

VICERRECTORADO ACADÉMICO GENERAL

PROGRAMA DE ASIGNATURA – SÍLABO- PRESENCIAL

1. DATOS INFORMATIVOS

MODALIDAD: PRESENCIAL	DEPARTAMENTO: CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO		ÁREA DE CONOCIMIENTO: COMERCIO EXTERIOR	
CARRERAS: COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	NOMBRES ASIGNATURA: GERENCIA DE COMERCIO EXTERIOR		PERÍODO ACADÉMICO: OCTUBRE 2016- FEBRERO 2017	
PRE-REQUISITOS: CONTROL E INVESTIGACIÓN ADUANERA	CÓDIGO: CADM 33055	NRC: 3758	No. CRÉDITOS: 4	NIVEL: NOVENO
CO-REQUISITOS:	FECHA ELABORACIÓN: Agosto 2016	SESIONES/SEMANA:		EJE DE FORMACIÓN PROFESIONAL
		TEÓRICAS: 3H	LABORATORIOS: 1H	
DOCENTE: Msc. Alicia Montero; Franco A. Machado, MBA.				
DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA: El trabajo académico propuesto en la asignatura, pretende identificar técnicas gerenciales aplicadas a la Gestión Humana; Destaca la naturaleza de la administración y el trabajo gerencial, principios administrativos, planificación de sistemas y control dentro de las organizaciones que intervienen en el comercio exterior. Estructuras de sistemas organizacionales, desafíos presentes y futuros de la gerencia administrativa. Se combina el estudio de casos, el trabajo en equipo, las simulaciones y las conferencias magistrales de una forma realmente efectiva, brindando al estudiante una enriquecedora interacción, en un ambiente ideal para la reflexión acerca del cambio.				
CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA A LA FORMACIÓN PROFESIONAL: El estudio de la asignatura de Gerencia de Comercio Exterior, contribuye en la formación profesional de los estudiantes de la ESPE, por cuanto tiene supeditado aspectos empresariales – técnicos y sobre todo el aprendizaje vivencial mediante casos prácticos reales del comercio exterior ecuatoriano.				
RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA CARRERA: (UNIDAD DE COMPETENCIA) Resuelve problemas de la realidad económica actual, con la aplicación de contenidos de la profesión, así como de proyección empresarial y cultural en general;				
OBJETIVO DE LA ASIGNATURA: Fortalecer la capacidad gerencial, lo que le permitirá formular e implementar estrategias competitivas exitosas. Aprenderá a identificar y evaluar los factores críticos, tanto locales como internacionales a los que son sensibles las organizaciones y cómo estos impactan en su empresa. Conocer instrumentos y técnicas gerenciales útiles y novedosas para el desarrollo de la gerencia actual. Adquirir una estructura de pensamiento mayor en el marco de una comprensión global e integrada de las organizaciones, le permitirá ampliar su capacidad de toma e implementación de decisiones gerenciales.				
RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA: (ELEMENTO DE COMPETENCIA) Desarrollar una propuesta de investigación aplicada en el sector comercial del Comercio Exterior, con la finalidad de sustentar metodológicamente un proceso gerencial desarrollado con profesionalismo.				

