

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

CARRERA: Tecnología Superior en Comercio Exterior

ASIGNATURA: Comercio Exterior

UNIDAD 1: Importancia del Comercio Exterior.

TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: "Explorando el Comercio Exterior Ecuatoriano"

Objetivo: Analizar el comercio exterior en relación a su visión histórica nacional e internacional y sus tendencias hacia la promoción y fomento de las exportaciones como vía del desarrollo del país.

TIEMPO DE DURACIÓN: 2 horas

1. FUNDAMENTOS:

El comercio exterior constituye una base fundamental para el desarrollo económico de los países, permitiendo la interconexión de mercados globales a través del intercambio de bienes y servicios. El estudiante debe comprender las definiciones claves del comercio exterior e internacional, la balanza comercial y los productos de exportación tradicionales y no tradicionales. Estos conocimientos teóricos permiten analizar cómo la evolución histórica del comercio exterior ha impactado en la economía ecuatoriana y su inserción en el mercado global.

2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Investigar y comprender la evolución histórica del comercio exterior ecuatoriano.
- Identificar los productos tradicionales y no tradicionales de exportación y su relevancia económica.
- Analizar las balanzas comerciales petrolera y no petrolera.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

- **Habilidades de pensamiento:** Análisis crítico y lógico de la evolución histórica del comercio exterior y sus efectos en la economía nacional. Ejemplo: Evaluar el impacto de la exportación petrolera y no petrolera.
- **Destrezas sensoriales:** Interpretación visual de gráficos, tablas y estadísticas de la balanza comercial. Ejemplo: Identificar patrones en las exportaciones e importaciones a partir de datos oficiales.
- **Destrezas motoras:** Creación de una línea de tiempo y presentación interactiva utilizando herramientas digitales. Ejemplo: Elaborar un diagrama evolutivo con Canva o PowerPoint.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Se evaluará mediante:

- Presentación grupal de la línea de tiempo interactiva.
- Elaboración de un informe comparativo sobre los productos de exportación ecuatorianos.
- Participación activa en un foro virtual sobre el impacto del comercio exterior en la economía nacional.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

- Lectura de los capítulos referentes a la historia del comercio exterior en el libro "Gestión Logística Internacional" de Silvera Escudero (2020).
- Consulta de los informes anuales del Banco Central del Ecuador sobre balanza comercial.
- Investigación en sitios oficiales como SENA E y el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.
- Organización en equipos de trabajo colaborativo para la elaboración de productos digitales.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

Explicación paso a paso de la práctica:

- Introducción a los conceptos clave del comercio exterior y la balanza comercial.
- Asignación de tareas en grupo: investigación histórica, identificación de productos y análisis de datos.
- Elaboración de una línea de tiempo interactiva que refleje la evolución del comercio exterior ecuatoriano.
- Creación de gráficos comparativos sobre productos tradicionales y no tradicionales.

Revisión de materiales y herramientas necesarias:

- Documentos del BCE y ministerios oficiales.
- Herramientas digitales: Canva, Lucidchart, PowerPoint.

Elementos visuales o de apoyo pertinentes:

- Ejemplos de líneas de tiempo y gráficos de balanza comercial.
- Videos explicativos sobre comercio exterior.

Otros:

- Retroalimentación grupal y foros virtuales para resolver dudas.

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 un ambiente respetuoso y colaborativo en plataformas virtuales.
- ✓ Uso adecuado de los recursos y herramientas tecnológicas disponibles.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el desarrollo de la asignatura, los estudiantes fortalecerán su capacidad reflexiva, orientada hacia el trabajo en equipo, la solución de conflictos y la promoción de valores como el respeto y la solidaridad en contextos internacionales. Estas habilidades blandas son esenciales en la formación académica y profesional del estudiante, permitiéndoles gestionar negociaciones y relaciones comerciales de manera efectiva en un entorno globalizado. El desarrollo de estas competencias preparará a los futuros profesionales para enfrentar los retos del comercio exterior con una actitud colaborativa y ética.

