

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

CARRERA: Tecnología Superior en Comercio Exterior

ASIGNATURA: Acuerdos Comerciales

UNIDAD 1: Causas y Orígenes de los Acuerdos Comerciales.

TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: " Evaluación de las Teorías del Comercio Internacional"

Objetivo: Conocer las principales teorías relacionadas del comercio internacional e integración.

TIEMPO DE DURACIÓN: 8 horas

1. FUNDAMENTOS:

Los estudiantes entenderán que las teorías del comercio internacional explican cómo los países aprovechan sus ventajas competitivas para maximizar el intercambio económico. El Mercantilismo, las teorías de ventaja absoluta y comparativa, y el enfoque de la dotación de factores (Heckscher-Ohlin) serán los fundamentos que permitirán identificar patrones históricos y contemporáneos en el comercio global. Además, analizarán cómo las ventajas competitivas y la globalización estructuran las relaciones internacionales.

2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Evaluar las teorías principales del comercio internacional y sus aplicaciones actuales.
- Aplicar las ventajas absolutas y comparativas en ejercicios prácticos.
- Desarrollar habilidades críticas para debatir las ventajas y desventajas del comercio internacional.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

- **Habilidades de pensamiento:** Los estudiantes desarrollarán habilidades críticas para analizar y evaluar teorías económicas. Ejemplo: Resolver ejercicios sobre ventaja comparativa y proponer estrategias comerciales.
- **Destrezas sensoriales:** Los estudiantes interpretarán datos gráficos y económicos asociados a las teorías del comercio. Ejemplo: Identificar patrones en tablas de comercio internacional.
- **Destrezas motoras:** Los estudiantes elaborarán presentaciones y gráficos que expliquen las teorías del comercio. Ejemplo: Crear diagramas comparativos de ventajas absolutas y comparativas.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Se evaluará mediante:

- Resolución de ejercicios prácticos sobre ventaja absoluta y comparativa.
- Participación en un debate virtual sobre ventajas y desventajas de las teorías analizadas.
- Presentación grupal de análisis de casos prácticos de comercio internacional.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

- Lectura del libro "Integración económica y cooperación internacional" de Cardona Montoya (2018).
- Revisión de artículos sobre teorías económicas en bases de datos como Digitalia.
- Organización en equipos para la preparación del debate y análisis de casos.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

Explicación paso a paso de la práctica:

- Se explicarán las teorías económicas con ejemplos históricos y actuales.
- Los estudiantes resolverán ejercicios prácticos sobre ventajas absolutas y comparativas.
- Se realizará un debate en línea sobre las teorías estudiadas, apoyándose en datos analizados.
- Los equipos presentarán un caso práctico que aplique las teorías vistas.

Revisión de materiales y herramientas necesarias:

- Recursos: libros digitales y bases de datos académicas.
- Herramientas: Canva, Excel y plataformas de videoconferencias.

Elementos visuales o de apoyo pertinentes:

- Gráficos de comercio internacional.
- Ejercicios resueltos de ventaja comparativa.

Otros:

- Espacios de discusión en foros virtuales para dudas y retroalimentación.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

Seguridad: La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

Supervisión: Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

- Además, se debe de considerar:
 - ✓ Promover el respeto por opiniones en el debate.
 - ✓ Uso adecuado de plataformas virtuales y protección de datos personales.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el desarrollo de la asignatura de Acuerdos Comerciales, los estudiantes fortalecerán sus valores y habilidades blandas, tales como el trabajo en equipo, la resolución de conflictos, el respeto y la solidaridad, esenciales para analizar y negociar acuerdos comerciales internacionales. Estas competencias contribuirán a su crecimiento académico y profesional en un entorno de comercio global, donde la cooperación y la negociación efectiva son clave.

Además, a través de la actividad se fomentará el trabajo en equipo, el respeto por la diversidad de ideas y la colaboración para resolver problemas complejos en el comercio internacional.

9. CONCLUSIONES:

Se espera que los estudiantes comprendan las bases teóricas del comercio internacional, destacando cómo las ventajas absolutas y comparativas se aplican en contextos reales. Mediante ejercicios prácticos y debates, los estudiantes desarrollarán un pensamiento crítico que les permitirá interpretar datos económicos y proponer soluciones efectivas en el comercio global. Además, el trabajo colaborativo fortalecerá sus habilidades para interactuar en equipos diversos y manejar conflictos de forma ética.