2. SISTEMA DE CONTENIDOS Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

No.	UNIDADES DE CONTENIDOS	RESULTADOS DEL APRENDIZAJE Y SISTEMA DE TAREAS
-----	------------------------	--

VICERRECTORADO ACADÉMICO GENERAL

1	<p>UNIDAD 1: Entorno, Estrategia Empresarial y Gerencia</p> <p>Contenidos:</p> <p>1. Gerencia Básica</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es Gerencia? • Líneas Gerenciales • Roles Gerenciales <p>2. Estrategia Empresarial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los Objetivos • El Plan • Los Programas • Los Recursos <p>3. Liderazgo y Trabajo en Equipo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Trabajo en equipo • Administración del tiempo <p>4. Análisis del Entorno Empresarial</p> <ul style="list-style-type: none"> • El Macro-entorno • El Micro-entorno <p>5. Taller PNL y COACHING</p>	<p>Resultados de Aprendizaje de la Unidad 1: Estos contenidos le permitirán al estudiante formular estrategias orientadas a la creación de valor, revisar la visión y los objetivos de su organización, así como el rol de su talento humano en el éxito de la implementación. Todo esto acompañado de una lectura adecuada del entorno, con miras a neutralizar las amenazas y aprovechar las oportunidades que se detectan.</p> <p>Tarea 1. Investigación y presentación del entorno económico empresarial Ecuatoriano.</p> <p>Tarea 2: Investigación y realizar un taller de estrategias de éxito de empresas caso: Ecuador.</p> <p>Tarea 3. Análisis y resolución de caso práctico internacional.</p>
2	<p>UNIDAD 2: Herramientas fundamentales de la Gerencia de Comercio Exterior</p> <p>Contenidos:</p> <p>1. Gerencia del talento humano</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elementos modernos de gerencia de personal • Desarrollo de personas y organizaciones • Inteligencia emocional y comunicación en las organizaciones <p>2. Gerencia de Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perspectivas Gerenciales del Marketing • El mercado objetivo • El posicionamiento • La estrategia y el plan <p>3. Gerencia Financiera</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto de Gerencia Financiera • Áreas relacionadas con Gerencia Financiera • Funciones y responsabilidad de Gerencia Financiera <p>4. Gerencia de Operaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definiciones preliminares de Gerencia de Operaciones • La Gerencia de operaciones y la Estrategia 	<p>Resultados de Aprendizaje de la Unidad 2: Ser un gerente de comercio exterior exitoso requiere de una visión holística de la organización. Conversar en el mismo idioma de las diferentes áreas funcionales, así como entender sus principales dinámicas, le permitirá tomar decisiones integrales y sinérgicas, al igual que una mejor supervisión de sus operaciones. En esta sección se estudiarán las herramientas fundamentales de las gerencias funcionales, sus propósitos y uso en diferentes tipos de organizaciones.</p> <p>Tarea 1. Realizar entrevista al tipo de Gerente asignado y presentar un análisis y discusión en clase.</p> <p>Tarea 2. Resolución de Caso práctico Internacional.</p>

VICERRECTORADO ACADÉMICO GENERAL

	<p>empresarial</p> <ul style="list-style-type: none"> • La nueva visión de la Gerencia de operaciones <p>5. Gerencia de Comercio Exterior</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rol del Gerente de Comercio Exterior • Empresa Digital • Gerente de E-commerce <p>6. Taller de persuasión e influencia</p>	
	<p>UNIDAD 3:</p> <p>Temas de actualidad para la Gerencia Moderna</p>	<p>Resultados de Aprendizaje de la Unidad 3:</p> <p>Se maneja temas de actualidad para el Gerente de Comercio Exterior, que le permitirán ampliar una serie de conocimientos de vanguardia, los cuales adecuadamente aplicados al negocio, pueden constituirse como fuentes de ventajas competitivas reales sobre sus competidores presentes y futuros.</p>
3	<p>Contenidos:</p> <p>1. Investigación, Desarrollo e Innovación</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es un nuevo producto? • Proceso de investigación y desarrollo • Fases del proceso de desarrollo de nuevos productos <p>2. Negociación Empresarial</p> <ul style="list-style-type: none"> • La negociación empresarial • Modelo de Negociación Harvard <p>3. Desarrollo Sostenible y Responsabilidad Social</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introducción • Gestión social de la Responsabilidad Social • Acción social, consumo e inversión socialmente responsable. <p>4. Estrategias de Crecimiento y competencia Global</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategias Básicas • Estrategias de Crecimiento • Estrategias Competitivas <p>5. Taller de Ambigüedad y entornos de Incertidumbre</p>	<p>Tarea 1. Resolución y presentación de Caso práctico.</p>

3. PROYECCIÓN METODOLÓGICA Y ORGANIZATIVA PARA EL DESARROLLO DE LA ASIGNATURA

(PROYECCIÓN DE LOS MÉTODOS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE QUE SE UTILIZARÁN)