Además, la actividad promueve el respeto por la diversidad de ideas, la responsabilidad en el cumplimiento de roles y la colaboración efectiva dentro de equipos de trabajo.

9. CONCLUSIONES:

A través de esta práctica, los estudiantes comprenderán la evolución del comercio exterior ecuatoriano, identificarán los productos tradicionales y no tradicionales que impulsan la economía y analizaron la balanza comercial del país. La actividad les permitirá aplicar conocimientos teóricos en un contexto práctico, fortaleciendo su capacidad de investigación y análisis. Además, se logró fomentar el trabajo colaborativo y el uso de herramientas digitales para representar la información de manera interactiva y visual.

10. RECOMENDACIONES:

Es recomendable continuar explorando los factores que afectan la balanza comercial ecuatoriana y su relación con el desarrollo económico. Los estudiantes deberán complementar esta práctica con el análisis de casos reales de exportaciones no tradicionales. Además, se sugiere el uso de software estadístico para un análisis más profundo de los datos y una mejora en la visualización de la información obtenida.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

CARRERA: Tecnología Superior en Comercio Exterior

ASIGNATURA: Comercio Exterior

UNIDAD 2: Organismos Internacionales y Análisis de Información Comercial en Plataformas de Estadísticas.

TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Análisis de Información Comercial Nacional e Internacional y su Relación con Organismos Internacionales.

Objetivos: Analizar información estadística nacional e internacional en plataformas especializadas para la toma de decisiones en el comercio exterior.

TIEMPO DE DURACIÓN: 3 horas

1. FUNDAMENTOS:

El análisis de información comercial permite al estudiante comprender el comportamiento de los mercados nacionales e internacionales. El uso de plataformas especializadas como Trade Map y Market Access Map proporciona datos clave sobre tendencias, barreras comerciales y oportunidades de exportación. Además, los estudiantes deben conocer la función de organismos como la OMC, el FMI y el Banco Mundial, cuya intervención influye en las relaciones comerciales globales y en políticas nacionales de comercio exterior.

2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Identificar fuentes de información estadística nacionales e internacionales.
- Analizar los datos comerciales en plataformas como Trade Map y Market Access Map.
- Relacionar la información con el impacto de organismos internacionales en el comercio exterior.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento: Análisis crítico y estadístico de datos comerciales en plataformas digitales. Ejemplo: Interpretar datos de importaciones/exportaciones para proponer estrategias de crecimiento.

Destrezas sensoriales: Evaluación visual de gráficos y datos arancelarios. Ejemplo: Analizar comparativamente las restricciones comerciales y oportunidades en diferentes mercados.

Destrezas motoras: Elaboración de informes técnicos sobre análisis de información comercial. Ejemplo: Desarrollar reportes utilizando gráficos interactivos y datos comparativos.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Se evaluará mediante:

- Informe técnico sobre tendencias comerciales nacionales e internacionales.
- Presentación grupal de análisis utilizando Trade Map o Access2Markets.
- Participación en un foro de discusión sobre el impacto de los organismos internacionales en el comercio exterior ecuatoriano.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

- Lectura del libro "Gestión Logística Internacional" de Silvera Escudero (2020).
- Consulta de plataformas Trade Map, Market Access Map y boletines del Banco Central del Ecuador.
- Investigación sobre el papel de la OMC, el FMI y el Banco Mundial en las políticas comerciales globales.
- Organización en equipos de trabajo para la investigación y análisis estadístico.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

- Explicación paso a paso de la práctica:**
 - Introducción a las plataformas digitales y su uso para el análisis de datos.
 - Asignación de mercados y plataformas a cada grupo de trabajo.
 - Investigación de datos estadísticos de exportación/importación.
 - Relación de los datos con políticas de organismos internacionales.
 - Elaboración y presentación de un informe técnico.
- Revisión de materiales y herramientas necesarias:**
 - Acceso a Trade Map, Market Access Map y boletines oficiales.
 - Herramientas digitales para la creación de gráficos (Excel, Power BI).
- Elementos visuales o de apoyo pertinentes:**
 - Ejemplo de informes de análisis comercial.
 - Tutoriales sobre el uso de plataformas estadísticas.
- Otros:**
 - Espacios de retroalimentación en foros virtuales.

