UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

CARRERA COMERCIO EXTERIOR

TÍTULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO

LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN LA FORMACIÓN EMPRENDEDORA. PLAN DE EXPORTACIÓN

CODIGO: BFILO-PCE-19P33

AUTORA:
CASTRO PILOZO MARTHA CATALINA

TUTORA:
Lcda. Karina Moeses Jiménez MSc.

GUAYAQUIL, FEBRERO 2019

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

DIRECTIVOS

Dr. Santiago Galindo Mosquera, MSc.
DECANO

Lcdo. Pedro Rizzo Bajaña, MSc.
VICE-DECANO

Lcda., Pilar Huayamave Navarrete, MSc.
DIRECTORA DE CARRERA

Ab. Sebastián Cadena Alvarado
SECRETARIO

Universidad de Guayaquil

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

Guayaquil, 06 de Febrero del 2019

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

Lcda. Karina Moeses Jiménez MSc, Habiendo sido nombrada tutora del trabajo de **Titulación:** La Actividad empresarial en la formación emprendedora **Propuesta:** Plan de Exportación, certifico que el presente trabajo de titulación, elaborado por Castro Pilozo Martha Catalina, con C.C. No. 0919380238 con mi respectiva asesoría como requerimiento parcial para la obtención del título de Licenciatura en Ciencia de la Educación con Mención Comercio Exterior, en la Carrera/Facultad, ha sido **REVISADO Y APROBADO** en todas sus partes, encontrándose apto para su sustentación.

Lcda. Karina Moeses Jiménez, MSc.
C.C. 0920805918

Universidad de Guayaquil

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

Guayaquil, 06 de Febrero del 2019

Sr.
Dr. Santiago Galindo Mosquera, MSc.
DECANO DE FACULTAD DE FILOSOFÍA. LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Ciudad. –
INFORME DEL TUTOR

De mis consideraciones:

Envío a Ud., el Informe correspondiente a la **REVISIÓN FINAL** del Trabajo de Titulación: **La Actividad empresarial en la formación emprendedora Propuesta: Plan de Exportación** estudiante **Castro Pilozo Martha Catalina**. Las gestiones realizadas me permiten indicar que el trabajo fue revisado considerando todos los parámetros establecidos en las normativas vigentes, en el cumplimento de los siguientes aspectos:
Cumplimiento de requisitos de forma:

- El título tiene un máximo de 15 palabras.
- La memoria escrita se ajusta a la estructura establecida.
- El documento se ajusta a las normas de escritura científica seleccionadas por la Facultad.
- La investigación es pertinente con la línea y sublíneas de investigación de la carrera.
- Los soportes teóricos son de máximo 5 años.
- La propuesta presentada es pertinente.

Cumplimiento con el Reglamento de Régimen Académico:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se indica que fue revisado, el certificado de porcentaje de similitud, la valoración del tutor, así como de las páginas preliminares solicitadas, lo cual indica el que el trabajo de investigación cumple con los requisitos exigidos.

Una vez concluida esta revisión, considero que el estudiante Castro Pilozo Martha Catalina, está apto para continuar el proceso de titulación. Particular que comunicamos a usted para los fines pertinentes.

Atentamente,

Lcda. Karina Moeses Jiménez, MSc.
C.C. 0920805918

Universidad de Guayaquil

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO EXCLUSIVA PARA EL USO NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES ACADÉMICOS

Yo, Castro Pilozo Martha Catalina con C.C. 0919380238. Certifico que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es **La actividad empresarial en la formación emprendedora. Propuesta: Plan de Exportación,** son de nuestra absoluta propiedad, responsabilidad y según el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN*, autorizamos el uso de una licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la presente obra con fines académicos, en favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso del mismo, como fuera pertinente.

Martha Castro P.

Martha Catalina Castro Pilozo
C.C. 0919380238

*CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN (Registro Oficial n. 899 - Dic./2016) Artículo 114.- De los titulares de derechos de obras creadas en las instituciones de educación superior y centros educativos.- En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos.

DEDICATORIA

El presente trabajo es dedicado a Dios por ser mi mayor soporte en mi vida, a mis padres y allegados que han estado junto a mí desde mis inicios hasta la culminación de la carrera, que me han encaminado con sus sabios consejos han sido pacientes y confiando en mis esfuerzos y dedicaciones día a día para ver realizar una de mis metas.

Martha Castro Pilozo.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por su bondad e infinitas bendiciones que me ha permitido con privilegio culminar con éxitos la carrera profesional. A mis padres, hermanos y a una persona que vive en mi corazón y aquellos que me han demostrado su apoyo incondicional en diferente circunstancia motivándome cada día ante tantas pruebas y adversidades puestas en el camino en lo largo de mi realización profesional.

Martha Castro Pilozo

ÍNDICE

DIRECTIVOS ii
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR ..... **¡Error! Marcador no definido.**
INFORME DEL TUTOR ..... **¡Error! Marcador no definido.**
DEDICATORIA vi
AGRADECIMIENTO vii
ÍNDICE viii
ÍNDICE TABLA xii
ÍNDICE GRÁFICO xiii
RESUMEN xiv
SUMMARY xv
INTRODUCCIÓN 1
CAPITULO I 3
EL PROBLEMA 3
1.1 Planteamiento del problema de investigación 3
1.2. Formulación del problema 8
1.3 Sistematización 8
1.4.- Objetivo General 8
1.5 Objetivos específicos 8
1.5. Justificación e Importancia 9
1.6. Delimitación del problema 10
1.7. Premisas de la investigación 11
1.8. Operacionalización de las Variables 12
CAPÍTULO II 13
MARCO TEÓRICO 13
2.1. Antecedentes 13
2.2 Marco Conceptual 16
Actividad empresarial 16
Actividad empresarial y el comercio Simple 16
La actividad empresarial en una micro empresa 17
Actividad empresarial solidaria 18
Aporte del Talento Humano en la actividad empresarial 18