10. RECOMENDACIONES:

Se recomendará que los estudiantes investiguen aplicaciones recientes de las teorías vistas en países con economías emergentes para ampliar su perspectiva. También se sugiere la práctica continua de ejercicios para mejorar su capacidad de aplicar las ventajas comparativas y realizar análisis crítico de mercados internacionales. Por último, utilizar simuladores económicos podría enriquecer la experiencia de aprendizaje, permitiendo visualizar el impacto real de estas teorías en contextos dinámicos.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

CARRERA: Tecnología Superior en Comercio Exterior

ASIGNATURA: Acuerdos Comerciales

UNIDAD 2: Características de los Acuerdos Comerciales. Tipos de Acuerdos Comerciales.

TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: " Evaluación de Acuerdos Comerciales Internacionales"

Objetivo: Evaluar los tratados y acuerdos de integración más importantes del mundo.

TIEMPO DE DURACIÓN: 6 horas

1. FUNDAMENTOS:

Los estudiantes aprenderán que los acuerdos comerciales son herramientas esenciales para la integración económica y la cooperación internacional. Comprenderán los niveles de integración, desde áreas de libre comercio hasta uniones económicas, y evaluarán acuerdos emblemáticos como el TLCAN, la Unión Europea y la ALADI. Además, estudiarán la importancia de los acuerdos en la promoción de la competitividad, el desarrollo sostenible y la reducción de barreras comerciales.

2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Clasificar los acuerdos comerciales según su nivel de integración.
- Analizar los elementos clave de acuerdos internacionales como ALADI, Unión Europea y TLCAN.
- Crear una presentación multimedia destacando las características y beneficios de un acuerdo asignado.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

- **Habilidades de pensamiento:** Clasificación y análisis de acuerdos comerciales según su nivel de integración. Ejemplo: Evaluar las ventajas de un tratado como la Unión Europea.
- **Destrezas sensoriales:** Identificación visual de gráficos y elementos clave en los acuerdos. Ejemplo: Analizar datos comparativos entre acuerdos regionales.
- **Destrezas motoras:** Creación de presentaciones multimedia sobre acuerdos comerciales. Ejemplo: Diseñar un video que explique los beneficios del TLCAN.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Se evaluará mediante:

- Presentación multimedia de un acuerdo comercial asignado.
- Participación en un foro virtual sobre los beneficios y desafíos de los acuerdos internacionales.
- Resolución de un caso práctico que involucre el análisis de un acuerdo.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

- Lectura del libro "Manual de Uso de las Reglas Incoterms 2020" de Cabrera Cánovas (2020).
- Investigación en bases de datos como Digitalia sobre acuerdos comerciales específicos.
- Organización en equipos para la creación de presentaciones multimedia.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

- **Explicación paso a paso de la práctica:**
 - Introducción teórica sobre los niveles de integración y su clasificación.
 - Selección de un acuerdo comercial asignado a cada equipo.
 - Investigación de los elementos clave del acuerdo asignado.
 - Desarrollo de una presentación multimedia destacando los aspectos principales del acuerdo.
 - Presentación y discusión grupal en un foro virtual.
- **Revisión de materiales y herramientas necesarias:**
 - Guías teóricas y bases de datos de acuerdos internacionales.
 - Herramientas digitales: Canva, PowerPoint y editores de video.
- **Elementos visuales o de apoyo pertinentes:**
 - Ejemplos de presentaciones multimedia.
 - Mapas y gráficos sobre niveles de integración.
- **Otros:**
 - Espacios de retroalimentación grupal y tutorías personalizadas.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

Seguridad: La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

Supervisión: Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

- Además, se debe de considerar:
 - ✓ Fomentar la ética en el uso de información y recursos digitales.
 - ✓ Respetar las opiniones de los compañeros en los foros y presentaciones.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el desarrollo de la asignatura de Acuerdos Comerciales, los estudiantes fortalecerán sus valores y habilidades blandas, tales como el trabajo en equipo, la resolución de conflictos, el respeto y la solidaridad, esenciales para analizar y negociar acuerdos comerciales internacionales.

Estas competencias contribuirán a su crecimiento académico y profesional en un entorno de comercio global, donde la cooperación y la negociación efectiva son clave.

Además, a través de la actividad se fomentará la capacidad de trabajar en equipo, el respeto por las normas internacionales y la colaboración en el análisis de acuerdos comerciales.

9. CONCLUSIONES:

A través de esta práctica, los estudiantes lograrán clasificar y analizar acuerdos comerciales internacionales, comprendiendo su relevancia en la integración económica y la cooperación global. El enfoque en acuerdos específicos les permitirá desarrollar habilidades críticas y técnicas para evaluar los beneficios y desafíos de cada tratado, preparándose para futuras responsabilidades en el ámbito comercial.

10. RECOMENDACIONES:

Se sugiere que los estudiantes investiguen cómo acuerdos comerciales como el TLCAN y la Unión Europea han evolucionado para abordar desafíos actuales como la sostenibilidad y la digitalización. También se recomienda explorar más plataformas digitales que permitan un análisis visual interactivo de estos acuerdos, lo que enriquecerá su experiencia y comprensión.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

CARRERA: Tecnología Superior en Comercio Exterior

ASIGNATURA: Acuerdos Comerciales

UNIDAD 3: Acuerdos Internacionales y Regionales de Integración.

TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: " Análisis de Bloques Comerciales Regionales"

Objetivo: Identificar las características de cada acuerdo regional y su impacto en el país en las diferentes reglamentaciones.

TIEMPO DE DURACIÓN: 6 horas

1. FUNDAMENTOS:

Los bloques comerciales regionales, como el Mercosur, la CAN y la Alianza del Pacífico, son fundamentales para la integración económica. Los estudiantes deberán analizar las normas de origen y los criterios utilizados para facilitar el comercio dentro de estos bloques, evaluando sus beneficios económicos y políticos para los países miembros.

2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Investigar la historia, objetivos y países miembros de un bloque comercial asignado.
- Analizar las normas de origen y criterios de los bloques comerciales.
- Crear una presentación interactiva que destaque los aspectos clave del bloque asignado.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

- **Habilidades de pensamiento:** Evaluación crítica de las normas de origen y los beneficios de los bloques comerciales. Ejemplo: Analizar cómo las normas de origen facilitan el comercio.
- **Destrezas sensoriales:** Identificación de gráficos y documentos clave sobre bloques comerciales. Ejemplo: Interpretar estadísticas comerciales dentro del Mercosur.
- **Destrezas motoras:** Creación de una presentación interactiva sobre el bloque comercial asignado. Ejemplo: Diseñar un video interactivo destacando normas y beneficios.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Se evaluará mediante:

- Presentación interactiva sobre un bloque comercial regional.
- Participación en un foro de discusión sobre normas de origen.
- Resolución de un caso práctico de integración regional.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

- Lectura del libro "Aproximación a la teoría del comercio internacional" de García Gómez (2020).
- Investigación en bases de datos sobre bloques comerciales específicos.
- Preparación grupal para la presentación interactiva.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

Explicación paso a paso de la práctica:

- Introducción a los bloques comerciales y sus normas de origen.
- Asignación de un bloque comercial a cada estudiante o equipo.
- Investigación y análisis de los elementos clave del bloque asignado.
- Creación de una presentación interactiva destacando normas, objetivos y beneficios del bloque.
- Participación en un foro para discutir los hallazgos y retroalimentar el trabajo de los compañeros.

Revisión de materiales y herramientas necesarias:

- Material teórico sobre bloques comerciales y normas de origen.
- Herramientas digitales para diseño y edición interactiva.

Elementos visuales o de apoyo pertinentes:

- Ejemplos de presentaciones interactivas.
- Mapas y gráficos sobre comercio regional.

Otros:

- Espacios de retroalimentación grupal y tutorías individualizadas.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

Seguridad: La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

Supervisión: Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

- Además, se debe de considerar:
 - ✓ Fomentar la colaboración ética y el respeto en el uso de recursos digitales.
 - ✓ Respetar los plazos y normas establecidas para las presentaciones.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el desarrollo de la asignatura de Acuerdos Comerciales, los estudiantes fortalecerán sus valores y habilidades blandas, tales como el trabajo en equipo, la resolución de conflictos, el respeto y la solidaridad, esenciales para analizar y negociar acuerdos comerciales internacionales. Estas competencias contribuirán a su crecimiento académico y profesional en un entorno de comercio global, donde la cooperación y la negociación efectiva son clave.

Además, a través de la actividad se trabajará en la capacidad de análisis crítico, la colaboración en equipo y el respeto por las normativas internacionales.

9. CONCLUSIONES:

Los estudiantes aprenderán a analizar bloques comerciales regionales y su impacto en la integración económica. Mediante la investigación de normas de origen y beneficios comerciales, desarrollarán habilidades clave para aplicar conceptos teóricos en situaciones reales, fortaleciendo su capacidad para identificar oportunidades en el comercio internacional.

10. RECOMENDACIONES:

Se recomienda continuar explorando cómo los bloques comerciales evolucionan frente a desafíos actuales, como el cambio climático y la transformación digital. También sería útil que los estudiantes trabajen con casos prácticos más complejos que incluyan simulaciones de negociaciones comerciales dentro de estos bloques.