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 deben de considerar las siguientes recomendaciones:

- Uso ético y adecuado de la información obtenida de plataformas.
- Normas de respeto y colaboración en la elaboración grupal.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el desarrollo de la asignatura, los estudiantes fortalecerán su capacidad reflexiva, orientada hacia el trabajo en equipo, la solución de conflictos y la promoción de valores como el respeto y la solidaridad en contextos internacionales. Estas habilidades blandas son esenciales en la formación académica y profesional del estudiante, permitiéndoles gestionar negociaciones y relaciones comerciales de manera efectiva en un entorno globalizado. El desarrollo de estas competencias preparara a los futuros profesionales para enfrentar los retos del comercio exterior con una actitud colaborativa y ética.

Además, la actividad promueve el fomento del trabajo en equipo, la ética en el uso de datos y la capacidad de negociación a partir del análisis de información.

9. CONCLUSIONES:

La práctica permitirá a los estudiantes aplicar herramientas digitales para analizar información comercial y relacionarla con políticas de organismos internacionales. El uso de plataformas estadísticas fortalecerá su capacidad de toma de decisiones fundamentadas en datos reales, preparándose para proponer estrategias de exportación e importación en contextos globales.

10. RECOMENDACIONES:

Se recomienda que los estudiantes continúen explorando las funciones de los organismos internacionales y cómo influyen en las decisiones comerciales de países en desarrollo. Además, se sugiere integrar herramientas más avanzadas como Power BI para mejorar la visualización y el análisis de datos.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

CARRERA: Tecnología Superior en Comercio Exterior

ASIGNATURA: Comercio Exterior

UNIDAD 3: Medidas que regulan el Comercio Exterior.

TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: "Explorando las Medidas de Comercio Internacional".

Objetivos: Comprender la aplicación de medidas que regulan el comercio exterior.

TIEMPO DE DURACIÓN: 3 horas

1. FUNDAMENTOS:

Las medidas arancelarias y no arancelarias son herramientas que regulan el comercio exterior. Los aranceles clasifican productos y determinan costos de importación, mientras que las medidas de defensa comercial, como antidumping y salvaguardas, protegen la producción nacional. Los estudiantes deben dominar el Arancel Nacional Integrado y comprender la clasificación arancelaria y sus efectos en la toma de decisiones de importación y exportación.

2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Analizar y clasificar las medidas arancelarias y no arancelarias aplicadas en diferentes países.
- Identificar casos de aplicación de medidas de defensa comercial y sus efectos.
- Relacionar el uso del Arancel Nacional Integrado en decisiones de comercio exterior.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento: Análisis y clasificación de medidas de comercio internacional. Ejemplo: Identificar medidas antidumping aplicadas por países en productos agrícolas.

Destrezas sensoriales: Interpretación visual de tablas de aranceles y medidas de defensa comercial. Ejemplo: Comparar tarifas arancelarias entre países mediante tablas y gráficos.

Destrezas motoras: Elaboración de informes y mapas comparativos sobre medidas comerciales aplicadas en diversos mercados. Ejemplo: Crear un reporte que integre estadísticas y análisis de impacto de aranceles.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Se evaluará mediante:

- Investigación y presentación de casos sobre medidas arancelarias y de defensa comercial.