Transformación de la Matriz Productiva como actividad empresarial 21
Objetivos de la Matriz Productiva en la actividad empresarial 23
La Tarea Gerencial en la actividad empresarial.....24
Actividad empresarial individual.....25
Actividad empresarial familiares.....26
Gestión administrativa en la actividad empresarial 29
Modelo de Gestión Administrativa en la actividad empresarial.....29
Recursos Administrativos.....30
Jerarquía de procesos empresariales 32
Macro-procesos empresariales 32
Procesos administrativos en la actividad empresarial.....34
Resolución de problema empresarial.....36
Eficacia y eficiencia empresarial.....38
Tipos de Proceso empresarial 38
Ventajas del uso de diagramas en subprocesos empresariales.....39
Formación emprendedora 40
El perfil del emprendedor 41
Tipos de emprendedor.....42
Emprendedor por autogestión educativa 42
Emprendedor de conocimiento y aprendizaje 42
Formación temprana de un emprendedor.....42
Generalidades del emprendedor 43
Importancia de los emprendedores 44
El talento humano en el emprendimiento 45
Formación académica para el emprendimiento 46
Formación académica con enfoque comercial.....47
Formación académica con enfoque artesanal.....47
2.2.1 Fundamentación Epistemológica.....49
2.2.2 Fundamentación Psicológica.....50
2.2.3 Fundamentación Pedagógica 52
2.2.4 Fundamentación Axiológica 53
2.3 Marco Legal.....54

CAPITULO III 56
METODOLOGIA 56
3.1 Diseño de la Investigación. 56
Investigación Cualitativa 56
Investigación Cuantitativa 57
3.2 Modalidad de la investigación 57
Investigación de Campo 57
Investigación bibliográfica 58
3.3 Tipos de investigación 59
Investigación Descriptiva 59
Investigación de Exploratoria 59
Investigación documental 60
3.4 Métodos de investigación 61
Método deductivo 61
Método inductivo 61
Método analítico 62
3.5 Técnicas e instrumentos de investigación 62
Observación directa 62
Encuesta 63
3.6 Población y muestra 63
Población 63
Muestra: 64
3.7 Análisis e Interpretación de los resultados de la encuesta aplicada a los estudiantes del colegio Dr. Francisco Huerta Rendón 65
3.8 Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta aplicada a los docentes del colegio Dr. Francisco Huerta Rendón 75
Entrevista 85
3.9 Conclusiones y recomendaciones 87
Conclusiones 87
Recomendaciones 88
CAPITULO IV 89
LA PROPUESTA 89
4.1 Titulo 89

4.2 Justificación 89
4.3 Objetivos de la propuesta 90
Objetivo general 90
Objetivos específicos 90
4.4 Aspectos teóricos de la propuesta 90
Aspecto filosófico 91
Aspecto pedagógico 91
Aspecto sociológico 91
4.5 Factibilidad de su aplicación 92
Factibilidad financiera 93
Factibilidad humana 94
4.6 Descripción de la propuesta 94
PLAN DE EXPORTACIÓN 96
Desarrollo de la Sección I 99
Desarrollo de la Sección II 103
Desarrollo de la Sección III 107
Desarrollo de la Sección IV 111
Desarrollo de la Sección V 115
Desarrollo de la Sección VI 119
Desarrollo de la Sección VII 123
Desarrollo de la Sección VIII 127
Desarrollo de la Sección IX 131
Desarrollo de la Sección X 135
Referencias Bibliográficas 137

ÍNDICE TABLA

Tabla 1 Operacionalizaciòn 12
Tabla 2 Población 64
Tabla 3 Muestra.....64
Tabla 4 fomentará la inserción laboral 65
Tabla 5 desarrollo social y económico 66
Tabla 6 la actividad empresarial estimulará el emprendimiento 67
Tabla 7 actividad empresarial es relevante 68
Tabla 8 la experiencia en emprendimiento 69
Tabla 9 Aporte a la formación emprendedora 70
Tabla 10 el emprendedor debe de adaptarse a los cambios.....71
Tabla 11 herramienta que fomente el aprendizaje 72
Tabla 12 interesado en aplicar el plan 73
Tabla 13 plan de exportación.....74
Tabla 14 fomentará la inserción laboral 75
Tabla 15 desarrollo social y económico 76
Tabla 16 la actividad empresarial estimulará el emprendimiento 77
Tabla 17 actividad empresarial es relevante 78
Tabla 18 la experiencia en emprendimiento 79
Tabla 19 Aporte a la formación emprendedora 80
Tabla 20 el emprendedor debe de adaptarse a los cambios.....81
Tabla 21 herramienta que fomente el aprendizaje 82
Tabla 22 interesado en aplicar el plan 83
Tabla 23 plan de exportación.....84

ÍNDICE GRÁFICO

Gráfico 1Gestión administrativa 29
Gráfico 2 procesos empresariales 32
Gráfico 4 fomentará la inserción laboral.....65
Gráfico 5 desarrollo social y económico.....66
Gráfico 6 la actividad empresarial estimulará el emprendimiento.....67
Gráfico 7 actividad empresarial es relevante 68
Gráfico 8 la experiencia en emprendimiento.....69
Gráfico 9 Aporte a la formación emprendedora 70
Gráfico 10 el emprendedor debe de adaptarse a los cambios 71
Gráfico 11 herramienta que fomente el aprendizaje.....72
Gráfico 12 interesado en aplicar el plan.....73
Gráfico 13 plan de exportación 74
Gráfico 14 fomentará la inserción laboral.....75
Gráfico 15 desarrollo social y económico.....76
Gráfico 16 la actividad empresarial estimulará el emprendimiento.....77
Gráfico 17 actividad empresarial es relevante 78
Gráfico 18 la experiencia en emprendimiento.....79
Gráfico 19 Aporte a la formación emprendedora 80
Gráfico 20 el emprendedor debe de adaptarse a los cambios 81
Gráfico 21 herramienta que fomente el aprendizaje.....82
Gráfico 22 interesado en aplicar el plan.....83
Gráfico 23 plan de exportación 84

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

TÍTULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO
La actividad empresarial en la formación emprendedora.
Propuesta: diseño de un plan de exportación
Autora: CASTRO PILOZO MARTHA
Tutor(a): Lcda. Karina Moeses Jiménez, MSc.

