



TECNOLÓGICO DE
FORMACIÓN
CONDICIÓN UNIVERSITARIO
CÓDIGO SENESCYT 2258



COLECCIÓN Publicaciones Docentes



SERIE Guía general
de estudio

GUÍA GENERAL DE ESTUDIO PARA LA ASIGNATURA DE: **ACUERDOS COMERCIALES**

Elaborada por:
Msc. Célida Sabina Gómez Sánchez



MODALIDAD Preprint



GUÍA GENERAL DE ESTUDIO
PARA LA ASIGNATURA DE:
ACUERDOS COMERCIALES

GUÍA GENERAL DE ESTUDIO
PARA LA ASIGNATURA DE:
ACUERDOS COMERCIALES

Elaborada por:
Msc. Célida Sabina Gómez Sánchez

GUÍA GENERAL DE ESTUDIO PARA LA ASIGNATURA DE: ACUERDOS COMERCIALES

Carrera: **Tecnología Superior en Comercio Exterior**

Elaborada por: Msc. Célida Sabina Gómez Sánchez
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1319-4532>



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional. Ver: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>
Nro. 1. Primera Edición preprint
Guayaquil, República del Ecuador; 2023



INSTITUTO SUPERIOR
UNIVERSITARIO DE FORMACIÓN

#Formaciónnosdefiende

PUBLICACIÓN DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO DE FORMACIÓN PROFESIONAL ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL CON CONDICIÓN UNIVERSITARIO.
Tungurahua 705 entre Vélez y Luque; Guayaquil, República del Ecuador. Teléfonos: 04- 3 709910, Ext: 9130 – 9131 – 9132
e-mail: admisiones.uf@formacion.edu.ec
Sitio web: <https://formacion.edu.ec/uf/>

Con el apoyo de:



ACVENISPROH®
Ediciones Preprint

<https://www.acvec.net/site/>

Nota importante: Esta publicación se ha realizado bajo la modalidad preprint, como primera versión antes de ser sometida a revisión por pares, con técnica doble ciego.

Impresión digital y puesta en línea: Samuel Alejandro Zambrano Rondón

Esta es una publicación de acceso abierto, según criterios UNESCO, de acuerdo con lo expresado por Swan* (2013) "Que la literatura revisada por pares sea accesible sin suscripción o barreras de precios" (p.36). Todas las opiniones y/o reflexiones contenidas en este libro son de responsabilidad absoluta de los autores y no representan necesariamente el criterio editorial. Documento para consideración de la comunidad científica, abierto a revisiones posteriores a su publicación; argumentadas desde el discurso científico, para lo cual, puede dirigirse al siguiente correo: E-mail: acvenisproh@gmail.com

*Swan, A. (2013) Directrices para políticas de desarrollo y promoción del acceso abierto. [Documento en línea] Serie UNESCO de Directrices Abiertas. UNESCO. p.36. Disponible: http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/CI/CI/pdf/publications/policy_guidelines_0a_sp_reduced.pdf

Distribución gratuita. Fines educativos y culturales. Publicación ON LINE de acceso abierto y gratuito

ÍNDICE GENERAL

	pp.
<u>PRESENTACIÓN</u>	1
<u>SECCIÓN 1. FUNDAMENTACIÓN DE LA ASIGNATURA</u>	2
1. <u>INTRODUCCIÓN</u>	3
2. <u>METODOLOGÍA</u>	3
2.1. <u>Actividades y Recursos de Aprendizaje</u>	3
2.2. <u>Evaluación Final</u>	4
2.3. <u>Acuerdos de convivencia en el Entorno Virtual de Aprendizaje</u>	4
3. <u>OBJETIVO DE LA ASIGNATURA</u>	6
3.1. <u>Específicos</u>	6
<u>CAPÍTULO 2. CONTENIDO DE LA ASIGNATURA</u>	7
1. <u>UNIDAD 1: CAUSAS Y ORÍGENES DE LOS ACUERDOS COMERCIALES</u>	8
1.1. <u>Actividades de aprendizaje</u>	8
2. <u>UNIDAD 2: CARACTERÍSTICAS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES. TIPOS DE ACUERDOS COMERCIALES</u>	9
2.1. <u>Actividades de aprendizaje</u>	9
3. <u>UNIDAD 3: ACUERDOS INTERNACIONALES Y REGIONALES DE INTEGRACIÓN</u>	9
3.1. <u>Actividades de aprendizaje</u>	9
4. <u>EXAMEN FINAL</u>	10
5. <u>SISTEMA DE EVALUACIÓN DE LA ASIGNATURA</u>	10
6. <u>REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS DE LA ASIGNATURA</u>	10
7. <u>BIBLIOGRAFÍA BÁSICA</u>	10

