

1. DATOS INFORMATIVOS

ASIGNATURA: PROYECTO INTEGRADOR II	CÓDIGO: CADM 23178	NRC: 4646	NIVEL: QUINTO	CRÉDITOS: 4
DEPARTAMENTO: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO ECONOMICAS Y DE COMERCIO	CARRERAS: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIOS INTERNACIONALES		ÁREA DEL CONOCIMIENTO: COMERCIO EXTERIOR	
DOCENTE: Ing. Alicia Montero	PERÍODO ACADÉMICO: Agosto Diciembre 2013		SESIONES/SEMANA:	
	FECHA ELABORACIÓN: Julio 2013		TEÓRICAS: 4 H	LABORATORIOS:
PRE-REQUISITOS: PROYECTO INTEGRADOR I (23175)				
CO-REQUISITOS: NO APLICA				
DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA: La asignatura Proyecto Integrador II, plantea generar un medio por el cual el estudiante tenga la oportunidad de poner en práctica sus conocimientos, capacidades, habilidades y destrezas asimiladas en semestres anteriores, con los cuales ya está en potestad de realizar proyectos que solucionen problemas observados en el ámbito de su formación profesional de pregrado así como, poder establecer soluciones a complicaciones que puedan presentarse en su vida como Ingeniero(a) en Comercio Exterior y Negociación Internacional.				
UNIDADES DE COMPETENCIAS A LOGRAR:				
GENÉRICAS:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Demuestra en su accionar profesional valores universales y propios de la profesión, demostrando inteligencia emocional y creatividad en el desarrollo de las ciencias, las artes, el respeto a la diversidad cultural y equidad de género. 2. Interpreta y resuelve problemas de la realidad aplicando métodos de la investigación y propios de las ciencias, herramientas tecnológicas y variadas fuentes de información en idioma nacional y extranjero, con honestidad, responsabilidad, trabajo en equipo y respecto a la propiedad intelectual; 3. Interpreta y procesa información científica-técnica relacionada con la profesión y de proyección general para la vida. 4. Resuelve problemas vinculados con el quehacer de la profesión, con aplicación de bases científico-técnicas de carácter básico. 5. Resuelve problemas de la realidad, con la aplicación de contenidos de la profesión, así como de proyección empresarial y cultural en general. 6. Demuestra cualidades de liderazgo y espíritu emprendedor para la gestión de proyectos empresariales y sociales, en los sectores públicos y privados.; y, 7. Promueve una cultura de conservación del ambiente en la práctica profesional y social. 				
ESPECÍFICAS:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Planifica detalladamente actividades a realizar para llegar a la solución de problemas que se presenten en su vida profesional como Ingeniero(a) en Comercio Exterior y Negociación Internacional. 2. Desarrolla acciones tendientes a solución de falencias presentes en su la actividad como docente en su formación y futura profesión 3. Evalúa constante sobre todo lo actuado creando procesos para retroalimentarse y hacer correctivos necesarios en busca de las soluciones correctas. 				

ELEMENTOS DE COMPETENCIA:

Los estudiantes están en la capacidad de realizar proyectos relacionados a su carrera en busca de soluciones correctas y concretas a la problemática que se involucra como futuro profesional.

RESULTADO FINAL DEL APRENDIZAJE:

Realiza proyectos en base a las necesidades reales del Comercio Exterior y Negociación Internacional demostrando los conocimientos asimilados durante los semestres cursados en la Institución.

CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA A LA FORMACIÓN PROFESIONAL:

Desarrolla el poder de comprensión, análisis, síntesis y hábitos de observación y de lectura, indispensables en la asignatura de Proyectos Integradores, así como, en cualquier ámbito de trabajo profesional.

Lo que implica ser un profesional competente no solo en el conocimiento de Comercio Exterior y Negociación Internacional sino, que busca solucionar problemas, porque tiene en sus manos el poder de aplicación de técnicas e instrumentos de Investigación que labran un mejor camino para examinar las verdaderas causas de la problemática.

