



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA CONTABILIDAD SUPERIOR

1. Datos generales

Materia: COMERCIO EXTERIOR

Código: FAD0083

Paralelo:

Periodo : Septiembre-2019 a Febrero-2020

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	Comercio Exterior y Organismos Internacionales de Cooperación
1.1	Introducción al Comercio Exterior (2 horas)
1.2	Teorías del Comercio Internacional (2 horas)
1.3	Globalización e internacionalización de la economía mundial (2 horas)
1.4	Riesgos en el Comercio Internacional (2 horas)
1.5	Organismos Internacionales de Cooperación y Financiamiento: OMC, OMA, ONU, BM, FMI, BID, CAF. (2 horas)
1.6	Integración Económica Mundial (4 horas)
1.7	Principales organismos internacionales de integración con el Ecuador_Pueba de conocimientos (4 horas)
2	Política Comercial y Barreras al Comercio Internacional
2.1	Instrumentos de la política comercial _ OMC (2 horas)
2.3	Política Comercial del Ecuador y las disposiciones del COPCI y sus Reglamentos _ Libro IV (2 horas)
2.4	Barreras al comercio internacional (4 horas)
2.5	Balanza Comercial (2 horas)
2.6	Normas de Origen (2 horas)
3	Incoterms, transporte Internacional de mercancías y medios de pago
3.1	Grupo de Incoterms 2010_Estudio de casos (4 horas)
3.2	Ingredientes de la logística internacional de mercancías: contenerización, tipos de carga, pallets, envase, empaque, embalaje, marcado y rotulado de la carga. (4 horas)
3.3	Medios de pago en el Comercio Internacional (4 horas)

4	Operativa Aduanera y Tributos al comercio exterior
4.1	Facilitación Aduanera para el comercio _ Libro V del COPCI (2 horas)
4.2	Trámites Aduaneros de Importación y Exportación (2 horas)
4.3	Regímenes Aduaneros (4 horas)
4.4	Sistema Armonizado de designación y Codificación de mercancías (4 horas)
4.5	Tributos al Comercio Exterior en el Ecuador (2 horas)
4.6	Resolución de casos prácticos en el cálculo de tributos al comercio exterior y cálculo de seguros. (4 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
au. Realizar análisis y resolución de problemas.	
-Resultados de aprendizaje de la materiaCapacidad de analizar los diferentes enfoques del comercio internacional a lo largo del tiempo.	-Evaluación escrita -Evaluación escrita -Evaluación escrita -Evaluación escrita -Trabajos prácticos - productos -Trabajos prácticos - productos -Trabajos prácticos - productos -Trabajos prácticos - productos -Trabajos prácticos - productos -Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Prueba No. 1		APORTE	5	Semana: 5 (07/10/19 al 10/10/19)
Trabajos prácticos - productos	Trabajos prácticos No. 1		APORTE	5	Semana: 5 (07/10/19 al 10/10/19)
Trabajos prácticos - productos	Trabajos prácticos No. 2		APORTE	5	Semana: 10 (11/11/19 al 13/11/19)
Evaluación escrita	Prueba No. 2		APORTE	5	Semana: 10 (11/11/19 al 13/11/19)
Trabajos prácticos - productos	Trabajos prácticos No. 3		APORTE	5	Semana: 14 (09/12/19 al 14/12/19)
Evaluación escrita	Prueba No. 3		APORTE	5	Semana: 14 (09/12/19 al 14/12/19)
Evaluación escrita	Examen teórico-práctico		EXAMEN	20	Semana: 20 (al)
Evaluación escrita	Examen teórico-práctico		SUPLETORIO	20	Semana: 21 (al)

Metodología

El proceso de enseñanza-aprendizaje en la actualidad requiere que el docente cumpla el papel de facilitador mediante un rol motivacional. Para lograr este objetivo se plantea varias estrategias mediante el uso de recursos didácticos, poniendo al estudiante como el protagonista principal dentro del aula, que cumpla un rol activo en su proceso de aprendizaje.

La metodología a utilizarse para el desarrollo de las clases de Comercio Exterior se basa en tres métodos:

Método explicativo. - El docente imparte la clase teórica debidamente planificada, mediante el uso de materiales impresos (lecturas dirigidas), audiovisuales e informáticos (presentaciones en ppt), así como el uso del pizarrón. Constantemente se realiza preguntas al auditorio para determinar el nivel de comprensión del tema tratado. Se empleará las TIC en los procesos de aprendizaje.

Método expositivo. - Se aplicará un método denominado, aula invertida, porque promueve la investigación y preparación del estudiante para cada clase, esto proporciona un mayor involucramiento con la temática a abordarse, una participación activa mediante foros de discusión y una acumulación de conocimientos como resultado de una crítica constructiva.

Método grupal.- 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. Los trabajos serán sustentados con el propósito de que el resto de alumnos reciban una retroalimentación.

Se utilizará el campus virtual que ofrece la Universidad para subir tareas, participar en foros, enviar mensajes, etc.

Los textos que servirán de guía para el estudio se expone en el respectivo sílabo y se encuentra disponible en la biblioteca de la Universidad.

El primer día de clase se socializa con los estudiantes el sílabo, metodología de enseñanza, evaluaciones del ciclo y material bibliográfico a utilizarse.

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
9789587411850	Instituto de investigaciones Jurídicas UNAM	INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL	0	NO INDICA
CHARLES W.L. HILL	McGraw Hill	NEGOCIOS INTERNACIONALES	2007	9789701062357
CHARLES W.L. HILL	McGraw Hill	TÍTULO 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	Martinez 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
Organización Mundial De	null	http://www.wto.org/
Cepal	No Indica	www.eclac.org
Proecuador	null	www.proecuador.gob.ec
Ministerio Industrias	No Indica	www.industrias.gob.ec
Comisión Económica	CEPALSTAT	https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/index.html?
Banco Mundial	No Indica	www.bancomundial.org
Proecuador	No Indica	www.proecuador.gob.ec
Banco Central Del	Www.Bce.Fin.Ec	http://www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=ARB00000003
Itc Market Analysis Tools	No Indica	www.intracen.org
Organización Mundial De	No Indica	www.wto.org
No Indica	Itc Market Analysis Tools	www.intracen.org
Cámara De Comercio	No Indica	www.iccwbo.org

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Janet Restrepo	ECOE	Costeo de operaciones internacionales 2019		978-958-771-737-2
Web				
Software				

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **06/09/2019**

Estado: **Aprobado**