PRESENTACIÓN

Estimados estudiantes,

Con gran entusiasmo, les extendemos una cálida bienvenida al estudio de los Acuerdos Comerciales, una materia ubicada en el II Nivel de su trayectoria académica. Esta disciplina ofrece una ventana hacia la comprensión de las teorías fundamentales que sustentan el comercio internacional y su evolución a lo largo de la historia. A través del análisis de estas teorías, entenderemos cómo el intercambio comercial no sólo dinamiza las economías, sino que, también, es un pilar en la construcción de la prosperidad global.

En este sentido, el comercio internacional, catalizador del desarrollo económico, se manifiesta a través de la integración económica entre naciones, lo cual será un enfoque principal en nuestros estudios. En torno a ello, la estructura del curso se divide en tres unidades temáticas esenciales, diseñadas para ofrecerles una comprensión integral de los acuerdos comerciales desde múltiples perspectivas:

Unidad 1. Causas y Orígenes de los Acuerdos Comerciales: Esta unidad aborda las bases teóricas y los factores históricos que han impulsado la formación de acuerdos comerciales, proporcionando un contexto esencial para su comprensión.

Unidad 2. Características de los Acuerdos Comerciales. Tipos de Acuerdos Comerciales: En esta unidad, detallaremos las características distintivas de los diferentes tipos de acuerdos comerciales, analizando sus estructuras, objetivos y las estrategias de negociación que los definen.

Unidad 3. Acuerdos Internacionales y Regionales de Integración: Finalmente, examinaremos casos específicos de acuerdos de integración, tanto a nivel internacional como regional, evaluando su impacto y las implicancias políticas y económicas derivadas de estos.

Además del contenido teórico, el curso se enriquecerá con diversos materiales didácticos que hemos preparado, incluyendo estudios de caso, lecturas complementarias y recursos interactivos que facilitarán un aprendizaje dinámico y aplicado.

Les deseamos un exitoso en el estudio de esta asignatura, confiando en que los conocimientos adquiridos resultarán significativos tanto para su desarrollo profesional como personal.

Atentamente,

Msc. Célida Sabina Gómez Sánchez
Tecnológico Universitario de Formación -UF-

SECCIÓN 1

FUNDAMENTACIÓN DE LA ASIGNATURA



1. INTRODUCCIÓN

La asignatura de Acuerdos Comerciales se inserta dentro del área curricular de especialización en el campo profesional, ofreciendo un equilibrio entre teoría y práctica que es esencial para la comprensión y manejo efectivo de los mecanismos que regulan el comercio internacional.

En un mundo cada vez más globalizado, el conocimiento de los acuerdos comerciales internacionales se vuelve imprescindible para entender y participar activamente en la economía global.

Esta materia está concebida para explorar la red de políticas y acuerdos que facilitan la integración económica entre naciones. Examinaremos cómo estos acuerdos influyen en las condiciones del intercambio internacional, permitiendo a los países operar dentro de un marco que favorece la equidad, eficiencia y el desarrollo sostenible. A través de su estudio, los estudiantes podrán identificar cómo estos marcos legales impactan directamente en las políticas de comercio exterior de las naciones, determinando en gran medida sus estrategias económicas y su posicionamiento en el escenario global.

Abordaremos también la evolución de estos acuerdos a lo largo del tiempo, identificando las tendencias emergentes y los desafíos que enfrenta el comercio internacional en la actualidad, como las tensiones comerciales, necesidad de adaptación a nuevas realidades económicas y los imperativos de sostenibilidad ambiental.

2. METODOLOGÍA

El proceso de aprendizaje en esta asignatura se basa en la aplicación de diversas metodologías didácticas que permiten al estudiante desarrollar las competencias y conocimientos necesarios de manera activa y práctica.

En particular, se adoptará el enfoque Learning by Doing (Aprender Haciendo), el cual, fomenta la participación activa del estudiante en su propio proceso formativo mediante la combinación de teoría y práctica.