2. SISTEMA DE CONTENIDOS Y PRODUCTOS DEL APRENDIZAJE POR UNIDADES DE ESTUDIO

No.	UNIDADES DE ESTUDIO Y SUS CONTENIDOS	EVIDENCIA DEL APRENDIZAJE Y SISTEMA DE TAREAS
	<p>Unidad 1:</p> <p>Plan de Proyecto</p>	<p><u>Producto de unidad:</u></p> <p>Plan de Proyecto anillado</p>
1	<ul style="list-style-type: none"> • El Problema <ul style="list-style-type: none"> ○ Definición ○ Planteamiento • Marco Teórico <ul style="list-style-type: none"> ○ Marco Referencial ○ Marco Conceptual • Variables <ul style="list-style-type: none"> ○ Dependiente ○ Independiente • Objetivos <ul style="list-style-type: none"> ○ General ○ Específicos • Justificación <ul style="list-style-type: none"> ○ Teórica ○ Metodológica ○ Práctica • Metodología <ul style="list-style-type: none"> ○ Métodos ○ Modalidad • Población y Muestra <ul style="list-style-type: none"> ○ Técnicas e instrumentos ○ Población ○ Muestra 	<p>Tarea principal 1: Revisión y conceptualización de este semestre y su comparación con conocimientos adquiridos anteriormente</p> <p>Tarea principal 2: Definición del problema a ser estudiado y desarrollado</p> <p>Tarea principal 3: Presentación de avances del plan de proyecto</p>

2	<p>Unidad 2: INVESTIGACIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descripción del producto <ul style="list-style-type: none"> ○ Tamaño ○ Envase ○ Propiedades ○ Aplicaciones ○ Substituto ○ Complementario ○ Final ○ Fortalezas y debilidades del bien o servicio frente a los competidores • Selección de la demanda en mercados internacionales <ul style="list-style-type: none"> ○ Determinación de las técnicas a utilizar ○ Entrevistas on-line ○ Encuestas on-line ○ Tabulación de resultados de las técnicas utilizadas ○ Análisis e interpretación de resultados ○ Determinación de mercado del proyecto • Oferta del producto <ul style="list-style-type: none"> ○ Análisis de la competencia en el mercado potencial internacional ○ Precios ○ Cantidades ○ Determinación del Segmento de mercado 	<p><u>Producto de unidad:</u> Presentación del producto, la oferta y la demanda</p> <p>Tarea principal 2.1: Señalar las características principales del producto y su valor agregado</p> <p>Tarea principal 2.2: Determinar la oferta del producto en base a selección de mercados potenciales</p> <p>Tarea principal 2.3: Disponibilidad de demanda y su mercado meta</p>
3	<p>Unidad 3: PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ CALIFICACIÓN COMO IMPORTADOR Y EXPORTADOR ○ IMPORTACIÓN ○ Producto que necesita autorización previa ○ Producto que necesita certificado INEN ○ PROCESO DE IMPORTACIÓN Importación Regímenes de Importación ¿Quiénes pueden Importar? Restricciones de un producto a importar Desaduanización una mercancía importada Canales de Aforo Pago de tributos por un producto importado Base Legal ○ CLASIFICACIÓN Producto que necesita autorización previa ○ DOCUMENTACIÓN Facturas 	<p><u>Producto de unidad:</u> Guía de procesos a seguir para importar y/o exportar</p> <p>Tarea principal 3.1: Elaborar la guía de procesos de importación-exportación</p> <p>Tarea principal 3. 2: Conclusiones y recomendaciones</p>

<p>Conocimiento de embarque Póliza Autorizaciones previas (Proceso para obtener la autorización previa)</p> <p>EXPORTACIÓN Exportación definitiva</p> <p>PROCESO DE EXPORTACIÓN Registro de Exportador Declaración de Exportación Fase de pre-embarque Fase post-embarque Base Legal</p> <p>CLASIFICACIÓN Exportación de un bien o servicio</p> <p>DOCUMENTACIÓN Facturas Conocimiento de embarque</p>	
--	--

1 RESULTADOS Y CONTRIBUCIONES A LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES:

LOGRO O RESULTADOS DE APRENDIZAJE	NIVELES DE LOGRO			El estudiante debe
	A Alta	B Media	C Baja	
A. Diseñar, conducir experimentos, analizar e interpretar datos.	X			Analizar e interpretar datos del proyecto específico
B. Trabajar como un equipo multidisciplinario.	X			Estar capacitado para dirigir grupos
C. Identificar, formular y resolver problemas de ingeniería.	X			Analizar y resolver problemas reales
D. Conocer temas contemporáneos.	X			Saber leer y analizar la problemática
E. Usar técnicas, habilidades y herramientas prácticas para la ingeniería.	X			Reflexivo, observador y analista de todos los acontecimientos