Guayaquil, Febrero del 2019

RESUMEN

Este proyecto se realiza porque la actividad productiva es vista por la totalidad de los estudiantes como un limitante para poder desarrollar ideas prácticas que les permitan poder alcanzar una estabilidad económica y financiera, por este motivo se analizó cómo influye la actividad empresarial en la formación emprendedora mediante un estudio bibliográfico y de campo que permita la obtención de datos para el diseño de un plan de exportación. Se hace un análisis hipotético deductiva para esclarecer las variables que fundamentaran la propuesta y con la implementación de esta propuesta, también se beneficiarán los docentes de la Unidad educativa; permitiéndoles estar actualizados en asuntos de desarrollo y evolución educativa; adquiriendo nuevos conocimientos que podrán ser empleados en las asignaturas que impartan dentro del salón de clases.

Palabras Claves: La actividad empresarial, formación emprendedora y plan de exportación

UNIVERSITY OF GUAYAQUIL
FACULTY OF PHILOSOPHY, LETTERS AND EDUCATION SCIENCES
EXTERNAL TRADE CAREER

TITLE OF THE INVESTIGATION WORK
SUBMITTED INTERNATIONAL PHYSICAL DISTRIBUTION IN TRAINING PEDAGOGICAL

MARITIME TRANSPORTATION IN PROFESSIONAL TRAINING. DESIGN OF A WORKSHOP SEMINAR

AUTHOR: CASTRO PILOZO MARTHA
Advisor: Lcda. Karina Moeses Jiménez, MSc
Guayaquil, February 2019

SUMMARY

This project is carried out because the productive activity is seen by all the students as a limitation to be able to develop practical ideas that allow them to reach an economic and financial stability, for this reason it was analyzed how the entrepreneurial activity influences in the entrepreneurial formation through a bibliographical and field study that allows obtaining data for the design of an export plan. A deductive hypothetical analysis is made to clarify the variables that will base the proposal and with the implementation of this proposal, the teachers of the Educational Unit will also benefit; allowing them to be updated in matters of development and educational evolution; acquiring new knowledge that can be used in the subjects taught in the classroom.

.

Keywords: Business activity, entrepreneurial training and export plan

INTRODUCCIÓN

Se ofrece esta idea como solución a las circunstancias negativas de una enseñanza idónea en los estudiantes que se encuentran en el Bachillerato, en especial a los de la Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón, no importa si provienen de familias de escasos recursos económicos, el interaprendizaje debe tener como objetivo una actividad productiva de acuerdo a los estándares que actualmente demanda el campo laboral, por ello se debe mejorar estos procesos educativo en la institución

Se observó en un análisis preliminar una problemática que afecta directamente en una limitada motivación estructural para desarrollar actividades empresariales en base al emprendimiento como un mecanismo de enseñanza y gestión de empoderamiento educativo de los estudiantes de bachillerato.

También para fundamentar la idea planteada la realización de un estudio de campo, así como de un estudio bibliográfico para sustentar esta investigación se realizaron encuestas tanto a estudiantes como a docentes para conocer el grado de aceptabilidad que tienen los alumnos en emprendimiento, y se determinó que tienen una limitación consistente en cuanto a emprendimiento y menos en actividad empresarial por eso se propone un plan de exportación como una herramienta para fomentar el trabajo.

CAPÍTULO I: Hace referencia al problema de investigación, se trabaja la temática de la actividad empresarial. Se trazan los objetivos generales y específicos que serán la parte medular de la investigación, así como las premisas y la justificación. Se detallan los contenidos de las variables y el cuadro de Operacionalización de las mismas.

CAPÍTULO II: Tiene el Marco Teórico, todo lo referido a la Operacionalización de variables que en el actual proyecto son La actividad empresarial en la formación emprendedora, los antecedentes y las fundamentaciones que sustentan el actual proyecto, en este caso se presentara las fundamentación Filosófica, Psicológica, Andrológica, Pedagógica y Legal.

CAPÍTULO III: Metodología, Diseño de la Investigación con la cual se desarrolla, Tipos de Investigación, Universo y muestra, Métodos y Técnicas, Instrumentos de la Investigación, Resultados, entrevistas a directivos, Análisis de las encuestas a estudiantes, representantes legales y docentes, Interpretación de los resultados, Conclusiones y Recomendaciones.

CAPÍTULO IV. Contiene lo referido a la propuesta que es plan de exportación va dirigido a los estudiantes de tercero de bachillerato, Justificación, Objetivos, Factibilidad de su aplicación, Descripción de la propuesta, Validación, Impacto Social, Beneficiarios. El desarrollo propio del plan se llevará a cabo mediante bloques que distribuyen el comercio exterior con una enseñanza práctica.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema de investigación

La actividad empresarial se presenta en el mundo como un motor del desarrollo económico, siempre ha estado presente a lo largo de la vida humana, las sociedades que se encuentran en países desarrollados muestran actualmente economías crecientes, apoyándose en las diferentes formas de actividades productivas, también muestran que la formación emprendedora se está fortaleciendo como un rubro importante en todas las sociedades de producción.