2.1. Actividades y Recursos de Aprendizaje

Las metodologías empleadas en este curso son variadas y están diseñadas para abordar diferentes estilos de aprendizaje, promoviendo tanto el estudio autónomo como la colaboración en grupo. A continuación, se describen las principales herramientas y actividades que se utilizarán:

- *Lectura de material de clases: Se proporcionarán lecturas seleccionadas y material complementario que abarca los conceptos y principios fundamentales de la auditoría. Este material servirá como base teórica y orientará el estudio independiente de los estudiantes.*
- *Video clases: A través de sesiones grabadas o en vivo, se abordarán los temas más relevantes de la asignatura. Estas clases permitirán a los estudiantes revisar los contenidos a su propio ritmo, facilitando la comprensión y asimilación de los conceptos clave.*
- *Test de autoevaluación: Se implementarán cuestionarios de autoevaluación al final de cada unidad temática. Estos tests permitirán a los estudiantes medir su nivel de comprensión y reforzar aquellos aspectos que requieran mayor atención.*
- *Foro: Se habilitará un espacio de discusión en línea donde los estudiantes podrán intercambiar ideas, resolver dudas y participar en debates guiados por el docente. Este foro busca fomentar la reflexión crítica y el aprendizaje colaborativo.*
- *Actividades prácticas: A lo largo del curso, se propondrán ejercicios prácticos que permitan a los estudiantes aplicar los conceptos teóricos en situaciones específicas. Estas actividades están orientadas a fortalecer la capacidad de análisis y resolución de problemas en contextos propios de la auditoría.*
- *Resolución de casos: Se trabajará con estudios de caso basados en situaciones reales o simuladas que ilustran los desafíos comunes en la práctica de la auditoría. Los estudiantes deberán analizar los casos y proponer soluciones, desarrollando así habilidades para la toma de decisiones informadas.*

2.2. Evaluación Final

El examen se realizará a través de un formulario con preguntas de selección múltiple relacionadas con el contenido abordado en la materia

2.3. Acuerdos de convivencia en el Entorno Virtual de Aprendizaje

La eficacia del aprendizaje en nuestro entorno virtual depende en gran medida del respeto y la colaboración entre todos los participantes. A continuación, se detallan los principios de convivencia que esperamos sean observados por cada estudiante para garantizar un ambiente de respeto, inclusión y aprendizaje efectivo:

- *Comunicación respetuosa: Todos los mensajes compartidos en el aula virtual son visibles para la comunidad educativa. Es imperativo mantener un tono*

respetuoso y cortés en todas las comunicaciones, evitando cualquier forma de discurso que pueda ser considerado irrespetuoso o inapropiado.

– Etiqueta en línea: Adhiere a las mismas normas de comportamiento en línea que seguirías en interacciones cara a cara. La integridad y el respeto deben guiar todas tus acciones dentro del espacio digital.

– Uso de mayúsculas: Evita escribir en mayúsculas continuas, ya que esto puede interpretarse como gritar y hace más difícil la lectura. Opta por un uso adecuado de mayúsculas y minúsculas para facilitar la comunicación efectiva.

– Compartir conocimientos: La colaboración y el intercambio de información son fundamentales en el aprendizaje digital. Anímate a compartir tus conocimientos y experiencias para enriquecer el aprendizaje colectivo.

– Comunicaciones personales y Académicas: Utiliza los medios apropiados para cada tipo de comunicación. El correo interno y la mensajería del aula deben reservarse para asuntos personales o privados, mientras que los tabloneros y comentarios públicos deben utilizarse para cuestiones académicas.

– Ambiente constructivo en debates: Contribuye activamente a mantener los debates académicos en un ambiente sano y educativo. Promueve la discusión constructiva y evita cualquier comportamiento que pueda ser disruptivo o despectivo.

– Solicitar ayuda: Ante cualquier dificultad con la materia o el manejo del entorno virtual, no dudes en solicitar ayuda. Los docentes están disponibles para asistirte y orientarte en tu proceso de aprendizaje.

– Respeto a la privacidad: Es importante respetar la privacidad de tus compañeros y profesores. Evita compartir información personal sin el consentimiento explícito de los involucrados.

– Participación regular: Ingresa al aula virtual con regularidad y completa las actividades propuestas con la antelación necesaria. Esto no solo facilita la organización del curso, sino que también asegura que puedas recibir tus calificaciones a tiempo.

– Intercambios académicos eficaces: Cuando participes en espacios de intercambio:

– Lee todas las intervenciones previas para evitar repetir información y para construir sobre lo discutido.

