

PROGRAMA DE ASIGNATURA – SÍLABO -

1. DATOS INFORMATIVOS

MODALIDAD: PRESENCIAL	DEPARTAMENTO CEAC		AREA DE CONOCIMIENTO: COMERCIO EXTERIOR	
CARRERAS: ING. EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	NOMBRES ASIGNATURA: COMERCIO EXTERIOR III		PERÍODO ACADÉMICO: Octubre 2017- Febrero 2018	
PRE-REQUISITOS: COMERCIO EXTERIOR II	CÓDIGO: CADM23040	NRC: 2307-2308	No. CRÉDITOS: 4	NIVEL: IV NIVEL
CO-REQUISITOS: PROCEDIMIENTOS ADUANEROS	FECHA ELABORACIÓN: Septiembre 2017	SESIONES/SEMANA:		EJE DE FORMACIÓN Comercio Exterior II; Procedimientos Aduaneros; Trámites de Importación; Teledespacho; Control e Investigación Aduanera; Gerencia de Comercio Exterior.
		TEÓRICAS: 3	LABORATORIO S: 1	

DOCENTE: ING. PATRICIO SANTACRUZ

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA: La presente asignatura, integra una serie de elementos que son utilizados en las transacciones del comercio internacional y cuyo manejo se hace necesario a fin de dotar al estudiantes de principios universales que le permitan un mejor desenvolvimiento en el ámbito comercial; temas como lo que es una compra-venta a nivel internacional; los contratos internacionales; cotizaciones de precios internacionales; los medios de pago de estas transacciones; el papel que juegan las instituciones financieras, las herramientas que utilizan en estas transacciones, son factores que permitirán ubicar al estudiante en un ámbito de actualidad en el quehacer mundial del comercio.

CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA A LA FORMACIÓN PROFESIONAL:

Desarrollar transacciones comerciales a nivel mundial, representa una creciente complejidad operativa y un mayor grado de exposición a los riesgos que las gestionadas en el ámbito doméstico. Estas razones, obligan al vendedor y al comprador a adoptar las medidas de previsión y prevención oportunas con la finalidad de llevar a buen término el negocio comercial propuesto; al desarrollar esta materia, se da las guías a fin de que el estudiante establezca la organización de una serie de acciones que le permita determinar con claridad todas las actividades que debe cumplir, tendientes a internacionalizar un producto, sea como importación o exportación de mercancías; esto significa que el conocimiento del manejo de los elementos que intervienen en las transacciones comerciales responderán a una debida planificación sobre ese conocimiento, transformando al profesional en un verdadero asesor en cada área específica

OBJETIVO(S) EDUCACIONAL(S) A CONTRIBUIR

1. 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;
2. 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;
3. Interpreta y procesa información científica-técnica relacionada con la profesión y de proyección general para la vida.
4. Resuelve problemas vinculados con el quehacer de la profesión, con aplicación de bases científico-técnicas de

- carácter básico.
5. Resuelve problemas de la realidad, con la aplicación de contenidos de la profesión, así como de proyección empresarial y cultural en general.
 6. Demuestra cualidades de liderazgo y espíritu emprendedor para la gestión de proyectos empresariales y sociales, en los sectores públicos y privados.; y,
 7. Promueve una cultura de conservación del ambiente en la práctica profesional y social.

OBJETIVO DE LA ASIGNATURA:

1. Define conocimientos básicos que orientan el perfil profesional de la carrera y la formación general humanística y científica.
2. Maneja herramientas informáticas y tecnologías de la información y comunicación.

2. RESULTADOS DEL APRENDIZAJE, CONTRIBUCIÓN AL PERFIL DE EGRESO Y FORMA DE EVALUACIÓN.

LOGRO O RESULTADOS DE APRENDIZAJE	NIVELES DE LOGRO			Evidencia del aprendizaje	Forma de evaluación
	A Alta	B Media	C Baja		
1) Aplicar Conocimientos en matemáticas, ciencia e ingeniería.			X		
2) Manual de disposiciones nacionales e internacionales que regulan el comercio internacional	X				
3) Integración de información sobre los factores de ambientes y operaciones que inciden en los negocios internacionales por medio de casos de estudio y de legislación comercial	X				

3. SISTEMA DE CONTENIDOS Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

No.	UNIDADES DE CONTENIDOS	EVIDENCIAS DEL APRENDIZAJE Y SISTEMA DE TAREAS
1	UNIDAD 1: POLÍTICA COMERCIAL Y BARRERAS DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	Producto de Unidad1: Estudio de las barreras al comercio exterior dentro de la globalización
	COMERCIO INTERNACIONAL <ul style="list-style-type: none"> • Definición • Territorio Comercial • Política Comercial, concepto • Participación directa e indirecta del estado con la política comercial • El Arancel como instrumento de Política Comercial 	Tareas principales <ol style="list-style-type: none"> 1. Estudio de la Política Comercial del Ecuador y las disposiciones del COPCI y sus Reglamentos 2. Estudio de las barreras directas e indirectas que se aplican en el comercio internacional