- Elaboración grupal de un informe sobre el impacto de medidas antidumping en un sector específico.
- Participación en un foro virtual de debate sobre los beneficios y desafíos de las medidas de comercio internacional.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

- Lectura de capítulos referentes a aranceles y medidas de defensa comercial en el libro "Gestión Logística Internacional" de Silvera Escudero (2020).
- Consulta del Arancel Nacional Integrado y ejemplos de medidas no arancelarias aplicadas en Ecuador.
- Investigación de casos reales de medidas antidumping y salvaguardas implementadas a nivel global.
- Organización de equipos de trabajo colaborativo para la investigación.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

- Explicación paso a paso de la práctica:**
 - Introducción teórica sobre los tipos de medidas arancelarias y no arancelarias.
 - Presentación de ejemplos reales de medidas antidumping y salvaguardas.
 - Trabajo en grupo: investigación de casos específicos donde se aplicaron medidas comerciales.
 - Elaboración de un informe detallado con análisis del impacto de estas medidas en el comercio global.
 - Presentación y debate virtual sobre los resultados obtenidos.
- Revisión de materiales y herramientas necesarias:**
 - Arancel Nacional Integrado y bases de datos de comercio internacional.
 - Herramientas digitales: Excel y PowerPoint para presentación de informes.
- Elementos visuales o de apoyo pertinentes:**
 - Gráficos y ejemplos de medidas arancelarias aplicadas por países.
 - Casos de estudio de impacto de medidas antidumping.

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 deben de considerar las siguientes recomendaciones:

- Garantizar el uso ético y responsable de la información de fuentes comerciales.
- Promover un entorno de respeto en las discusiones y debates virtuales.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el desarrollo de la asignatura, los estudiantes fortalecerán su capacidad reflexiva, orientada hacia el trabajo en equipo, la solución de conflictos y la promoción de valores como el respeto y la solidaridad en contextos internacionales. Estas habilidades blandas son esenciales en la formación académica y profesional del estudiante, permitiéndoles gestionar negociaciones y relaciones comerciales de manera efectiva en un entorno globalizado. El desarrollo de estas competencias preparara a los futuros profesionales para enfrentar los retos del comercio exterior con una actitud colaborativa y ética.

Además, la actividad fomenta la capacidad crítica y ética en el análisis de políticas comerciales, el trabajo colaborativo y el respeto por la diversidad de opiniones.

9. CONCLUSIONES:

Los estudiantes comprenderán cómo las medidas arancelarias, no arancelarias y de defensa comercial regulan las operaciones de comercio exterior. Mediante el análisis de casos reales, lograrán identificar el impacto económico de estas medidas en mercados globales y locales, desarrollando habilidades prácticas de clasificación y evaluación de políticas comerciales.

10. RECOMENDACIONES:

Se recomienda que los estudiantes profundicen en el análisis de casos específicos de medidas antidumping y salvaguardias en países vecinos. Además, el uso de herramientas avanzadas como bases de datos interactivas permitirán un análisis más preciso. Finalmente, continuar con debates sobre las implicaciones éticas y económicas de estas medidas fortalecerán el pensamiento crítico y la toma de decisiones informadas.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

CARRERA: Tecnología Superior en Comercio Exterior

ASIGNATURA: Comercio Exterior

UNIDAD 4: Operaciones de Comercio Exterior.

TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: "Simulación de una Transacción Internacional".

Objetivos: Describir las principales operaciones de comercio exterior para entender su importancia para las naciones.

TIEMPO DE DURACIÓN: 4 horas

1. FUNDAMENTOS:

El proceso de una transacción internacional involucra negociaciones, contratos de compraventa y aplicación de términos como los Incoterms. El estudiante debe conocer las responsabilidades logísticas, el acondicionamiento de mercancías y los procesos aduaneros para importar o exportar bienes de manera eficiente.

2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Simular una transacción de compraventa internacional aplicando Incoterms 2020.
- Elaborar un contrato de compraventa que especifique términos y responsabilidades logísticas.
- Investigar y aplicar los procesos aduaneros correspondientes a exportaciones e importaciones.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento: Análisis crítico de las operaciones logísticas en una transacción internacional. Ejemplo: Determinar el Incoterm más adecuado según el tipo de mercancía y destino.

