UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

1. Datos

Materia: COMERCIO EXTERIOR: OPERATIVIDAD

Código: CJU0015

Paralelo: A, B

Periodo : Marzo-2019 a Julio-2019

Profesor: TORRES DAVILA ANTONIO FABIAN

Correo electrónico: atorres@uazuay.edu.ec

Prerrequisitos:

Código: CJU0016 Materia: COMERCIO EXTERIOR: TEORIA

Nivel: 6

Distribución de horas.

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

2. Descripción y objetivos de la materia

Esta materia pretende entre sus objetivos, cubrir lateoría 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.
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.
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. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. 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 ISI, 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.	Anáisis 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, posicioneamiento 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)

5. 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 -Investigaciones -Reactivos -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 -Investigaciones -Reactivos -Trabajos prácticos - productos
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 -Investigaciones -Reactivos -Trabajos prácticos - productos
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 -Investigaciones -Reactivos -Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Evaluación	Introducción teórica al Comercio Exteriore, Políticas de Comercio Exterior	APORTE 1	10	Semana: 5 (08/04/19 al 13/04/19)
Reactivos	evaluación	Operaciones aduaneras, Políticas de Comercio Exterior	APORTE 2	10	Semana: 10 (13/05/19 al 18/05/19)
Trabajos prácticos - productos	taller liquidación de tributos	Operaciones bancarias, Producción Global, Subcontratación y administración de materiales	APORTE 3	10	Semana: 15 (17/06/19 al 22/06/19)
Evaluación escrita	examen final	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 (30-06-2019 al 13-07-2019)
Evaluación escrita	examen segunda convocatoria	Introducción teórica al Comercio Exteriore, Operaciones aduaneras, Operaciones bancarias, Políticas de Comercio Exterior, Producción Global, Subcontratación y administración de materiales	SUPLETORIO	20	Semana: 20 (al)

Metodología

conferencia magistral, taller participativo, análisis de casos prácticos

Criterios de Evaluación

Al final los estudiante podrán elegir el régimen correspondiente, suplir los requisitos correspondientes, elegir el incoterm apropiado, seleccionar la subpartida correspondiente y realizar la liquidación de tributos

6. 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

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
David W Williams1	Journal of International Business Studies	Seeking commonalities or avoiding differences? Re-conceptualizing distance and its effects	2015	

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
		on internationalization decisions		
Zhenzhen Xie1 and Jiatao Li2	Journal of International Business Studies	Exporting and innovating among emerging market firms: The moderating role of institutional development	2018	

Web

Autor	Título	Url
PROECUADOR	PROECUADOR	www.proecuador.gob.ec
MIN COMERCIO EXTERIOR	MIN COMERCIO EXTERIO	www.comercioexterior.gob.ec
ADUANA DEL ECUADOR	ADUANA DEL ECUADOR	www.aduana.gob.ec
FEDERACIÓN DE	FEDERACIÓN DE EXPORTADORES	http://www.fedexpor.com/
AGROCALIDAD	AGROCALIDAD	http://www.agrocalidad.gob.ec/
MINISTERIO DE INDUSTRIAS	MIPRO	https://www.industrias.gob.ec/
ARCSA	ARCSA	https://www.controlsanitario.gob.ec/
TRADE HELP DESK EUROPA	TRADE HELP DESK EUROPA	http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/
REGLAMENTOS FDA	REGLAMENTOS FDA	www.registrarcorp.com/?utm_source=google&utm_medium=

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 07/03/2019

Estado: Aprobado