La actividad empresarial en estos países del primer mundo exige perfeccionar los procesos educativos integrales, orientados a una adaptación a los procesos de modernización tecnológicos así por ejemplo en España la Formación Profesional de sistema educativo la LOMCE (Ley Orgánica para Mejorar la Calidad Educativa) prepara al estudiante continuamente, tiene como principal propósito aumentar y reorientar conocimientos en capacidades para que pueda el estudiante adaptarse en el campo laboral más adecuado, también a los cambios futuros que permitan un desarrollo personal y aporte a la productividad del país.

También se puede observar que en Europa las últimas décadas tuvo un impulso fiscal al emprendimiento individual, prestando capitales no reembolsables a jóvenes que contribuyan al desarrollo local, Esto se dio en países como España, Italia, Alemania se premió de forma asertiva al desarrollo de nuevas formas de explotación agrícola no tradicional la cual se basó en subproductos terminados que han contribuido al desarrollo de la economía.

En América Latina y el Caribe la rapidez del cambio tecnológico, económico y social ha provocado una revolución en el campo laboral exigiendo al máximo las capacidades y habilidades del talento humano por lo que se ha vuelto indispensable que la formación profesional sea cada día más exigente en cuanto a conocimiento, la preparación para que el profesional se pueda adaptar a los retos que se dan en el contexto laboral.

El emprendimiento crece gradualmente al sur del continente americano, por lo que ha tomado mucha fuerza en las economías de algunos países una alternativa a las deficientes plazas laborales que en la actualidad no alcanzan a satisfacer las necesidades de la población, se la toma como una nueva herramienta para paliar estas deficiencias, el emprendimiento, el mismo que es considerado como parte fundamental para el crecimiento productivo y profesional de los futuros empresarios que ayuden al desarrollo socioeconómico de un país.

La formación profesional en países como Chile mediante el conocimiento del emprendimiento, genera nuevos nichos que no habían sido tomados en cuenta para el desarrollo económico, porque en un primer momento solo se pensaba en que solo las grandes empresas podían comercializar en el exterior; pero hoy en día la micro o la meso producción de trabajo, lleva un desarrollo de lo social, cultural, tecnológico de jóvenes comerciantes, por lo que se hace importantísimo la socialización de esta forma de conocimiento educativo que va a satisfacer múltiples necesidades humanas básicas y suntuarias.

En Ecuador, el gobierno inicio un proceso educativo formativo, se priorizo como primer acto radicar el alfabetismo en todos los sectores sociales del país, produciendo con esto el despertar del conocimiento emprendedor, todos conocemos que en la actualidad, el emprendimiento como formación profesional está en el currículo del Ministerio de

Educación como en las Facultades relacionadas con la economía y administración privada, es visto como un proceso para generar actividades relacionas con la producción.

En el país desde hace muchos años los profesionales se encuentran desempeñando diferentes actividades por falta de oportunidades, en su gran mayoría no ejercen su profesión para el cual se preparó por varios años debido a la falta de una formación educativa idónea, lo que ha repercutido un obstáculo al momento de postularse a un puesto laboral ya que las competencias académicas que exigen muchas empresas son altas, por este motivo las capacitaciones en los entes educativos deben tener una orientación oportuna en cuanto a su perfil para enriquecer la hoja de vida y por ende el perfil del profesional.

La actividad empresarial en los estudiantes de la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón, debe estar más orientada a la realidad laboral del país y a las destrezas y habilidades de cada estudiante para poder tener mayores oportunidades en el campo laboral de la misma manera se debe de socializar de manera más clara y oportuna las nuevas actividades económicas que se están generando en el país para que el estudiante puede tener una gama de opciones al momento de elegir una carrera que le permita obtener más oportunidades y una mejor calidad de vida.

El Ministerio de Educación establece la asignatura de Emprendimiento para afianzar los conocimientos en cuanto a esta actividad sin embrago no es suficiente por lo que se la debe restructurar a la realidad productiva de nuestro país para que los futuros profesionales tengan mayores oportunidades de crear y fomentar nuevas empresas que sean productivas o afines a los requerimientos del mercado, por lo cual de esta manera se puedan generar más fuentes de trabajo que tanta falta le hace al país.

El objetivo de plantear un plan de exportación a los estudiantes de la Unidad Educativa mencionada anteriormente sobre la exportación de cualquier producto es para brindar mayores oportunidades laborales de acuerdo a su formación profesional, que les permita orientar y desarrollar actividades acordes a su perfil, de esta manera generar ingresos que mejoren su economía y así evitar que sus años de esfuerzo de estudios no se vean frustrados desempeñando actividades ajenas que no tengan nada que ver con su perfil profesional.

La problemática generada por la situación conflicto es que el estudiante de Bachillerato de la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón, al término de su gestión educativa tiene la necesidad de incorporarse al campo laboral y desarrollar sus habilidades en una actividad empresarial pero lamentablemente se encontrara siempre con un gran problema, se le exige una experiencia mínima para poder ingresar y ocupar una vacante lo que resulta para muchos un obstáculo debido que no se cuenta con experiencia lo que conlleva que se vaya perdiendo ese optimismo por obtener un empleo a fin a su carrera

Como primera causa se observó que la formación empresarial es básicamente teórica y tiene muy poca actividades formativas profesionales prácticas, esto dificulta el desarrollo de un proceso que permita a los egresados vincularse de forma efectiva e inmediata con alguno de los perfiles y lineamientos con las empresas que se dedican a las actividades productivas, comprendiéndose estas desde la producción, transformación y comercialización, a nivel nacional e internacional, esto genera desfases en la formación profesional, lo que incide de forma directa en el tema a tratarse y que es la comercialización del arazá.

Se muestra la falta de aprovechamiento de la nueva matriz productiva como una circunstancia para transformar la economía de Ecuador, no solo se debe educar al estudiante como un exportador de

materia prima, para que en el exterior esta se transforme y llegue nuevamente a nuestro país como producto elaborado, se debe idealizar la producción industrializada, como lo describe el SEMPLADES que ha estructurado una planificación decenal, y en la cual todos los niveles educativos están inmersos en reformas curriculares que responden a las nuevas políticas de estado.