Destrezas sensoriales: Revisión detallada de contratos internacionales y documentos de transporte. Ejemplo: Identificar cláusulas clave en contratos de compraventa.

Destrezas motoras: Elaboración de contratos y simulación de procesos aduaneros en entornos virtuales. Ejemplo: Completar una guía de despacho aduanero digital.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Se evaluará mediante:

- Contrato digital de compraventa internacional elaborado por cada equipo.

- Presentación grupal de la simulación de una transacción internacional.
- Participación activa en un foro de discusión sobre las responsabilidades logísticas y aduaneras.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

- Lectura del libro "Guía Práctica de las Reglas Incoterms 2020" de Soler García (2021).
- Consulta de guías oficiales de aduanas y exportación/importación en Ecuador y países de destino.
- Investigación sobre ejemplos reales de contratos internacionales y su estructura.
- Organización en equipos de trabajo para la simulación.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

- **Explicación paso a paso de la práctica:**
 - Introducción a los contratos internacionales y términos logísticos.
 - Selección de un producto para exportación o importación y asignación de un mercado destino.
 - Desarrollo del contrato de compraventa internacional que incluya responsabilidades logísticas.
 - Simulación del proceso aduanero en base al mercado elegido.
 - Presentación de la simulación y retroalimentación grupal.
- **Revisión de materiales y herramientas necesarias:**
 - Modelos de contratos internacionales y guías aduaneras.
 - Herramientas digitales para la creación de contratos y simulaciones.
- **Elementos visuales o de apoyo pertinentes:**
 - Ejemplos de contratos internacionales y guías de transporte.
 - Mapas logísticos y guías de exportación por mercado.
- **Otros:**
 - Espacios virtuales para preguntas y revisiones intermedias..

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 deben de considerar las siguientes recomendaciones:

- Garantizar la confidencialidad y uso ético de la información compartida en el proceso de simulación.
- Respetar las normativas internacionales al elaborar los contratos simulados.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el desarrollo de la asignatura, los estudiantes fortalecerán su capacidad reflexiva, orientada hacia el trabajo en equipo, la solución de conflictos y la promoción de valores como el respeto y la solidaridad en contextos internacionales. Estas habilidades blandas son esenciales en la formación académica y profesional del estudiante, permitiéndoles gestionar negociaciones y relaciones comerciales de manera efectiva en un entorno globalizado. El desarrollo de estas competencias preparara a los futuros profesionales para enfrentar los retos del comercio exterior con una actitud colaborativa y ética.

Además, la actividad fomentará la responsabilidad, el respeto por las normativas internacionales y la capacidad de trabajar en equipo en contextos internacionales.

9. CONCLUSIONES:

La simulación permitirá a los estudiantes comprender los elementos esenciales de una transacción internacional, desde la negociación y el contrato hasta los procesos aduaneros. Aprenderán a utilizar los Incoterms 2020 para definir responsabilidades logísticas y a ejecutar procedimientos aduaneros, fortalecerán sus habilidades para operar en el comercio exterior de manera profesional y ética.

10. RECOMENDACIONES:

Es recomendable que los estudiantes exploren más casos reales de transacciones internacionales para aplicar y contrastar lo aprendido. Además, se sugiere el uso de software especializado para la simulación de procesos aduaneros y transporte internacional, mejorando así su familiaridad con herramientas del sector.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

CARRERA: Tecnología Superior en Comercio Exterior

ASIGNATURA: Comercio Exterior

UNIDAD 5: Clasificación Arancelaria de las Mercancías.

TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: "Clasificación de Mercancías y Desarrollo de Plan de Clasificación".

Objetivo: Identificar y clasificar las mercancías de comercio internacional aplicando los criterios del plan de clasificación.