	<p>BARRERAS AL COMERCIO GLOBAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Medidas arancelarias (barreras impositivas) • Barreras no arancelarias (no impositivas) <ul style="list-style-type: none"> - Los Contingentes (Barreras Cuantitativas) - Las Barreras Técnicas - Las barreras Administrativas o Burocraticas • Barreras Indirectas <ul style="list-style-type: none"> - Globalización Social - Globalización Cultural - Globalización Política - Globalización Ecologica • Certificación de origen de las mercancías • Normas de Origen • Obligación Tributaria Aduanera • Determinación de la base imponible • Determinación de los Tributos al Comercio Exterior • Mercancías exentas del pago de tributos al Comercio exterior • Sujetos de la obligación tributaria aduanera • Extinción de la obligación tributaria aduanera • Casos prácticos de determinación de tributos al comercio exterior 	<p>3. Estudio de casos prácticos de terminación de la Base Imponible y cálculo de tributos al comercio exterior</p>
	<p>UNIDAD 2:</p> <p>NEGOCIOS INTERNACIONALES: CONTRATOS, RIESGOS Y MEDIOS DE PAGO EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR</p>	<p>Productos de Unidad2:</p> <p>Estudio de los contratos internacionales, su uso en el comercio internacional</p> <p>Estudio de los términos internacionales de comercio, responsabilidades y riesgos</p>
2	<p>PROCESOS DE NEGOCIACION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contratos Internacionales: Definiciones • Aspectos Jurídicos • Requisitos para validez • Elementos de los contratos • Derechos de los contratos • Incumplimiento de los contratos • Solución de controversias • Obligaciones básicas del vendedor y comprador • Cotizaciones internacionales • Términos de Negociación: Responsabilidades y Riesgos • Contratos de flete: Tipos de fletes – LT-FI-FO-FIO. 	<p>Tareas principales</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis de los contratos internacionales y sus implicaciones de carácter comercial, en la importación y exportación de mercancías 2. Análisis de cotizaciones, determinación de responsabilidades y riesgos de acuerdo al INCOTERM utilizado 3. Estudio de los contratos de fletamentos Aéreo, marítimo y terrestre

	<ul style="list-style-type: none"> • Caso: Costes y Gastos de Importación y Exportación <p>RIESGOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Origen de los riesgos en el Comercio Exterior • Riesgos internacionales • Riesgo País <ul style="list-style-type: none"> - Riesgo Político - Riesgo Soberano - Riesgo de Transferencia • Riesgos Financieros <ul style="list-style-type: none"> - Riesgo de cambio - Riesgo de tipo de interés • Riesgos Comerciales <ul style="list-style-type: none"> - Riesgo de rescisión de contrato - Riesgo de crédito - Riesgo de incumplimiento • Riesgos Extraordinarios • Análisis de los riesgos caso Optométrica <p>MEDIOS DE PAGO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Billetes de banco • Cheque personal • Cheque bancario • Garantías bancarias • Orden de pago simple • Orden de pago documentaría • Remesa Simple • Remesa documentaría • Crédito documentario • Otros Medios de Pago 	<ol style="list-style-type: none"> 4. Analizar los riesgos que supone una compra venta internacional, tomando en consideración los distintos riesgos que estas operaciones conllevan 5. Estudio de los distintos medios de pago utilizados en el comercio internacional
3	<p>UNIDAD 3:</p> <p>EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE PAÍSES; LOS MERCADOS INTERNACIONALES; ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN</p> <hr/> <p>LOS MERCADOS INTERNACIONALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las Razones del Comercio Internacional <ul style="list-style-type: none"> - Existencia de economías de escala - Diversidad de factores de producción - Existencia de excedentes productivos 	<p>Producto de Unidad 3:</p> <p>Integración de manual guía de los procesos a seguir para obtener una visión global de las oportunidades de los negocios internacionales y sus estrategias</p>

<ul style="list-style-type: none"> - Diferencia en los gustos y patrones de consumo de los individuos • Balanza de pagos <ul style="list-style-type: none"> - Cuenta corriente - Cuenta de capital - Cuenta financiera • Indicadores Economicos <p>ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introducción • Caso: Grieve • Estrategias de exportación • El proceso de exportación • Venta directa indirecta • Documentos de exportación <p>ESTRATEGIAS DE IMPORTACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introducción • Caso: Un poco de magia electrónica Alibaba. Com • Estrategia de importación • El proceso de importación • Corredores de importación • Documentos de importación 	<p>Tareas principales:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Estudio de las bases preliminares para introducirse al mundo del comercio internacional, en un mundo globalizado 2. Estudio de indicadores económicos y desarrollo de estrategias globales 3. Estudio de las exportaciones 4. Estudio de las importaciones
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4. FORMAS Y PONDERACIÓN DE LA EVALUACIÓN.

