

1. DATOS INFORMATIVOS

| | | | | |
|---|--|-----------------------|--|-----------------------|
| ASIGNATURA: COMERCIO EXTERIOR II | CÓDIGO: 23038 | NRC: 4737-4736 | NIVEL: TERCERO | CRÉDITOS: 4 |
| DEPARTAMENTO: CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO | CARRERAS: INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL | | ÁREA DEL CONOCIMIENTO: COMERCIO EXTERIOR | |
| DOCENTE: Ing. Silvia Martínez; Ing. Francisco Aguas | PERÍODO ACADÉMICO: Octubre 2017- Febrero 2018 FECHA ELABORACIÓN: 20/09/2017 | | SESIONES/SEMANA: TEÓRICAS: 4 | PRÁCTICAS: |
| PRE-REQUISITOS: COMERCIO EXTERIOR I (23036) | | | | |
| CO-REQUISITOS: N / A | | | | |
| DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA: <i>Estudio de la normativa legal e institucional del Comercio Exterior Ecuatoriano, especificada a través del Código Orgánico de la Producción e Inversión, donde se indica las diversas instituciones del sector público que intervienen en la política y proceso del comercio exterior ecuatoriano. Además en la tercera unidad se hace un estudio en base a estudio de casos prácticos de las Formas Típicas de negociación no convencionales del comercio exterior.</i> | | | | |
| UNIDADES DE COMPETENCIAS A LOGRAR: | | | | |
| GENÉRICAS: | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Demuestra en su accionar profesional valores universales y propios de la profesión, demostrando inteligencia emocional y creatividad en el desarrollo de las ciencias, las artes, el respeto a la diversidad cultural y equidad de género; ▪ Interpreta y resuelve problemas de la realidad aplicando métodos de la investigación y propios de las ciencias, herramientas tecnológicas y variadas fuentes de información en idioma nacional y extranjero, con honestidad, responsabilidad, trabajo en equipo y respecto a la propiedad intelectual; ▪ Interpreta y procesa información científica-técnica relacionada con la profesión y de proyección general para la vida. ▪ Resuelve problemas vinculados con el quehacer de la profesión, con aplicación de bases científico-técnicas de carácter básico. ▪ Resuelve problemas de la realidad, con la aplicación de contenidos de la profesión, así como de proyección empresarial y cultural en general. ▪ Demuestra cualidades de liderazgo y espíritu emprendedor para la gestión de proyectos empresariales y sociales, en los sectores públicos y privados.; y, ▪ Promueve una cultura de conservación del ambiente en la práctica profesional y social. | | | | |
| ESPECÍFICAS: | | | | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Conoce la normativa y funciones de los máximos organismos internacionales, con la finalidad de identificar el alcance de su aplicación en el comercio exterior ecuatoriano. 2. Identifica los organismos internacionales de Cooperación Intrarregional, funcionamiento y estructura y su incidencia en el Ecuador. | | | | |

3. Analiza la participación de los organismos internacionales de cooperación técnico, financieros cuyo aporte está direccionado a los sectores productivos del país.

ELEMENTO DE COMPETENCIA:

Obtiene con efectividad de los organismos nacionales que intervienen en el comercio exterior ecuatoriano, todos los documentos necesarios para importaciones y exportaciones.

RESULTADO FINAL DEL APRENDIZAJE:

Informe de los documentos y licencias previas otorgadas por los Organismos Nacionales para importaciones y exportaciones.

CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA A LA FORMACIÓN PROFESIONAL:

El estudio del marco legal expresado en los libros del Código Orgánico de la Producción e Inversión, permitirá a los estudiantes la aplicación de las normas en el proceso de comercio exterior y en las negociaciones internacionales, teniendo como objetivo principal el cumplimiento de todas las actividades del comercio dentro del marco legal. Así también el conocer con casos prácticos otras alternativas de negociación como son las formas no convencionales de comercio exterior les da la visión de nuevas alternativas de desarrollar exportaciones que aporten en el desarrollo de la economía del país.