El emprendimiento no se enseña como una herramienta favorable para los estudiantes, aunque se han realizado reformas no son suficiente para mejorar las condiciones académicas, por ello se debe acoger a los trabajos que ofrecen un conocimiento coherente y eficiente sobre temas del comercio internacional, los cuales pueden ser aplicados como anexos educativos.

Así mismo, se revela las debilidades que tienen la pedagogía de enseñanza, las cuales no van acordes a la realidad productiva y económica del país, en este nivel educativo el colegio debe preparar de forma profesionales al estudiante, que estén en concordancia con lo que requieren las diferentes organizaciones y de esta manera puedan competir a la par en un futuro campo laboral.

Otra circunstancia problemática radica en que no se lleva a cabo como una verdadera enseñanza de parámetros sobre el comercio exterior en la entidad educativa, para otorgar oportunidades de desarrollar y concretar muchos proyectos que son factibles, así mismo, se debe ampliar la gama de competencias por parte del talento humano que imparte el conocimiento, ya que ellos deben crear y producir recursos educativos idóneos para el bienestar propio del estudiante y posteriormente ayude a su socio economía.

1.2. Formulación del problema

¿Cómo incide la actividad empresarial en la formación emprendedora en los estudiantes de Bachillerato de la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón, del cantón Guayaquil, zona 5, en el 2019, para el Plan de Exportación?

1.3 Sistematización

¿Cuál es el nivel de conocimiento que poseen los estudiantes de Bachillerato de la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón sobre la actividad empresarial?

¿Cuáles serían las ventajas de tener conocimientos sobre la formación emprendedora para la creación del trabajo autónomo?

¿Cuáles serán los beneficios de un plan de exportación podría motivar a estudiantes del bachillerato a laborar y gestionar ingresos propios.

1.4.- Objetivo General

Analizar cómo influye la actividad empresarial en la formación emprendedora mediante un estudio bibliográfico y de campo que permita la obtención de datos para un plan de exportación

1.5 Objetivos específicos

- Examinar la actividad empresarial mediante un estudio teórico y bibliográfico para el desarrollo de un plan de exportación

- Determinar la correcta metodología pedagógica para la formación emprendedora mediante el proceso de estudio aplicado en una encuesta para los estudiantes del 3er año de bachillerato.

- Aplicar un plan de exportación en los estudiantes de Bachillerato de la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón.

1.5. Justificación e Importancia

Siendo que la educación es una política de estado diseñada y evaluada cada cierto tiempo esta no responde al cambio de la matriz productiva, aún existen vacíos pedagógicos que son difíciles de llenar, es por eso que se propone una idea fresca en cuanto tiene que ver con la asignatura de emprendimiento que designa el Ministerio de Educación y que es socializa por todos los establecimientos educativos a nivel nacional, en especial en La Unidad Educativa Dr. Francisco Huerta Rendón.

La actividad productiva es vista por la totalidad de los estudiantes como un limitante para poder desarrollar ideas prácticas que les permitan poder alcanzar una estabilidad económica y financiera, como para sus familias por que presumen que el endeudamiento es oneroso, cuando se puede desarrollar diversas formas de producción incluso se puede diversificar con productos ya terminados. La importancia de este trabajo es la forma como plantea los problemas detectados en la sociedad vinculada con la institución en donde se detectó el inconveniente, así como la forma como solucionarlo de una manera que no representa un gasto al bolsillo de los estudiantes ni los docentes y peor a la misma.

La conveniencia relevancia social se muestra por la importancia que tiene potencializar las capacidades del estudiante en una etapa académica temprana, porque solo por este medio que es intervenir con un anexo educativo se podrá mejorar las competencias de los estudiantes.

Las implicaciones prácticas de este proyecto se evidenciarán cuando los docentes puedan resolver la problemática presentada en el área del comercio internacional, ya que posibilita el uso de actividades que llamarán la atención de los estudiantes, fomentando el desarrollo de su creatividad y las habilidades para resolver problemas contextualizados.

El valor teórico de este proyecto radica en que la enseñanza propuesta ha sido contextualizada para poder captar la atención de los estudiantes convirtiendo este aprendizaje en significativo sobre el comercio internacional.

La utilidad metodológica, radica en que las actividades diseñadas en el proyecto cumplen con ser prácticas y didácticas, alejando del estudiante un aprendizaje mecánico o tradicionalista, que en muchas ocasiones no es el idóneo.

1.6. Delimitación del problema

Campo: Educación

Área: Comercio exterior y emprendimiento

Aspectos: Teórico - Práctico

Título: Actividad empresarial en la formación emprendedora

Propuesta: Plan de Exportación

Contexto: la falta de una enseñanza holística en la Unidad Educativa Dr. Francisco Huerta Rendón, que referencia la exportación como un mecanismo idóneo para alcanzar los mercados internacionales.

1.7. Premisas de la investigación

La actividad empresarial incidirá positivamente en la enseñanza de la asignatura emprendimiento.

Se obtendrá una formación emprendedora en los estudiantes de tercero de bachillerato

Puede un plan de exportación ser una herramienta para alcanzar y mantener la excelencia académica de forma constante.