- Presentación de clases conferencia intercaladas por ejercicios en los que los participantes pueden vivenciar los conceptos presentados; de manera que durante el transcurso de los módulos, los alumnos podrán absorber conceptos y pasar gradualmente a identificar mejor las situaciones en que podrán aplicar los conocimientos adquiridos.
- El aprendizaje se desarrollará a través de exposiciones de conocimientos generales, donde se entregará conceptos básicos y fundamentales para el aprendizaje del estudiante; se complementará con el establecimiento de actividades y destrezas que se desarrollarán durante el semestre y finalmente se trabajará en contenidos actitudinales que permitan promover actitudes valorativas en los estudiantes, de esta manera se logrará una comprensión e interpretación correcta de la materia que le permita realizar un análisis de elementos y relaciones de todos los conceptos y funcionamiento de los principios integracionistas y de globalización, de tal forma que el estudiante logre sintetizar el conocimiento, para sobre ello ejecutar las correspondientes evaluaciones.

VICERRECTORADO ACADÉMICO GENERAL

PROYECCIÓN DEL EMPLEO DE LAS TIC EN LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE

- (Se utilizarán slides de powerpoint, videos prácticos)
- Se podrá colocar la materia en las aulas virtuales de la Universidad de las Fuerzas Armadas

4. RESULTADOS DEL APRENDIZAJE, CONTRIBUCIÓN AL PERFIL DE EGRESO Y TÉCNICA DE EVALUACIÓN

LOGRO O RESULTADOS DE APRENDIZAJE	NIVELES DE LOGRO			Técnica de evaluación	Evidencia del aprendizaje
	A Alta	B Media	C Baja		
1. Identifica y evalúa los factores críticos, tanto locales como internacionales a los que son sensibles las organizaciones y cómo estos impactan en su empresa.	x			Análisis del entorno económico y empresarial	Exposición y discusión
2. Aplica instrumentos y técnicas gerenciales útiles y novedosas para el desarrollo de la gerencia actual	x			Análisis y planteamiento de estrategias	Investigación y Análisis
3. Desarrolla una serie de habilidades y aptitudes claves para el desempeño exitoso de la Gerencia de Comercio Exterior.	x			Ensayo de habilidades gerenciales.	Evaluación a través del Aula Virtual.
4. Comprende el marco global de una organización integrada que, le permitirá ampliar su capacidad de toma e implementación de decisiones gerenciales.	x			Resolución de Casos prácticos	Revisión de la tarea con el uso de la rúbrica

5. DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO

TOTAL HORAS	CONFERENCIAS	CLASES PRÁCTICAS	LABORATORIOS	CLASES DEBATES	CLASES EVALUACIÓN	TRABAJO AUTÓNOMO DEL ESTUDIANTE
64	30	20	-	2	2	10

6. TÉCNICAS Y PONDERACIÓN DE LA EVALUACIÓN

Técnica de evaluación	1er Parcial*	2do Parcial*	3er Parcial*
Resolución de ejercicios			
Investigación Bibliográfica		6	4
Lecciones oral/escrita			
Pruebas orales/escrita			
Laboratorios			
Talleres	4	4	
Solución de problemas	6		

VICERRECTORADO ACADÉMICO GENERAL

Prácticas			6
Exposición	4	4	4
Trabajo colaborativo			
Examen parcial	6	6	6
Otras formas de evaluación			
Total:	20	20	20

7. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA/ TEXTO GUÍA DE LA ASIGNATURA

TÍTULO	AUTOR	EDICIÓN	AÑO	IDIOMA	EDITORIAL
Competencias Gerenciales	Edimer Gutiérrez Tobar	Primera edición	2010	ESPAÑOL	Ecoe Ediciones
Negocios internacionales: ambientes y operaciones Código:(978-607-442-387-7)	Daniels John D	12	2010	ESPAÑOL	PEARSON
Marketing Internacional	GARCIA-SORDO, Juan B.	2da	2007	ESPAÑOL	McGraw-Hill