	1er Parcial*	2do Parcial*	3er Parcial*
Tareas/ejercicios			
Investigación	2.5	2.5	2.5
Lecciones verbales			
Pruebas	2.5	2.5	2.5
Laboratorios/informes			
Evaluación parcial	5.0	5.0	5.0
Producto de unidad			
Defensa del Resultado final del aprendizaje y documento	10.0	10.0	10.0
Otras formas de evaluación			
Total:	20	20	20

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

EL APRENDIZAJE SE DESARROLLARÁ A TRAVÉS DE EXPOSICIONES DE CONOCIMIENTOS GENERALES, DONDE SE ENTREGARÁ CONCEPTOS BÁSICOS Y FUNDAMENTALES PARA EL APRENDIZAJE DEL ESTUDIANTE; SE COMPLEMENTARÁ CON EL ESTABLECIMIENTO DE ACTIVIDADES Y DESTREZAS QUE SE DESARROLLARÁN DURANTE EL SEMESTRE Y FINALMENTE SE TRABAJARÁ EN CONTENIDOS ACTITUDINALES QUE PERMITAN PROMOVER ACTITUDES VALORATIVAS EN LOS ESTUDIANTES, DE ESTA MANERA SE LOGRARÁ UNA COMPRENSIÓN E INTERPRETACIÓN CORRECTA DE LA MATERIA QUE LE PERMITA REALIZAR UN ANÁLISIS DE ELEMENTOS Y RELACIONES DE TODOS LOS CONCEPTOS Y FUNCIONAMIENTO DE LOS PRINCIPIOS INTEGRACIONISTAS Y DE GLOBALIZACIÓN, DE TAL FORMA QUE EL ESTUDIANTE LOGRE SINTETIZAR EL CONOCIMIENTO, PARA SOBRE ELLO EJECUTAR LAS CORRESPONDIENTES EVALUACIONES.

- *El estudiante necesariamente deberá ampliar sus conocimientos haciendo uso de la investigación a través de las diferentes páginas de internet en las cuales sustentará y ampliará sus conocimientos, abasteciéndose de información de carácter técnico sobre cada producto estudiado.*
- *Para la defensa de trabajos individuales o grupales, hará uso de proyector.*

6. DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO: PRESENCIAL

TOTAL HORAS	CONFERENCIAS	CLASES PRÁCTICAS	LABORATORIOS	CLASES DEBATES	CLASES EVALUACIÓN	TRABAJO AUTÓNOMO DEL ESTUDIANTE
64	16	8	16	16	4	4

7. TEXTO GUÍA DE LA ASIGNATURA

TÍTULO	AUTOR	EDICIÓN	AÑO	IDIOMA	EDITORIAL
<i>COPCI</i>	Asamblea Nacional				Registro Oficial

8. BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

TÍTULO	AUTOR	EDICIÓN	AÑO	IDIOMA	EDITORIAL
Negocios Internacionales, Ambientes	Daniels,				Pearsons

y operaciones	Radebaugh, Sullivan				
COPCI y Reglamentos	Asamblea Nacional				Registro Oficial
Principios de Economía Internacional	Gregory Mankiw				Pearsons
Comercio Internacional del Siglo XXI	Luis Luna Osorio				Tinta Fresca
COMERCIO EXTERIOR: ALTERNATIVAS PARA EL ECUADOR	JAVIER PONCE LEIVA				
ESTRUCTURAS EMPRESARIALES PARA EL COMERCIO Internacional	ROBERTO ROMERO ULLMANN				
LA CLAVE DEL COMERCIO	FEDEXPOR				

9. LECTURAS PRINCIPALES:

TEMA	TEXTO	PÁGINA
La política del comercio exterior del Ecuador	Ing. Francisco Rivadeneira	
Examen de las Políticas Comerciales del Ecuador - OMC	OMC	
Evolución de la Estructura del Comercio Exterior Ecuatoriano por niveles tecnológicos – Una mirada de largo plazo.	Econ. Santiago García Álvarez	
Ecuador y los posibles efectos de la situación económica mundial 2011	Econ. Luis Luna Osorio	

10. 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
- Firmar toda prueba y trabajo que realice 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**