1.8 Operacionalización de variables

Tabla 1 Operacionalización

VARIABLE	CONCEPTO	DIMENSIONES	INDICADORES
Actividad empresarial	La actividad empresarial es un aspecto relativo en referencia a su participación en el mercado ya que las situaciones son cambiantes acordes con el producto y mercado en el cual se desea incursionar	Actividad empresarial y el comercio simple	Conceptualización de la actividad empresarial
			Actividad empresarial en una micro empresa
			Actividad empresarial solidaria
		La tarea gerencial en la actividad empresarial	Actividad empresarial individual
			Actividad empresarial familiares
		Enfoques de la actividad empresarial	Gestión administrativa en la actividad empresarial
			Recursos administrativos en la actividad empresarial
			Procesos administrativos en la actividad empresarial
Formación emprendedora	El emprendimiento y la innovación es un pilar elemental para el crecimiento y desarrollo de un país o de una sociedad	Formación emprendedora	Tipos de emprendedor
			Emprendedor por autogestión educativa
			Emprendedor de conocimiento y aprendizaje
		Formación temprana de un emprendedor	Generalidades del emprendedor
			Importancia del emprendedor
			el talento humano en el emprendimiento
		Formación académica para el emprendimiento	Formación académica con enfoque comercial
			Formación académica con enfoque artesanal
			importancia de la formación de emprendedores en Ecuador

Elaborado por: Castro Pilozo Martha

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Revisando los repositorios de las diferentes Universidades locales, públicas y privadas, así como las regionales y nacionales, artículos científicos y revistas indexadas se han encontrado múltiples trabajos de investigación que van a permitir realizar el desarrollo del trabajo de investigación en el año 2017 con el tema: Actividad empresarial en la formación emprendedora de los estudiantes de la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón Propuesta: Diseño de un Plan de Exportación.

En la revista Educación y Humanismo se encontró el tema Formación para el emprendimiento en estudiantes de Administración de Empresas de los autores Murcia García, Morales Valderrama, & Ramírez Casallas, que manifiestan que la "Universidad debería colocar a disposición del estudiante un currículo académico que permita ajustarse a la realidad de los perfiles del profesional". La disposición de un currículo académico de acorde al perfil profesional va a permitir que el estudiante se pueda formar de acuerdo con sus habilidades emprendedoras y forjar su futuro laboral como parte del desarrollo socioeconómico.

Las sociedades están encaminadas hacia el futuro aprovechando las oportunidades que se presentan ante la rápida integración de la economía mundial y los avances tecnológicos que se dan día a día debido a la evolución de estos, es por este motivo que la fuerza laboral debe de estar acorde a las necesidades que exige la globalización permitiendo que la formación profesional vaya de la mano con las capacidades y competencias profesionales. Debiendo por esto ser fundamental que las entidades públicas y privadas articulen con la Universidad programas que

permitan al estudiante el acceso a instalaciones adecuadas para trabajar en la práctica emprendedora.

En la tesis de grado de la Universidad Casa Grande intitulada Comparación de los perfiles de emprendedores de las ciudades de: Ottawa, Canadá y Guayaquil, Ecuador. Cuyo autor Eduardo M, elaborada en el año 2013 expresa “la necesidad de conocer y determinar cuáles son los factores, competencias y perfiles que asisten para alcanzar a ser un emprendedor con éxito”. De acuerdo con estas palabras del autor las características que contribuyen a un emprendedor de éxito son necesarias para ayudar a determinar el perfil profesional del estudiante para que de esta manera se discipline y se involucre en cuanto a lo que quiere lograr para forjar su futuro.

El emprendimiento es de fundamental importancia en el futuro del estudiante en lo personal y también como parte de la sociedad, sin embargo en los establecimientos educativos de bachillerato se ha orientado al estudiante en que el Emprendimiento es formarse como futuro empresario sin embargo la realidad es otra, un emprendimiento puede terminar o no como una futura y novedosa empresa de acuerdo a la importancia y al impulso que se le dé al mismo es por eso que se debe considerar vital una formación profesional definida enfocada a las capacidades y habilidades de cada individuo.

La tesis de la Universidad de Guayaquil intitulada Evaluación de la Formación como Emprendedores de los estudiantes de tercero y cuarto año de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil para mejorar su preparación profesional cuyo autor Burgos Yambay, en el 2013 pone de manifiesto que “la predisposición que tiene un estudiante de tener su propia empresa o negocio como salida profesional es muy baja, esto es muy preocupante”, en cuanto al rol que

debe tomar la universidad como propulsor de los procesos de aprendizaje del futuro emprendedor.

Se pone de manifiesto que la educación emprendedora se debe tomar desde otra perspectiva donde se pueda considerar el desarrollo de las actitudes y fortalezas que tiene cada uno de los estudiantes y los valores que implican ser un empresario a futuro esto no debe comprometer a que todos deban formarse como empresarios dentro de lo que implica la palabra como tal, sino que pueda realizarse el que tenga las habilidades y capacidades para crear un emprendimiento y el que no; lo pueda hacer dentro de la institución o empresa que considere más acertada de acuerdo sus actitudes y deseo de superación.

En cuanto a la Formación Emprendedora se refiere podemos anotar que es parte elemental del desarrollo socioeconómico del estudiante por lo que se podrá hacer referencia en cuanto a este tema en la siguiente tesis intitulada La Formación Profesional y su Incidencia en el Desarrollo Local, del autor (Palop Esteban , 2015) donde se manifiesta que los centros de formación profesional siempre deben de estar encaminado a ir mas haya de formar simples empleados o mano de obra empresarial de acuerdo a lo que se oferte puesto que es parte de su desarrollo, por lo que se deben implementar herramientas que coadyuven a fomentar las habilidades y capacidades del emprendedor de una manera adecuada y equitativa.

Se ha de determinar que los trabajos aquí mencionados contribuyeran a fortalecer la formación emprendedora de los estudiantes en cuanto a su perfil, los mismos que aportaran con nuevas herramientas para re-direccionar la práctica emprendedora que permita reunir los conocimientos, capacidades y habilidades necesarios para poder aplicarlos en la vida laboral.

2.2 Marco Conceptual

Actividad empresarial

La actividad empresarial es un aspecto relativo en referencia a su participación en el mercado ya que las situaciones son cambiantes acordes con el producto y mercado en el cual se desea incursionar, y una de las decisiones difíciles que se toma por parte del micro empresario es como transmitirá la existencia del producto a los consumidores.

