



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

1. Datos generales

Materia: COMERCIO EXTERIOR: OPERATIVIDAD

Código: CJU0015

Paralelo:

Periodo : Marzo-2018 a Julio-2018

Profesor: BERMEO MOLINA ENMA RAQUEL

Correo electrónico ebermeo@uazuay.edu.ec

Prerrequisitos:

Código: CJU0016 Materia: COMERCIO EXTERIOR: TEORIA

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

2. Descripción y objetivos de la materia

La operatividad del comercio exterior es fundamental porque permite el flujo de bienes y servicios para el perfeccionamiento de los negocios internacionales. 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.

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.

El estudio de las operaciones del comercio exterior si bien se articula con todas las materias del curriculum académico, sin embargo en especial se encadena con las materias relacionadas al mercadeo internacional y estudio de nuevos mercados, a la internacionalización de la empresa y de sus productos, al desarrollo y la innovación de nuevos productos, a los emprendimientos, dentro de los acuerdos internacionales lo relacionado a la movilidad de bienes y servicios, entre otros.

3. Contenidos

01.	Introducción teórica al Comercio Exteriore
01.01.	Principios del comercio exterior: ¿Qué es comercio exterior?, el Mercantilismo, las teorías de Adam Smith y David Ricardo, el libre mercado, la teoría de Heckscher - Ohlin, la paradoja de Leontief, movilidad de los factores del comercio internacional (2 horas)
01.02.	Los subsidios, el dumping, el proteccionismo, las divisas y los tipos de cambio, la IED, ¿cómo la devaluación favorece a los exportadores?. Los niveles de integración económica y comercial. Los TLC, el acuerdo comercial con la UE, La ISL, el modelo Cepalino, la integración regional, el legado de Raul (4 horas)
02.	Políticas de Comercio Exterior
02.01.	La política del Comercio Internacional, indicadores, aspectos arancelario, aduanero, sistemas de control político ante las crisis internacionales (2 horas)
02.2.	El comercio exterior competitivo, el diamante de Porter (2 horas)
02.03.	Análisis del COPCI Libro IV Del Comercio Exterior, en relación a una política de Comercio Exterior competitiva (4 horas)
03.	Operaciones aduaneras
03.01.	Las operaciones del comercio exterior, los procesos y actores de la dinámica del comercio exterior. (2 horas)
03.02.	Los Incoterms 2010 (4 horas)
03.03.	Los Regímenes Aduaneros, análisis del COPCI y su reglamento (2 horas)
03.04.	Nomenclatura y clasificación arancelaria, el TARIC, Taller de clasificación de mercancías (6 horas)
03.05.	Los aranceles como herramienta del comercio exterior, tipos de arancel, sus efectos en comercio externo y en el interno, el arancel óptimo, análisis de las políticas arancelarias actuales, implicaciones internacionales (4 horas)
03.06.	Barreras no arancelarias, autorizaciones previas. Las certificaciones públicas y privadas. Análisis de normas actuales. Taller de investigación (4 horas)
03.07.	El valor en aduana de las mercancías, principios y taller de valoración según las normas de la CAN (2 horas)
03.08.	Trámites de importación y exportación, operaciones aduaneras, análisis de las consultas a través del SENAE (2 horas)
03.09.	Taller de clasificación, tramitología y liquidación de tributos. Análisis de casos (4 horas)
03.10.	Análisis de procedimientos especiales: importaciones por courier y sala de arribo, menajes de casa. Taller sobre el cálculo de tributos a pagar (2 horas)

04.	Operaciones bancarias
04.01.	El crédito documentario, formas de financiamiento del comercio exterior, las cartas de crédito, su funcionamiento y variedades (4 horas)
04.02.	Taller de operaciones bancarias (2 horas)
05.	Producción Global, Subcontratación y administración de materiales
05.01.	Estrategia de la empresa, la creación de valor, posicionamiento estratégico y operaciones de la empresa como cadena de valor (2 horas)
05.02.	La diferencia en las normas contables nacionales, consecuencias de la aplicación de normas diferentes, Aspectos contables de normas de control (2 horas)
05.03.	Las fábricas en el extranjero, el outsourcing, los mejores lugares para producir (2 horas)
05.04.	La subcontratación de la producción: ¿fabricar o comprar? (4 horas)
05.05.	La administración global del dinero (2 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
as. Analizar y utilizar el régimen aduanero idóneo para el tipo de operación de importación o exportación	
-¿ Conocer las ventajas tributarias y empresariales que ofrecen cada uno de los regímenes aduaneros de importación y exportación. ¿ Cumplir con los requisitos y ejecutar los procedimientos que exigen los diferentes regímenes aduaneros.	-Evaluación escrita -Trabajos prácticos - productos
at. Identificar las instancias para dar trámite a los procesos exigidos en la gestión de importaciones y exportaciones	
-¿ Conocer los organismos involucrados en los procesos de importación y exportación. ¿ Conocer los procesos que se deben llevar a cabo en los diferentes organismos involucrados en comercio exterior para obtener documentos o autorizaciones para importar o exportar.	-Evaluación escrita
au. Identificar los canales adecuados para realizar la distribución física de la mercadería	
-¿ Identificar los diferentes medios de transporte, sus ventajas y desventajas ¿ Identificar los diferentes elementos de los canales de distribución y sus funciones	-Evaluación escrita
ax. Utilizar herramientas como avales, cobranzas y garantías del exterior para financiar operaciones de pre y post embarque	
-¿ Conocer los procesos para instrumentar avales, cobranzas y garantías del exterior. ¿ Identificar la mejor opción entre avales, garantía y cobranzas para diferentes tipos de importación y exportación.	-Evaluación escrita