2. SISTEMA DE CONTENIDOS Y PRODUCTOS DEL APRENDIZAJE

| No. | UNIDADES DE CONTENIDOS | EVIDENCIAS DEL APRENDIZAJE Y SISTEMA DE TAREAS |
|-----|---|---|
| | UNIDAD 1: MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO | Producto de Unidad1: Organizador gráfico del COPCI |
| 1 | Contenidos: 1. CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES 1.1. Objetivo y Ámbito de Aplicación 1.2. Fomento, Promoción y Regulación de las Inversiones Productivas 1.3. Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE) 1.4. Desarrollo de la Inversión Productiva y de sus instrumentos. 1.5. Desarrollo Empresarial de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. 1.6. El Comercio Exterior, sus órganos de Control e instrumentos. 1.7. Competitividad sistémica y de la facilitación aduanera. 1.8. Órganos de Control del Comercio Exterior Ecuatoriano | Tarea 1 Informe del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, en materia de fomento de inversiones. Tarea 2 Conversatorio sobre el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Tarea 3 Investigación y exposición de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE). |

| | | |
|---|--|---|
| | | |
| 2 | <p>UNIDAD 2: ORGANISMOS NACIONALES QUE INTERVIENEN EN EL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO</p> | <p>Producto de Unidad2:</p> <p>Guía de las Instituciones que intervienen en el Comercio Exterior Ecuatoriano.</p> |
| | <p>Contenidos:</p> <p>ORGANOS DE CONTROL DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO.</p> <p>2.1.COMEX 2.2.Análisis de Resoluciones. 2.3.Ministerio rector de la política de comercio exterior 2.4.Ministerio rector de la política agrícola 2.4. Ministerio rector de la política industrial 2.5.Ministerio a cargo de coordinar el desarrollo productivo 2.6.Ministerio a cargo de coordinar la política económica 2.7.Ministerio a cargo de la finanzas públicas 2.8.Organismo Nacional de Planificación 2.9.Ministerio a cargo de coordinar los sectores estratégicos 2.10.Servicio de Rentas Internas 2.11.Autoridad aduanera nacional</p> | <p>Tarea 1.</p> <p>Investigación y exposición de los diversos órganos del comercio exterior ecuatoriano, funciones, estructura y su participación en el comercio exterior.</p> <p>Tarea 2.</p> <p>Informe de documentos que otorgan las instituciones en materia de comercio exterior.</p> <p>Tarea 3.</p> <p>Ejemplos de productos que requieren de las licencias y permisos de las diferentes instituciones para importar y exportar.</p> |
| 3 | <p>UNIDAD 3: FACTORES DETERMINANTES DEL COMERCIO Y FORMAS TÍPICAS DE NEGOCIACIÓN NO CONVENCIONALES DEL COMERCIO EXTERIOR</p> | <p>Producto de Unidad3:</p> <p>Casos prácticos de las formas no convencionales de comercio exterior.</p> |
| | <p>Contenidos:</p> <p>3.1. Determinantes del Comercio 3.2. El Equilibrio sin comercio 3.3. Precio Mundial y Ventaja Comparativa 3.4. Quiénes ganan y quiénes pierden con el comercio 3.5. Las ganancias y las pérdidas de un país exportador 3.6. Las ganancias y las pérdidas de un país importador 3.7. Los efectos de un arancel 3.8. Los efectos de un contingente sobre las importaciones 3.9. Joint-Ventures</p> | <p>Tarea 1.</p> <p>Analiza los conceptos de formas típicas y no convencionales del comercio exterior.</p> <p>Tarea 2.</p> <p>Analiza y estudia casos prácticos de formas no convencionales de comercio exterior.</p> |

| | | |
|-------|---|--|
| 3.10. | La Subcontratación Internacional | |
| 3.11. | La Franquicia Comercial (Franchising) | |
| 3.12. | El Leasing Internacional | |
| 3.13. | El Intercambio Compensado (Contertrade) | |
| 3.14. | El trueque (Barter) | |
| 3.15. | Compensación o recompra | |
| 3.16. | Triangulación | |
| 3.17. | Acuerdos de Clearing | |