– Mantén tus contribuciones breves y claras, revisando la ortografía y la claridad antes de publicar.

- *Si es posible, ofrece tu colaboración y asistencia ante las consultas de tus compañeros, fomentando un ambiente de apoyo mutuo.*

3. OBJETIVO DE LA ASIGNATURA

Preparar a los estudiantes para entender los diferentes acuerdos comerciales más importantes a nivel internacional, de los que Ecuador forma parte; así como también las ventajas de la integración en el ámbito de la comercialización internacional que promueven el desarrollo económico.

3.1. Específicos

- *Evaluar los tratados y acuerdos de integración más importantes del mundo.*
- *Establecer las ventajas de la integración económica de los países como respuesta al avance arrollador de los capitalismo privado y estadista que se disputan la hegemonía del mundo en base a un comercio Internacional monopólico y una desequilibrada división internacional del trabajo.*
- *Analizar la situación de integración actual del país, su influencia en los procesos de comercialización.*
- *Conocer la importancia de las relaciones de integración y cooperación, así como sus restricciones, sus causas y consecuencias.*
- *Analizar los impactos económicos y comerciales en base a los resultados de los convenios firmados por el país.*

SECCIÓN 2

CONTENIDO DE LA ASIGNATURA



1. UNIDAD 1: CAUSAS Y ORÍGENES DE LOS ACUERDOS COMERCIALES.

- Tipos de ventajas comerciales que presentan los países: ventaja absoluta, comparativa y competitiva.
- El comercio como base de las relaciones internacionales entre países.
- Formas de integración:
 - Áreas de libre comercio
 - Unión Aduanera.
 - Mercado único.
 - Uniones monetarias
 - Uniones políticas
 - Unión económica plena.

1.1. Actividades de aprendizaje

a. Actividad 1: Taller-Cuestionario del video: China, la nueva potencia mundial DW Documental (link: <https://www.youtube.com/watch?v=EHmd8y818SQ>). Realizar las actividades indicadas en el formato de taller proporcionado (cuestionario, glosario y análisis personal). **Esta actividad corresponde a la primera evaluación parcial y tiene un valor de 5 puntos.**

b. Actividad 2: TAREA 1. Realizar los ejercicios de ventajas absolutas propuestos en el documento adjunto. **Esta actividad corresponde a la primera evaluación parcial y tiene un valor de 5 puntos.**

c. Actividad 3: TAREA 2. Realizar los ejercicios de ventajas comparativas propuestos en el documento adjunto **Esta actividad corresponde a la primera evaluación parcial y tiene un valor de 5 puntos.**

1.1.1. Material de apoyo (Unidad 1):

- Orígenes del Comercio Internacional (Teorías).
- Resumen Teorías del Comercio Internacional.
- Cuadro Sinóptico (ventajas absolutas).
- Caso Bangladesh (ventajas comparativas o relativas).
- Cuadro sinóptico de Recursos Inmóviles decrecientes 1.
- Cuadro sinóptico de Recursos Inmóviles decrecientes 2.
- Cuadro sinóptico de Ventajas comparativas dinámicas.
- Cuadros sinópticos de Ventajas comparativas de Porter.
- Diapositivas Niveles de Integración.

2. UNIDAD 2: CARACTERÍSTICAS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES. TIPOS DE ACUERDOS COMERCIALES.

- *Clasificación de los pactos comerciales.*
 - *Por tipos de signatarios*
 - *Por nivel de integración: Unión Europea, ALADI, TLC, Acuerdos de complementación económica.*
- *Acuerdos de la OMC y principales legislaciones de la UNCITRAL.*
- *Acuerdos de Alcance Parcial.*

2.1. Actividades de aprendizaje:

*a. Actividad 4: TAREA 3. Video Exposición Individual: Se asignará a los estudiantes temas relativos a los intercambios comerciales del Ecuador con los diferentes grupos de integración. El estudiante deberá investigar sobre el tema asignado y desarrollará el contenido de la investigación de acuerdo con la GUIA DE EXPOSICIÓN. Cuidar la sintaxis y las faltas ortográficas, indicar bibliografía correspondiente a la investigación. **Lo detallado en el archivo de la Tarea 3 es parte de la segunda evaluación parcial y tiene un valor de 15 puntos.***