En el caso del proyecto se desea alcanzar un mercado internacional con la producción de mercadería de una forma de emprendimiento individual, por lo cual la mejor manera para alcanzar ese objetivo es a través de un proceso minucioso que cubra con nichos de mercados sostenible en forma progresiva, evitando superar la capacidad instalada de producción con la que se cuente.

Para realizar un buen proceso de comercialización los temas más importantes que se deben cubrir son los que se relacionan a la publicidad ventas internacionales y relaciones públicas.

Actividad empresarial y el comercio Simple

Esta etapa representa al intercambio local del producto que se oferta, este aspecto no conlleva una economía que permita el desarrollo del micro productor.

Venta

La venta se analiza en el momento en el cual se presenta la competencia proveniente del exterior e internamente y sebe tomar medida

para combatir esta realidad, la economía dependerá de la participación que tengamos en el mercado.

Consolidación

Es una etapa donde ya está consolidada la empresa y se busca una participación de forma permanente y que despunte en los acuerdos comerciales que se logren.

La actividad empresarial en una micro empresa

Con el paso de los años la comercialización fue creciendo y tomando nuevos rumbos y nuevas formas de realizar un intercambio comercial de las mercancías, la industrialización permitió un flujo de oportunidades que permite producir y distribuir las mercancías de una forma más fácil y rápida. Se puede dividir en etapas estos cambios que tiene la comercialización para ejercer un rol competitivo en búsqueda de la estabilidad estructural de la empresa y del micro productor de la siguiente manera.

> Según L. Krugman (2015)
>
> Esta nueva forma de emprendimiento consiste en que es una organización económica en donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento, consumo de bienes y servicios básicos, así como suntuarios, que van a satisfacer las necesidades humanas y sobre todo generar ingresos.

Esta forma de emprendimiento se basa en laS relaciones de solidaridad, cooperación, así como reciprocidad, privilegiando el trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al régimen del

buen vivir, en armonía con la naturaleza, beneficiándose todos en conjunto sin llegar al lucro, o a la acumulación de capital.

Actividad empresarial solidaria

En este sector están comprendidas las cooperativas las cuales son comunes en nuestro país, las cuales de acuerdo a la doctrina son el conjunto de sociedades de personas naturales (la unión de personas jurídicas se denominan Holding), que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social, las cooperativas según la actividad que desarrollen pertenecen a un solo grupo que puede ser de producción, vivienda, ahorro crédito y de servicios.

Según Villegas Raul (2016)

> Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir comercializar y consumir bienes servicios lícitos, así como socialmente necesarios, auto abastecer de materia prima, insumo, herramientas, tecnología, equipos, otros bienes o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada.

Aporte del Talento Humano en la actividad empresarial

El talento humano en el implemento de proyectos para mejorar un sistema de economía en base a una nueva actividad empresarial es una variable importante porque sin una buena preparación educativa y técnica es poco probable alcanzar estándares correctos, por lo cual se toma la idea de Blanca Dolly Tejada que manifiesta.

Según Tejada, Blanca (2016)

> La dirección del talento humano es un aspecto que ha adquirido cada vez más importancia en todas las organizaciones, el reconocimiento de que todo organización es ante todo una realidad humana y que el cumplimiento de los objetivos depende en gran medida de su personal ha llevado a una revalorización de este activo único**.**

El autor se basa en que las instituciones son los responsables mayoritario para empezar el desarrollo local por lo cual se hace mención al gobierno actual que promueve como base del cambio para el desarrollo la inversión en los jóvenes los cuales podrán contribuir con sus conocimientos las mejoras necesarias que se requiere para la implementación de la nueva actividad comercial

El talento humano es un elemento fundamental ya que no solo es necesario la mano de obra por parte de los jornaleros o de las líneas de producción, despacho y transporte también se necesita gente capacitada con estándares actuales e internacionales para poder lograr un producto que cumplan las normas requeridas.

El cambio es cultural por parte de fomentar a los jóvenes que incursiones en campos educativos que requiere la demanda actual del país, incentivar desde edad temprana una cultura de educación que evite el estancamiento del educando hasta segundo nivel, comprender que solo buscando la superación personal con una formación académica hasta un doctorado o PHD se podrá lograr el incremento de oportunidades al cambio de la matriz actual.

Para lograr este cambio cultural se necesitan bases estructurales que permitan el buen desarrollo de las enseñanzas, la creación y

modernización de las instituciones fue un paso importante por parte del mandatario de la República del Ecuador para mejorar el sistema educativo. La creación de una ley que permita proteger y asegurar la educación forma parte del nuevo sistema escolarizado.

La creación de escuelas del milenio en sectores denominados marginales permitirá una equidad nacional, permitirá romper con la ignorancia y su índice delictivo, estas escuelas permiten llevar una educación en ambientes tranquilos y teniendo a disposición de los estudiantes tecnologías actuales que son necesarias en el Comercio Internacional. Las inversiones realizadas en Ecuador por medio del gobierno de turno representado por el Eco. Rafael Correa Delgado para la preparación y educación de los jóvenes estudiantes.

En El Telegrafo (2013) se menciona

> Cerca de $ 800 millones se invirtió para el sector del conocimiento y talento humano a lo largo de 2013 y 2014, para impulsar la educación técnica de calidad. En Ecuador solamente el 10% de la matrícula de los estudiantes está en los institutos técnicos y el 90% en las universidades, mientras que, por ejemplo, en Alemania el 60% está en los institutos y el 40% en las universidades.
>
> Destacó que los países asiáticos dieron también ese gran salto para el cambio de su Matriz Productiva, que pasaron de ser países que exportaban materias primas a naciones que ahora producen bienes con alto valor agregado. Esto lo hicieron a través de instituciones técnicas.

Unos de los acuerdos más importantes que Ecuador posee actualmente para incursionar en mercados extranjeros y fomentar la iniciativa a exportar productos procesados es el Acuerdo Comercial Multiparte con la unión europea (UE).