3. RESULTADOS Y CONTRIBUCIONES A LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES:

| LOGRO O RESULTADOS DE APRENDIZAJE | NIVELES DE LOGRO | | | El estudiante debe |
|--|------------------|---------|--------|--|
| | A Alta | B Media | C Baja | |
| A. Diseñar, conducir experimentos, analizar e interpretar datos. | x | | | El estudiante debe analizar e interpretar datos y cifras estadísticas. |
| B. Trabajar como un equipo multidisciplinario. | x | | | Deberán los estudiantes trabajar en equipos multidisciplinarios los diversos temas del comercio internacional. |
| C. Comprender la responsabilidad ética y profesional. | x | | | Los estudiantes deberán conocer sobre la ética profesional y su aplicación en el ámbito laboral. |
| D. Comunicarse efectivamente. | x | | | |
| E. Comprometerse con el aprendizaje continuo. | x | | | El compromiso debe ser de todos los estudiantes para trabajar con proactividad en el aprendizaje continuo. |
| F. Conocer temas contemporáneos. | x | | | |

4. FORMAS Y PONDERACIÓN DE LA EVALUACIÓN.

| TÉCNICAS E INSTRUMENTOS | 1er Parcial* | 2do Parcial* | 3er Parcial* |
|---|--------------|--------------|--------------|
| Tareas | 3 | | 3 |
| Investigación | 5 | 5 | 5 |
| Lecciones | 2 | | |
| Pruebas | | | 2 |
| Laboratorios/informes | | 5 | |
| Evaluación conjunta | 5 | 5 | 5 |
| Producto de unidad | 5 | 5 | 5 |
| Defensa del Resultado final del aprendizaje y documento | - | - | |
| Total: | 20 | 20 | 20 |

5. PROYECCIÓN METODOLÓGICA Y ORGANIZATIVA PARA EL DESARROLLO DE LA ASIGNATURA

Se utilizarán:

El Método Inductivo, a través de clases magistrales sobre los diversos temas del comercio exterior, para que los estudiantes puedan tener la información de los orígenes del comercio internacional.

El Método Deductivo para la resolución de casos prácticos que plantea el docente, para que el estudiante aplique los conocimientos y resuelva en forma concreta los problemas reales.

El Método Activo Participativo, donde el estudiante busca su participación con la investigación de la información desde el origen hasta la actualidad.

Para el desarrollo de las clases el docente y los estudiantes harán uso de computadoras, infocus y del internet para las investigaciones.

Se les solicitará a los estudiantes que utilice la biblioteca virtual de la ESPE y que a través del aula virtual se pueda interactuar docente - estudiantes.

DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO: PRESENCIAL

| TOTAL HORAS | CONFERENCIAS | CLASES PRÁCTICAS | LABORATORIOS | CLASES DEBATES | CLASES EVALUACIÓN | TRABAJO AUTÓNOMO DEL ESTUDIANTE |
|-------------|--------------|------------------|--------------|----------------|-------------------|---------------------------------|
| 64 | 38 | 18 | - | - | 2 | 6 |

6. TEXTO GUÍA DE LA ASIGNATURA

| TÍTULO | AUTOR | EDICIÓN | AÑO | IDIOMA | EDITORIAL |
|---|-----------------------------------|---------|-----|---------|-------------------------|
| DIRECCIÓN ESTRATÉGICA : CREANDO VENTAJAS COMPETITIVAS | DESS, GREGORY G. | | | ESPAÑOL | MCGRAW HILL. |
| PRÁCTICA DE LA FRANQUICIA | DÍEZ DE CASTRO, ENRIQUE CARLOS | | | | MADRID : MCGRAW-HILL |
| DESARROLLO DE SISTEMAS DE FRANQUICIAS | DÍ COSTANZO ZARAGOZA, JUAN | | | | MCGRAW HILL |

7. BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

| TÍTULO | AUTOR | EDICIÓN | AÑO | IDIOMA | EDITORIAL |
|---|----------------------------------|---------|------|---------|-----------|
| Correlación entre el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones | Ing. Fabián Guayasamín S. MIB | SEGUNDA | 2017 | ESPAÑOL | EDARSI |

| | | | | | |
|---|--------------------|---------|------------------------|---------|---------|
| Negocios Internacionales | Michael R. Czinkoa | Séptima | 2007 | Español | Thomson |
| www.aduana.gov.ec http://www.comexi.gob.ec/resoluciones.shtml www.bce.fin.ec Páginas web de todos los organismos nacionales. http://www.misrespuestas.com/que-son-las-franquicias.html Boletines de la Cámara de Comercio Quito Resoluciones del COMEX | | | 2010, 2011, 2012 | ESPAÑOL | |

8. LECTURAS PRINCIPALES:

| TEMA | TEXTO | PÁGINA |
|---|--|--------|
| Temas de Economía, de Comercio Exterior, de Marketing Nacional e Internacional, de Integración económica. | REVISTA LIDERES, GESTION, AMERICA ECONOMIA, VANGUARDIA EVISTAS | |

9. ACUERDOS:

COMO DOCENTE

- Esforzarme en conocer con amplitud y profundidad al campo académico, científico y práctico de la asignatura que enseño y preparar debidamente actualizado cada tema que exponga
- Asistir a clases siempre y puntualmente dando ejemplo al estudiante para exigirle igual comportamiento
- Motivar, estimular y mostrar interés por el aprendizaje significativo de los estudiantes y evaluar a conciencia y con justicia el grado de aprendizaje de los estudiantes
- Fomentar en los estudiantes el interés por la ciencia y la innovación tecnológica, propugnando además una conciencia social que los impulse a conocer la situación económica y social del país, con un sentido de participación y compromiso
- Las relaciones con mis colegas deberán estar sustentadas en los principios de lealtad, mutuo respeto, consideración, solidaridad y en la promoción permanente de oportunidades para mejorar el desarrollo profesional
- Contribuir en forma comprometida, con calidad de mi labor educativa, al prestigio y eficiencia de nuestra institución
- Promover y mantener el cuidado de las propiedades físicas e intelectuales de la institución, para asegurar un ambiente propicio para el mejoramiento continuo del proceso enseñanza aprendizaje
- La solución de conflictos y diferencias entre docentes y demás compañeros de la institución deberán resolverse mediante el dialogo y el consenso.

COMO ESTUDIANTE

- Ser honesto, no copiar, no mentir ni robar en ninguna forma y cumplir la normativa del Reglamento del Estudiante.
- Firmar toda prueba y trabajo que realizo en conocimiento de que no he copiado de fuentes no permitidas.



- Mantener en reserva pruebas, exámenes y toda información confidencial.
- Colaborar con los eventos programados por la institución e identificarme con la Carrera
- Llevar siempre mi identificación en un lugar visible.
- Ser partícipe de una educación libre, trabajar en grupo y colaborar en todo sentido con los demás.
- Conducirme de tal manera que no debilite en forma alguna las oportunidades de realización personal y profesional de otras personas dentro de la comunidad universitaria; evitaré la calumnia, la mentira la codicia, la envidia.
- Promover la bondad, reconocimiento, la felicidad, la amistad, la solidaridad y la verdad.
- Respetar y cuidar todas las instalaciones físicas que conforman la carrera, así como sus laboratorios y el campus en general.

Ing. Fabián Guayasamín S. MIB
**COORDINADOR DEL ÁREA DE CONOCIMIENTO
DE COMERCIO EXTERIOR**