2 FORMAS Y PONDERACIÓN DE LA EVALUACIÓN

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	1er Parcial	2do Parcial	3er Parcial
Tareas	4	4	4
Investigación	4	4	4
Lecciones			
Pruebas	4	4	4
Laboratorios/informes	4	4	4
Evaluación conjunta			
Producto de unidad	4	4	4
Defensa del Resultado final del aprendizaje y documento			
Total:	20	20	20

3 PROYECCIÓN METODOLÓGICA Y ORGANIZATIVA PARA EL DESARROLLO DE LA ASIGNATURA

Se emplearán variados métodos de enseñanza para generar un aprendizaje de constante actividad, para lo que se propone la siguiente estructura:

- Para el método enseñanza-aprendizaje nos valdremos de conocimientos adquiridos en semestres anteriores lo que permite dar un diagnostico situacional del estudiante.
- Partiendo de lo anterior, se incluye nuevo conocimiento participativo docente-dicente tanto en clase como fuera de ella en base a investigación y talleres dentro del aula.
- Esto permite un conocimiento realimentado a las partes involucradas, lo que permite tener y sentir no solo el avance dentro de la asignatura, sino de confianza dentro de dos vía, formando así un trabajo en equipo no solo de carácter científico técnico sino agregado.

El empleo de las TIC en los procesos de aprendizaje:

- Para optimizar el proceso de enseñanza-aprendizaje, el estudiante deberá ampliar sus conocimientos haciendo uso de la investigación a través de diferente bibliografía fácilmente localizada en las páginas de internet las cuales servirán de sustento y ampliará sus conocimientos.
- Para la defensa de trabajos individuales o grupales, hará uso de un computador y proyector o con los software que el creyere conveniente.
- Para esta curso se utiliza el software SPSS

4 DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO:

TOTAL HORAS	CONFERENCIAS ORIENTADORAS DEL CONTENIDO	CLASES PRÁCTICAS (Talleres)	LABORATORIOS	CLASES DEBATES	CLASES EVALUACIÓN	Trabajo autónomo del estudiante
64	32	8	8	8	4	4

5 TEXTO GUÍA DE LA ASIGNATURA

TITULO	AUTOR	EDICIÓN	AÑO	IDIOMA	EDITORIAL
ESTRATEGIAS Y TACTICAS EN LA DIRECCION Y GESTION DE PROYECTOS "PROJECTMANAGEMENT" BIBLIOTECA ELECTRONICA e-libro	AMEDOLA, LUIS JOSE	ELECTRONICA	2004	ESPAÑOL	DE LA UNIVERSIDAD POLITECNICA DE VALENCIA

6 BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

TITULO	AUTOR	EDICIÓN	AÑO	IDIOMA	EDITORIAL
TUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA	HERRERA E. LUIS MEDINA F. ARNALDO NARANJO L. GALO	1RA	2004	ESPAÑOL	GRAFICAS CORONA
INNOVACIÓN EMPRESARIAL	VARELA RODRIGO	2DA	2001	ESPAÑOL	PEARSON EDUCACIÓN
MERCADEO PARA EL COMERCIO	UNED	1RA	2007	ESPAÑOL	UNED-COSTA RICA

VICERRECTORADO ACADÉMICO

Unidad de Desarrollo Educativo

INTERNACIONAL					
MANUAL DE EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS	SAENZ RODRIGO	2DA	2000	ESPAÑOL	
PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR Y EXPORTAR http://www.aduana.gob.ec/contenido/proclmportar.html	ADUANA DEL ECUADOR SENA E		2011	ESPAÑOL	SENAE
ESTUDIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Competitividad/Estudios/EstComerInter004032007.pdf	BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	4	2007	ESPAÑOL	BCE

7 LECTURAS PRINCIPALES QUE SE ORIENTAN REALIZAR

LIBROS – REVISTAS – SITIOS WEB	TEMÁTICA DE LA LECTURA	PÁGINAS Y OTROS DETALLES
ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL ECUADOR	BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	
Principales EXPORTACIONES e IMPORTACIONES de Ecuador	COMERCIO EXTERIOR.COM.EC	
PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR Y EXPORTAR	ADUANAS DEL ECUADOR SENA E	http://www.aduana.gob.ec/contenido/procRegimenes.html

ING. FABIAN GUAYASAMIN SEGOVIA
COORDINADOR DEL ÁREA DE
CONOCIMIENTO DE COMERCIO EXTERIOR

ECON. PATRICIO CANGUI V.
DOCENTE