Es el acceso inmediato al mercado de la UE y sin pago de arancel para prácticamente toda la oferta exportable ecuatoriana tanto agrícola como agroindustrial desde la vigencia provisional del acuerdo así como el ingreso al viejo continente con 0% arancel para toda la oferta potencial del país que se genere con el cambio de la Matriz Productiva.

Por su lado, el Ecuador desgravará progresivamente 5, 7 y 10 años los productos que ingresen desde la UE como maquinaria, insumos y bienes de capital. En aquellos productos más sensibles para el país la desgravación puede llegar hasta 17 años

Transformación de la Matriz Productiva como actividad empresarial

Como inicio del análisis sobre la participación de Transformación de la Matriz Productiva como actividad empresarial, es esclarecer el significado y lo que conlleva el concepto de Matriz Productiva por lo cual se toma de referencia lo planteado por la Secretaria Nacional del Estado que indica.

En la Secretaria Nacional del Estado (2013) se establece:

> Para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas. A ese conjunto que incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos, denominamos matriz productiva (s/p).

Se menciona por parte de la Secretaria General del Estado que no sólo es importante la inversión económica y la producción de bienes primarios para poder iniciar una propuesta económica que sirva para la sustentación individual sin efecto positivo en la sociedad que forma parte de su nicho. Para alcanzar lo que plantea la Matriz Productiva es necesario implementar un sistema de producción y diversificación inclusiva permitiendo que surja una fuente económica colectiva. Con la superación colectiva mediante procesos de capacitación al talento humano se podrán obtener productos que cumplan estándares internacionales que logren conseguir el esquema que busca el cambio de la Matriz Productiva.

Otro concepto que permite el entendimiento y alcance que tienen la Matriz Productiva es tomado del Ing. Eduardo Guamialama Ruano en su investigación que menciona que.

> Según Eduardo Guamialama (2014)
>
> La forma en que la sociedad se organiza para producir bienes y servicios, desde los procesos técnicos, económicos hasta el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales y utilizan los recursos a su disposición para llevar adelante diferentes actividades productivas. Esas combinaciones determinan la especialización de cada país en un patrón productivo (pág. 56).

El autor en su investigación ofrece la idea de que no se puede hablar de transformación de matriz productiva sin la unificación de criterios entre los sectores y las personas que buscan una nueva forma de actividades empresariales en los productos, se plantea como inicio en el esquema un aporte de confianza y apoyo a la idea general. Esto permitirá que no se distribuya la materia prima en pocas cantidades a diferentes mercados lo cual será una fuga de oportunidades, al juntar todos los

recursos disponibles se podrá lograr un sistema de producción, comercialización y distribución equitativo.

Objetivos de la Matriz Productiva en la actividad empresarial

Para un desarrollo coherente y eficaz del proyecto se toma como base teórica lo dictado en los objetivos de Matriz Productiva implementada por parte del gobierno actual, estos son aspectos importantes para poder realizar un desarrollo correcto y equitativo en temas sociales y económicos. A continuación se menciona y desarrolla los objetivos más relevantes para fundamentar el proyecto actual.

a) Obtener un fortalecimiento del sistema productivo basado en eficiencia e innovación.
b) Incrementar la producción intensiva en innovación, tecnología y conocimiento.
c) Incrementar el valor de la producción e incorporar el componente ecuatoriano.
d) Incrementar la productividad y la calidad.
e) Aumentar y diversificar las exportaciones.
f) Generar empleos adecuados.
g) Reducir las brechas de productividad territorial, sectorial y tamaño de empresas.
h) Promover la sustentabilidad ambiental.
i) Reducción de déficit comercial.

(Secretaria Nacional del Estado, 2012)

Los puntos anteriormente mencionados que conforman los objetivos de la Matriz Productiva ofrecida por parte de la Secretaria General del Estado son fundamentales al momento de seguir un programa para realizar el

aprendizaje de lo que ofrece esta nueva iniciativa en que se encuentra Ecuador.

La Tarea Gerencial en la actividad empresarial

La gerencia de una micro empresa conlleva las mismas responsabilidades que un ente a gran escala, por lo cual es una tarea que se asume con, lucha predisposición hacia el crecimiento y control adecuado. Estas tareas se dividen en 3 pasos que ayudan a seguir un orden correcto en el desempeño empresarial.

1. Planificar las actividades relacionadas al ámbito comercial.
2. Encaminar la implementación de los planes.
3. Supervisar y controlar lo realizado

En el planeamiento, los gerentes fijan pautas para la tarea de ejecución y especifican los resultados esperados. Luego utilizan estos resultados esperados en la tarea de control, con el propósito de averiguar so todo funcionó de acuerdo con lo previsto. La gerencia también cumple los siguientes aspectos en ayuda a la comercialización.

- Los gerentes comerciales deberían buscar nuevas oportunidades

- Los mercados con dinámicos. Las necesidades de los clientes, los competidores y el medio ambiente cambian de continuo

- La tarea de planear la estrategia para guiar a toda la firma se llama planeamiento estratégico (gerencial).

- Se trata de una labor de alta gerencia que comprende no sólo las actividades, sino también las de producción, investigación y desarrollo y de otros ámbitos funcionales.

Actividad empresarial individual

Para establecer los diferentes tipos o clases de empresarios individuales se tiene que establecer primero, cuál es la situación económica y financiera de la persona que se dedicara a esta forma de producción, el Código Civil ecuatoriano, así como el Código de Comercio reconocen y amparan múltiples actividades relacionadas con esta, segundo si la actividad productiva tiene acogida entre los posibles compradores, tercero el mercado le permite le permitirá que su comercio sea sustentable y sostenible, además de los cuerpos legales arriba mencionados se debe agregar la Ley del Artesano, por ser este uno de los primeros eslabones que tiene esta actividad:

> Carolina Chiriboga (2015)
>
> