



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

1. Datos

Materia: COMERCIO EXTERIOR: OPERATIVIDAD

Código: CJU0015

Paralelo:

Periodo : Marzo-2020 a Agosto-2020

Profesor:

Correo electrónico:

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 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.

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 Exterior
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.	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)

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.	-Evaluación escrita -Evaluación oral
¿	Cumplir con los requisitos y ejecutar los procedimientos que exigen los diferentes regímenes aduaneros.	-Foros, debates, chats y otros -Investigaciones -Resolución de ejercicios, casos y otros -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.	-Evaluación escrita -Evaluación oral
¿	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.	-Foros, debates, chats y otros -Investigaciones -Resolución de ejercicios, casos y otros -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	-Evaluación escrita -Evaluación oral
¿	Identificar los diferentes elementos de los canales de distribución y sus funciones	-Foros, debates, chats y otros -Investigaciones -Resolución de ejercicios, casos y otros -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.	-Evaluación escrita -Evaluación oral
¿	Identificar la mejor opción entre avales, garantía y cobranzas para diferentes tipos de importación y exportación.	-Foros, debates, chats y otros

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

Evidencias

-Investigaciones
-Resolución de ejercicios, casos y otros
-Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Evaluación escrita sobre los capítulos 1 y 2	Introducción teórica al Comercio Exteriore, Políticas de Comercio Exterior	APORTE	7	Semana: 7 (13/05/20 al 18/05/20)
Evaluación oral	Evaluación oral sobre los capítulos 1 y 2, así como de la bibliografía complementaria.	Introducción teórica al Comercio Exteriore, Políticas de Comercio Exterior	APORTE	3	Semana: 8 (20/05/20 al 25/05/20)
Evaluación escrita	Evaluación escrita sobre los capítulos 3 y 4, así como de la bibliografía complementaria.	Operaciones aduaneras, Operaciones bancarias	APORTE	5	Semana: 12 (17/06/20 al 22/06/20)
Evaluación oral	Evaluación oral sobre los capítulos 3 y 4, así como de la bibliografía complementaria.	Operaciones aduaneras, Operaciones bancarias	APORTE	3	Semana: 12 (17/06/20 al 22/06/20)
Investigaciones	Trabajo individual sobre el análisis de un tema en específico, resaltando las ventajas y desventajas para Ecuador.	Operaciones aduaneras, Operaciones bancarias	APORTE	2	Semana: 12 (17/06/20 al 22/06/20)
Evaluación oral	Evaluación oral del capítulo 5 y bibliografía complementaria	Producción Global, Subcontratación y administración de materiales	APORTE	3	Semana: 16 (15/07/20 al 20/07/20)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo final de ciclo que abarca todos los temas aprendidos en la materia (plan de exportaciones)	Introducción teórica al Comercio Exteriore, Operaciones aduaneras, Operaciones bancarias, Políticas de Comercio Exterior, Producción Global, Subcontratación y administración de materiales	APORTE	7	Semana: 16 (15/07/20 al 20/07/20)
Evaluación escrita	Examen final incluye todo lo aprendido en la materia y bibliografía complementaria	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 (21-07-2020 al 03-08-2020)
Evaluación escrita	Examen supletorio incluye todo lo aprendido en la materia y bibliografía complementaria	Introducción teórica al Comercio Exteriore, Operaciones aduaneras, Operaciones bancarias, Políticas de Comercio Exterior, Producción Global, Subcontratación y administración de materiales	SUPLETORIO	20	Semana: 19 (al)

Metodología

La metodología está compuesta por lecciones y controles de lectura orales y escritos sobre los temas tratados en clases, así como papers relacionados con la materia y noticias internacionales sobre comercio y negocios internacionales.

Se enviarán trabajos individuales y grupales con el objetivo de que los estudiantes puedan poner en práctica los aprendizajes recibidos en clases fomentando un desarrollo en la investigación.

Se valorará la participación en clase por medio de foros interactivos, debates, etc., en temas coyunturales de América Latina y el Mundo.

Se implementará la metodología de "Team Teaching", con profesionales del área que puedan impartir una charla a los estudiantes sobre la experiencia en entidades públicas y privadas.

Criterios de Evaluación

La metodología está compuesta por lecciones y controles de lectura orales y escritos sobre los temas tratados en clases, así como papers relacionados con la materia y noticias internacionales sobre comercio y negocios internacionales.

Se enviarán trabajos individuales y grupales con el objetivo de que los estudiantes puedan poner en práctica los aprendizajes recibidos en clases fomentando un desarrollo en la investigación.

Se valorará la participación en clase por medio de foros interactivos, debates, etc., en temas coyunturales de América Latina y el Mundo. Se implementará la metodología de "Team Teaching", con profesionales del área que puedan impartir una charla a los estudiantes sobre la experiencia en entidades públicas y privadas.

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
ENGARDIO PETE	McGraw Hill	CHINDIA	2008	NO
Hill Charles	McGraw Hill	Negocios Internacionales competencia en el mercado global	2008	
Drucker Peter	Grupo Editorial Norma	La Sociedad Postcapitalista	2000	
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	
Daniels John y otros	Pearson Prentice Hall	Negocios Internacionales Ambiente y operaciones	2010	
David W Williams ¹	Journal of International Business Studies	Seeking commonalities or avoiding differences? Re-conceptualizing distance and its effects on internationalization decisions	2015	
Zhenzhen Xie ¹ and Jiatao Li ²	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 EXPORTADORES	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

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Hill Charles	McGraw Hill	Negocios Internacionales, Cómo Competir en el Mercado Global	2015	9781456260309

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **28/02/2020**

Estado: **Aprobado**