas mercantiles más comunes	MEDIA	Aplica el conocimiento de la realidad actual del comercio internacional con las técnicas mercantiles más comunes
d)	Analizar con espíritu crítico los diferentes enfoques de la teoría del comercio internacional, teniendo en cuenta los supuestos subyacentes, así como la contrastación empírica de los modelos	ALTA	APLICA CON CONOCIMIENTO CIENTÍFICO LOS ENFOQUES DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y OPINA CON SEGURIDAD LOS MISMOS.
e	Razona bajo que condiciones la intervención del sector público en una economía libre puede generar variaciones en el bienestar social afectando la distribución de la renta de los diferentes agentes económicos.	MEDIA	CON CONOCIMIENTO OPINA Y GENERA PROYECTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL QUE BENEFICIAN AL PAÍS
f)	Sintetiza cuáles son los efectos de la disminución de barreras a la movilidad de factores productivos: trabajo y capital en los países de origen y de destino.	ALTA	SI SINTETIZA LOS OBSTACULOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL ES CAPAZ DE REALIZAR NEGOCIACIONES BENEFICIOSA PARA LA EMPRESA.
g)	Concluye su conocimiento a través de una simulación de negocios internacionales	ALTA	Elabora con con destreza modelos de las negociaciones, los procedimientos, documentos y tramitaciones asociadas a los procesos de importación y exportación
5. Contenidos Mínimos (Información de la Carrera)			
En forma general se da al estudiante un conocimiento de la estructura del comercio internacional y exterior, poniendo en práctica sus conocimientos adquiridos a través de proyectos y negociaciones.			

PRESIDENTE
 UNIVERSIDAD
 DEL PACÍFICO

																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					</
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----



3	ACUERDOS PREFERENCIALES DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA	Conoce los acuerdos y la integración económica junto con los acuerdos integracionistas	Realiza investigaciones sobre acuerdos preferenciales, conoce los modelos y a través de estudio la situación de los países.	Trabajo en equipo. Respeto por los demás Responsabilidad
4	LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES	Con la base de conocimientos administrativos adquiridos puede aprender la situación de los países para poder negociar.	Realiza simulaciones de diferentes formas de negociaciones	Asume una actitud constructiva, congruente con los requisitos establecidos para el desarrollo de la unidad Trabajo en equipo
9.	Desarrollo de la Asignatura			
	U.1	RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD:	Identifica los mecanismos y normas que regulan el funcionamiento de la economía internacional así como el de las instituciones y de los principales agentes que operan en el comercio mundial, como elemento imprescindible para la interpretación de los distintos fenómenos socioeconómicos	
Sesión	Fecha	Contenidos	Horas DocenciaPrácticasAutónomo	Actividades de Trabajo Autónomo Mecanismos de evaluación
1.1	PRIMERA SEMANA	Encuadre de la asignatura. Prueba de diagnóstico.	2	2
				Prueba escrita



1.2	Origen y evolución del comercio internacional Definición de Comercio Internacional y Comercio Exterior Causas. Ventajas. Operaciones de comercio exterior. Protagonistas del comercio exterior y su rol. Marco legal e institucional del Comercio Exterior ecuatoriano a nivel nacional e internacional	4	2	6	Clase magistral, actividades grupales, Trabajo colaborativo.	Sistematización de las investigaciones realizadas	Aplicación práctica de los aprendizajes adquiridos en el aula	El alumno/a deberá estudiar los materiales presentados en las clases teóricas y realizar las tareas que se planteen en las clases prácticas: resolución de ejercicios, casos prácticos y aplicaciones, preparación de trabajos, lecturas recomendadas	Un sistema de evaluación continua. Trabajos grupales realizados en clase.
1.3	Organismos rectores. Vocablos y siglas internacionales más utilizadas. El modelo de David Ricardo. Principales organismos internacionales.	3	5	8	De las investigaciones realizadas, explicación docente y discusión en clase	Investigar y analizar casos reales resueltos, elaborando un reporte sobre la solución encontrada, otras posibles soluciones y los organismos involucrados.	Exposición grupal de los aprendizajes adquiridos	El alumno/a deberá estudiar los materiales presentados en las clases teóricas y realizar las tareas que se planteen en las clases prácticas: resolución de ejercicios, casos prácticos y aplicaciones, preparación de trabajos, lecturas recomendadas	Prueba objetiva Exposición del producto Preguntas de respuestas abiertas.

PRIMERA SEMANA

SEGUNDA SEMANA



1.4			3	8	11	Exposiciones en base a ejercicios prácticos.	Investigaciones sobre cada uno de los incoterms. Trabajo práctico aplicado	Exposición y conversatorio teórico práctico	El alumno/a deberá estudiar los materiales presentados en las clases teóricas y realizar las tareas que se planteen en las clases prácticas: resolución de ejercicios, casos prácticos y aplicaciones, preparación de trabajos, lecturas recomendadas	Un sistema de evaluación continua. Trabajos grupales realizados en clase.
TERCERA SEMANA										
Total...						12	15	27	RECURSOS DIDÁCTICOS:	
RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD:										
Sesión	Fecha	Contenidos	Horas			Actividades de Docencia	Prácticas de Aplicación y Experimentación de Aprendizajes	Actividades de Trabajo Autónomo	Mecanismos de evaluación	
			Docencia	Prácticas	Autónomo					
2.1		Barreras arancelarias y Barreras no arancelarias. Restricciones al comercio mundial Influencia del transporte: terrestre, aéreo, marítimo. Criterios de elección.	1	2	3	Exposiciones grupales y apoyo docente.	Videos, explicación docente.	Actividades académicas sobre los contenidos y experimentación de aprendizajes	Investigaciones sobre contenidos	Exposiciones dirigidas, Resúmenes finales
CUARTA SEMANA										

