



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA CONTABILIDAD SUPERIOR

1. Datos generales

Materia: COMERCIO EXTERIOR

Código: FAD0083

Paralelo:

Periodo : Marzo-2018 a Julio-2018

Profesor: BERMEO MOLINA ENMA RAQUEL

Correo electrónico: ebermeo@uazuay.edu.ec

Prerrequisitos:

Código: FAD0024 Materia: INTRODUCCIÓN A LA MACROECONOMÍA

Docencia	Práctico	Autónomo: 0		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
4				4

2. Descripción y objetivos de la materia

La importancia y contribución de la materia de comercio exterior es poder entender como se comporta el movimiento de bienes y servicios a nivel internacional y como estas transacciones influyen en mi entorno laboral, pudiendo desarrollar un análisis con visión global para la toma de decisiones.

El programa aborda el entendimiento de la globalización y su relación con la comercio internacional. Como influye la economía internacional, cuales son los tipos de ventajas que poseen los países y que políticas utilizan para regular la importación o promover la exportación. Por que es importante la inversión extranjera y como se la atrae. Cuales son los efectos que tienen una nación al formar parte de bloques regionales o de tratados o acuerdos comerciales, que son, como funcionan. Cuales son las acciones que se deben desarrollar al momento de realizar una transacción comercial. Como medimos los resultados de una nación frente al desarrollo del comercio exterior, como analizamos sus estadísticas.

La materia de comercio exterior contribuye en el entendimiento del comportamiento y requerimientos para una transacción comercial, entendiendo su dinámica global y como esta impacta a nuestros territorios. Es fundamental para poder relacionar a materias como administración, microeconomía, macroeconomía, marketing, etc., con el entorno internacional entendiendo que lo que sucede a nivel internacional afecta de una u otra manera nuestro entorno.

3. Contenidos

1	Introducción al Comercio Exterior
1.1	La Globalización (2 horas)
1.2	Visión general del comercio exterior (2 horas)
2	La Economía Internacional
2.1	La inversión extranjera directa (IED) (2 horas)
2.2	Importancia e incidencia del clima de negocios de un país (2 horas)
2.3	Relaciones Financieras y Asistencia Internacional (2 horas)
2.4	Tipos de cambio (2 horas)
2.5	La dolarización en el Ecuador y su incidencia en el comercio internacional (2 horas)
2.6	Casos prácticos (2 horas)
3	Integración económica regional
3.1	Características de los sistemas de integración (2 horas)
3.2	Condiciones, causas y efectos de los procesos de integración (2 horas)
3.3	Estudio de caso: CAN, UNASUR, MERCOSUR, ALBA, TLC, UNION EUROPEA, etc. (4 horas)
3.4	Casos prácticos (4 horas)
4	La economía política del comercio internacional
4.1	Introducción (2 horas)
4.2	Instrumentos de la política comercial (2 horas)

4.2.1	Aranceles (2 horas)
4.2.2	Subsidios (2 horas)
4.2.3	Cuotas a la importación y restricciones a la exportación (2 horas)
4.2.4	Políticas administrativas (2 horas)
4.2.5	Casos prácticos (2 horas)
5	Operaciones del Comercio Exterior
5.1	Régimen Aduanero (2 horas)
5.2	Los INCOTERMS (2 horas)
5.3	Agentes que intervienen en el comercio exterior (0 horas)
5.3.1	Importador, Exportador, Transporte, Logística, Entidad Financiera, Aseguradora, Aduanas. (4 horas)
5.4	Tramites de importación y exportación (2 horas)
6	Comercio Electrónico
6.1	Perspectivas de un nuevo comercio (2 horas)
6.2	Cual es su aporte al comercio exterior (2 horas)
6.3	La tecnología y su participación en el comercio (2 horas)
7	Medición de las relaciones comerciales internacionales
7.1	La Balanza comercial (2 horas)
7.2	Análisis de las Estadísticas de Comercio Exterior (4 horas)

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

au. Realizar análisis y resolución de problemas.

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
productos					
Evaluación escrita	Prueba escrita No. 2		APORTE 2	5	Semana: 10 (14/05/18 al 19/05/18)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo práctico No. 3		APORTE 3	5	Semana: 15 (18/06/18 al 23/06/18)
Evaluación escrita	Prueba escrita No. 3		APORTE 3	5	Semana: 15 (18/06/18 al 23/06/18)
Evaluación escrita	Examen teórico - práctico		EXAMEN	20	Semana: 17-18 (01-07-2018 al 14-07-2018)
Evaluación escrita	Examen teórico - práctico		SUPLETORIO	20	Semana: 20 (al)

Metodología

La metodología que se aplicará en la cátedra de Comercio Exterior, 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, 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 y con preguntas abiertas.

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
CHARLES W.L. HILL	McGraw Hill	NEGOCIOS INTERNACIONALES	2007	9789701062357
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURIDICAS UNAM	Instituto de investigaciones Jurídicas UNAM	INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL	2012	NO INDICA
JUAN JOSE RAMOS	Kindle Digital	E-COMMERCE 2.0.	2012	B0080Y3WQC
MANUEL VERA LOPEZ	NO INDICA	LOS INCOTERMS 2010, PASO A PASO	2013	9788461636419
SILVIA ROZAS GUTIERREZ	Universidad de Barranquilla	NEGOCIOS INTERNACIONALES	2011	9789587411850
THOMAS FRIEDMAN	Martínez Roca	LA TIERRA ES PLANA	2005	9788427032224

Web

Autor	Título	URL
Banco Central Del	http://www.bce.fin.ec/	http://www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=ARB00000003
Cepal	No Indica	www.eclac.org
Ministerio Industrias	No Indica	www.industrias.gob.ec
Banco Mundial	No Indica	www.bancomundial.org
Proecuador	No Indica	www.proecuador.gob.ec
Itc Market Analysis Tools	No Indica	www.intracen.org

Autor	Título	URL
Organización Mundial De	No Indica	www.wto.org
Cámara De Comercio	No Indica	www.iccwbo.org

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

	Docente	Director/Junta
Fecha aprobación:	09/03/2018	
Estado:	Aprobado	