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

TÍTULO	AUTOR	EDICIÓN	AÑO	IDIOMA	EDITORIAL
Estrategia del océano azul	W. Chan Kim	1ra. Edición	2005	ESPAÑOL	Harvard Business Review
PROECUADOR	BOLETINES INFORMATIVOS DE COMERCIO EXTERIOR		2016	ESPAÑOL	
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	BOLETINES ESTADÍSTICOS	MENSUALES	2015	ESPAÑOL	Banco Central del Ecuador
LA META: UN PROCESO DE MEJORA CONTINUA	Goldratt, Eliyahu	Tercera Edición	2013	ESPAÑOL	Ediciones Castillo

8. LECTURAS PRINCIPALES

TEMA	TEXTO	PÁGINA
Comercio, globalización y educación	Análisis económico	Pág 125
La política comercial en el Ecuador	El Comercio Exterior del Ecuador y la incidencia de la economía mundial	Pag. 19
El comercio exterior ecuatoriano	Información Aprendizaje	Pág. 61
Estrategias de internacionalización	Comercio Internacional	
Acuerdos Comerciales	Información del Ministerio de Comercio Exterior	
Competencias Gerenciales	La inteligencia emocional y las competencias	Pág. 25
La importancia del plan de marketing como herramienta de gestión	Sainz de Vicuña Ancín, José María Editorial: Ediciones Deusto - Planeta de Agostini Profesional y Formación	Pág.: 7

VICERRECTORADO ACADÉMICO GENERAL

	S.L. Ubicación: España	
--	---------------------------	--

9. ACUERDOS:

DEL DOCENTE:

- Esforzarme en conocer con amplitud y profundidad al campo académico, científico y práctico de la asignatura que enseño y preparar debidamente actualizado cada tema que exponga
- Asistir a clases siempre y puntualmente dando ejemplo al estudiante para exigirle igual comportamiento
- Motivar, estimular y mostrar interés por el aprendizaje significativo de los estudiantes y evaluar a conciencia y con justicia el grado de aprendizaje de los estudiantes
- Fomentar en los estudiantes el interés por la ciencia y la innovación tecnológica, propugnando además una conciencia social que los impulse a conocer la situación económica y social del país, con un sentido de participación y compromiso
- Las relaciones con mis colegas deberán estar sustentadas en los principios de lealtad, mutuo respeto, consideración, solidaridad y en la promoción permanente de oportunidades para mejorar el desarrollo profesional
- Contribuir en forma comprometida, con calidad de mi labor educativa, al prestigio y eficiencia de nuestra institución
- Promover y mantener el cuidado de las propiedades físicas e intelectuales de la institución, para asegurar un ambiente propicio para el mejoramiento continuo del proceso enseñanza aprendizaje
- La solución de conflictos y diferencias entre docentes y demás compañeros de la institución deberán resolverse mediante el dialogo y el consenso.

DE LOS ESTUDIANTES:

- Ser honesto, no copiar, no mentir ni robar en ninguna forma y cumplir la normativa del Reglamento del Estudiante.
- Firmar toda prueba y trabajo que realizo en conocimiento de que no he copiado de fuentes no permitidas.
- Mantener en reserva pruebas, exámenes y toda información confidencial.
- Colaborar con los eventos programados por la institución e identificarme con la Carrera
- Llevar siempre mi identificación en un lugar visible.
- Ser partícipe de una educación libre, trabajar en grupo y colaborar en todo sentido con los demás.

VICERRECTORADO ACADÉMICO GENERAL

- Conducirme de tal manera que no debilite en forma alguna las oportunidades de realización personal y profesional de otras personas dentro de la comunidad universitaria; evitaré la calumnia, la mentira la codicia, la envidia.
- Promover la bondad, reconocimiento, la felicidad, la amistad, la solidaridad y la verdad.
- Respetar y cuidar todas las instalaciones físicas que conforman la carrera, así como sus laboratorios y el campus en general.

Msc. Alicia Montero
DOCENTE DE LA MATERIA

Ing. Franco Machado
DOCENTE DE LA MATERIA

Ing. Fabián Guayasamín S. MIB
**COORDINADOR DEL ÁREA DE CONOCIMIENTO
DE COMERCIO EXTERIOR**

Tcrl. Gabriel Zárate Zapata
**DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**