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Prueba teórica No. 1	Introducción teórica al Comercio Exteriore, Políticas de Comercio Exterior	APORTE 1	10	Semana: 5 (09/04/18 al 14/04/18)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo práctico No. 1	Operaciones aduaneras	APORTE 2	5	Semana: 10 (14/05/18 al 19/05/18)
Evaluación escrita	Prueba escrita No. 2	Operaciones aduaneras	APORTE 2	5	Semana: 10 (14/05/18 al 19/05/18)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo práctico No. 2	Operaciones aduaneras, Operaciones bancarias	APORTE 3	5	Semana: 15 (18/06/18 al 23/06/18)
Evaluación escrita	Prueba escrita No. 3	Operaciones aduaneras, Operaciones bancarias	APORTE 3	5	Semana: 15 (18/06/18 al 23/06/18)
Evaluación escrita	Exame teórico	Introducción teórica al Comercio Exteriore, Operaciones aduaneras, Operaciones bancarias, Políticas de Comercio Exterior, Producción Global, Subcontratación y administración de materiales	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (01-07-2018 al 14-07-2018)
Evaluación escrita	Examen teórico	Introducción teórica al Comercio Exteriore,	SUPLETORIO	20	Semana: 20 (al)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
		Operaciones aduaneras, Operaciones bancarias, Políticas de Comercio Exterior, Producción Global, Subcontratación y administración de materiales			

Metodología

La metodología que se aplicará en la cátedra de Comercio Exterior. Operatividad, se basará en el modelo teórico - práctico.

El docente impartirá la clase de tipo magistral participativa enmarcado en tres acciones fundamentales: preparación de la materia, presentación o comunicación de los conocimientos y fijación de los conocimientos. Los medios que se utilizarán para dictar las clases será a través de la pizarra, material audiovisual, internet, fotocopiado para análisis de casos.

El estudiante no solo será receptor de información si no que tendrá una participación activa, que será puesta en práctica y plasmada en cada uno de los trabajos prácticos que se desarrollen a lo largo del ciclo, según los temas aprobados en el sílabo. Por lo tanto, se realizará talleres para fomentar en el estudiante la investigación y análisis de información que se genera constantemente en el ámbito del comercio exterior, tomando de fuentes tanto públicas como privadas.

Además, se evaluará los conocimientos adquiridos mediante pruebas escritas.

Criterios de Evaluación

Las evaluaciones serán de dos tipos, las escritas y trabajos prácticos, con el propósito de obtener información, formular un juicio y tomar decisiones sobre el proceso de enseñanza - aprendizaje utilizado en clase.

La evaluación teórica se realizará sobre los temas tratados en clase de acuerdo al sílabo aprobado, será elaborada previamente por el docente mediante el uso de reactivos, preguntas abiertas, opción múltiple, casos de estudio cortos, entre otros.

La evaluación práctica se realizará a través de presentaciones de trabajos individuales y/o grupales sobre varios temas que se tratarán previamente en clase. La calificación será tanto para la presentación escrita como la sustentación. Los parámetros a evaluarse se basarán en la calidad de la participación de los estudiantes. Se medirá el conocimiento y dominio del tema, expresión oral, control de tiempos, motivación de la audiencia, trabajo en equipo, utilización de herramientas (diapositivas, pizarra, videos, entrevistas, etc) y un factor importante el valor agregado que puedan aportar.

5. 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	2005	
Hinkelman Edward	CECSA	Diccionario de Comercio Internacional	2008	
ENGARDIO PETE	McGraw Hill	CHINDIA	2008	NO
Daniels John y otros	Pearson Prentice Hall	Negocios Internacionales Ambiente y operaciones	2010	
Hill Charles	McGraw Hill	Negocios Internacionales competencia en el mercado global	2008	
Drucker Peter	Grupo Editorial Norma	La Sociedad Postcapitalista	2000	

Web

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **26/02/2018**

Estado: **Aprobado**