TIEMPO DE DURACIÓN: 3 horas

1. FUNDAMENTOS:

La clasificación arancelaria es un proceso clave para determinar la correcta codificación de mercancías en el comercio internacional. Los estudiantes deben comprender las reglas generales de clasificación, el uso del Sistema Armonizado y la aplicación de la Nomenclatura Arancelaria NANDINA, ya que estas herramientas definen impuestos, restricciones y beneficios aplicables a los productos en las transacciones internacionales.

2.OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Identificar las reglas generales de clasificación del Sistema Armonizado.
- Aplicar la Nomenclatura NANDINA para clasificar mercancías.
- Elaborar un plan de clasificación arancelaria para un conjunto de productos.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento: Clasificación precisa de mercancías según las reglas generales del Sistema Armonizado. Ejemplo: Aplicar criterios vinculantes para determinar códigos arancelarios.

Destrezas sensoriales: Interpretación de tablas de clasificación y notas explicativas. Ejemplo: Leer y analizar notas vinculantes en casos complejos.

Destrezas motoras: Elaboración de planes de clasificación con diagramas y notas explicativas. Ejemplo: Diseñar un plan digital para un conjunto de mercancías específicas.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Se evaluará mediante:

- Presentación grupal del plan de clasificación arancelaria.
- Resolución de casos prácticos sobre clasificación de mercancías.
- Participación en un debate sobre los desafíos de la clasificación arancelaria.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

- Lectura de las reglas generales del **Sistema Armonizado** y guías sobre la Nomenclatura NANDINA.
- Consulta de casos de estudio sobre clasificación arancelaria.
- Investigación de notas explicativas y criterios vinculantes relevantes.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

- Explicación paso a paso de la práctica:**
 - Introducción a las reglas generales del Sistema Armonizado y NANDINA.
 - Selección de productos para la práctica de clasificación.
 - Aplicación de criterios vinculantes para clasificar cada producto.
 - Elaboración grupal de un plan de clasificación con notas explicativas.
 - Presentación y retroalimentación sobre los resultados obtenidos.
- Revisión de materiales y herramientas necesarias:**
 - Manual del Sistema Armonizado y guía de la Nomenclatura NANDINA.
 - Herramientas digitales para elaboración de planes y gráficos.
- Elementos visuales o de apoyo pertinentes:**
 - Ejemplos de planes de clasificación.
 - Tablas interactivas del Sistema Armonizado.
- Otros:**
 - Espacios para resolver dudas sobre criterios vinculantes.

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 deben de considerar las siguientes recomendaciones:

- Respetar las normativas internacionales de clasificación arancelaria.
- Uso adecuado y ético de las herramientas digitales.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el desarrollo de la asignatura, los estudiantes fortalecerán su capacidad reflexiva, orientada hacia el trabajo en equipo, la solución de conflictos y la promoción de valores como el respeto y la solidaridad en contextos internacionales. Estas habilidades blandas son esenciales en la formación académica y profesional del estudiante, permitiéndoles gestionar negociaciones y relaciones comerciales de manera efectiva en un entorno globalizado. El desarrollo de estas competencias preparara a los futuros profesionales para enfrentar los retos del comercio exterior con una actitud colaborativa y ética.

Además, la actividad fomentará la precisión, el compromiso ético y el trabajo en equipo para la resolución de problemas complejos en el comercio exterior.

9. CONCLUSIONES:

La actividad permitirá a los estudiantes aplicar las reglas generales del Sistema Armonizado y la Nomenclatura NANDINA para clasificar mercancías, desarrollando habilidades críticas y técnicas para enfrentar los desafíos del comercio exterior.

10. RECOMENDACIONES:

Es recomendable que los estudiantes participen en simulaciones prácticas de clasificación con productos más complejos. Además, se sugiere el uso de software especializado en clasificación arancelaria para familiarizarse con herramientas utilizadas en la industria.