3. UNIDAD 3: ACUERDOS INTERNACIONALES Y REGIONALES DE INTEGRACIÓN

- *Características de los acuerdos regionales y efectos de su integración:*
 - *Mercosur*
 - *ALADI*
 - *CAN*
 - *Alianza del Pacífico.*
- *Normas de origen.*
- *Criterios para las normas de origen.*
- *Impacto de la Globalización en el comercio.*

3.1. Actividades de aprendizaje:

*a. Actividad 5: Identificación y Análisis de los Perfiles Comerciales conforme a lo indicado en el archivo. **Lo detallado la Tarea 4 es parte de la tercera evaluación parcial y tiene un valor de 5 puntos.***

*b. Actividad 6: Con la utilización de la plataforma comercial Help desk identificar las preferencias comerciales que se otorgan a los productos propuestos a los países de destino. **Lo detallados en la Tarea 5 es parte de la tercera evaluación parcial y tiene un valor de 10 puntos.***

*Actividad 7: Contestar la tarea cuestionario correspondiente a la lección escrita se plantea en la plataforma. **Esta actividad corresponde a la cuarta evaluación parcial y tiene un valor de 20 puntos.***

4. EXAMEN FINAL

El examen se realizará a través de un formulario con preguntas de selección múltiple relacionadas con el contenido abordado en la materia. **El examen tiene un valor de 35 puntos.**

5. SISTEMA DE EVALUACIÓN DE LA ASIGNATURA

- Evaluaciones de procesos (65%)
- Evaluación Final (35%).

6. REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS DE LA ASIGNATURA

- Computadora con el paquete de Office; teléfono celular y correo institucional habilitado con las aplicaciones de la G Suite.

7. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Delich Valentina (2.016) *Asimetrías, conflictos comerciales e instituciones internacionales*. EUDEBA

Díaz Mier, Miguel Ángel (2003) *Negocios Internacionales*. Ediciones Pirámides.

OMC (2.017) *Estructura de los Acuerdos Comerciales*.

OMC (2.017) *Examen de las políticas comerciales*.

OMC (2.017) *Los acuerdos comerciales de la OMC*.

Pardo Carrero German (2014) *Acuerdos comerciales y aspectos relacionados con el comercio exterior*. Universidad del Rosario.

Zuñiga Juan Luis y Staples Brian Banco Interamericano de Desarrollo (2011) *La Implementación de acuerdos comerciales en América Latina*.

8. BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- Entender la OMC (2.011).
- Solución de diferencias. OMC.
- Cuestiones Transversales. OMC.
- Países en Desarrollo. OMC.
- La OMC como organización.
- [VFBoletinComercioExteriorJul20921](#).

9. LINKOGRAFÍA:

- <https://www.ceupe.com/blog/modelo-heckscher-ohlin.html>
- <https://www.urosario.edu.co/Universidad-CienciaDesarrollo/ur/Fasciculos-Anteriores/Tomo-I-2006/Fasciculo-13/ur/Tipos-de-acuerdos-comerciales/#.YNGT7OhKjIU>
- http://www.sice.oas.org/ctyindex/ecu/ecuaqreements_s.asp

- https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=esES&Itemid=101704&lang=es-ES&view=article&id=2441
- https://es.wikipedia.org/wiki/Convenci%C3%B3n_de_Viena_sobre_el_Derecho_de_los_Tratados
- <https://www.eluniversal.com.mx/articulo/leticia-bonifazalfonzo/nacion/medio-siglo-de-la-convencion-de-viena>
- https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=esES&Itemid=101051&lang=es-ES&view=article&id=474
- <https://www.iep.edu.es/tratado-internacional-comercio-que-es/>
- <http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/politicaExteriorCooperacion/Iberoamerica/Paginas/ProcesosDeIntegracionRegional.aspx>
- https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm
- <https://www.mindomo.com/es/mindmap/niveles-de-integracioneconomica-mundial-bloques-economicos-yo-modelos-deintegracion-economica-internacional-077da7a3d12b426883e3d515488f356d>
- https://es.wikipedia.org/wiki/Asociaci%C3%B3n_Latinoamericana_de_Integraci%C3%B3n
- <https://www.mific.gob.ni/Comercio-Exterior/Integraci%C3%B3nEcon%C3%B3mica-Centroamericana>
- <http://www.juntadeandalucia.es/averroes/centrostitic/14002996/helvia/aula/archivos/repositorio/250/271/html/economia/17/17-1.htm>