2.2		Consolidación de aranceles. Incentivos a las exportaciones. La empresa de Comercio Exterior. La decisión de exportar. El producto exportable. Formas de afrontar el Comercio. Formas de Negociar Embalaje y exportación Política de distribución para la exportación.	3	2	5	Exposiciones grupales y apoyo docente.	Videos y trabajos grupales	Actividades académicas sobre los contenidos y experimentación de aprendizajes	Investigaciones sobre contenidos y prácticas relacionadas a los temas	EXPOSICIONES DIRIGIDAS RESUMENES FINALES a través de PREGUNTAS DE RESPUESTAS MÚLTIPLES
2.3	QUINTA SEMANA	La organización de la empresa ante el Comercio Exterior. Capacidad de producción, Capacidad logística Potencial Financiero, Recurso humano especializado, Solidez en la decisión de exportar.	4	3	7	Exposiciones grupales y apoyo docente.	Proyectos sobre la empresa. Ficha técnica	Actividades académicas sobre los contenidos y experimentación de aprendizajes	Investigaciones sobre contenidos y prácticas relacionadas a los temas	EXPOSICIONES DIRIGIDAS RESUMENES FINALES a través de PREGUNTAS DE RESPUESTAS MÚLTIPLES
	SEXTA SEMANA									
U.3			Total...			RECURSOS DIDÁCTICOS:				
Sesión			RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD:							
	Fecha	Contenidos	Horas							
			Docencia	Prácticas	Autónoma					
3.1	SEPTIMA SEMANA	Acuerdos Comerciales Preferenciales e Integración Económica.	2	2	4	Exposiciones grupales y apoyo docente.	Videos y trabajos grupales	Actividades académicas sobre los contenidos y experimentación de aprendizajes	Investigaciones sobre contenidos y prácticas relacionadas a los temas	Mecanismos de evaluación EXPOSICIONES DIRIGIDAS RESUMENES FINALES a través de PREGUNTAS DE RESPUESTAS



3.2	OCTAVA Y NOVENA SEMANA	Procesos de integración regional. Conceptos, Mecanismos, niveles, ventajas y desventajas, integraciones continentales: EFTA, CEE, UE, ALADI, CAN, CARICOM, NAFTA, MERCOSUR, UNASUR, Alianza del Pacífico y otros.	2	4	6	Exposiciones grupales y apoyo docente.	Videos y trabajos grupales	Actividades académicas sobre los contenidos y experimentación de aprendizajes	Investigaciones sobre contenidos y prácticas relacionadas a los temas	EXPOSICIONES DIRIGIDAS RESUMENES FINALES a través de PREGUNTAS DE RESPUESTAS MÚLTIPLES
3.3	DECIMA SEMANA	Áreas de libre comercio versus uniones aduaneras. Efectos de creación y desviación de comercio. Efectos dinámicos de una unión aduanera. Integración y localización: un modelo centro-periferia. Regionalismo y multilateralismo.	2	3	5	Mesa redonda con estudiantes.	Trabajo grupal	Actividades académicas sobre los contenidos y experimentación de aprendizajes	Investigaciones sobre contenidos y prácticas relacionadas a los temas	EXPOSICIONES DIRIGIDAS RESUMENES FINALES a través de PREGUNTAS DE RESPUESTAS MÚLTIPLES
			Total...			6	9	15	RECURSOS DIDÁCTICOS:	
U.4 RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD:										
Sesión	Fecha	Contenidos	Horas							
			Docencia	Prácticas	Autónoma					
4.1	DECIMA PRIMERA Y DECIMA SEGUNDA	La decisión de negociar Creación de nuevas situaciones Oportunidad de negociar Evitación de prejuicios Reducción de diferencias La definición de soluciones Maneras de llegar a un acuerdo, Formas de negociar.	1	5	6	Mesa redonda con estudiantes.	Trabajo de conocimiento grupal	Actividades académicas sobre los contenidos y experimentación de aprendizajes	Realización de trabajos prácticos	Mecanismos de evaluación Técnica activa de talleres.



[illegible]

Prácticas de aplicación y experimentación		10%					
Evaluación Primer parcial		30%					
Actividades varias en clase		30%	c, d	1,2, 2.1, 2.2, 3.1			4
Trabajo Autónomo		30%	e, f, g				
Prácticas de aplicación y experimentación		10%					
Evaluación Final		30%					
12. Bibliografía Básica y Complementaria							
a) Básica	Autor	Año	Código	Nombre del Libro	Capítulo	Unidad	
	Krugman Paul	2015		Economía Internacional	1,2,3,		
	CANTA ANDRES	2015		Comercio Internacional en el siglo XXI	1,2		
b) Complementaria	REVISTAS, FOLLETOS SOBRE COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO.						
c) Web							
13. Revisión y Aprobación							
EC. CÉSAR ALARCON CHAVEZ MG.							
Nombres y Apellidos							
Docente							
Fecha:			Fecha:			Fecha:	



LIC. GONZALO RODRIGUEZ MG	
Docente	
Nombres y Apellidos	
Fecha:	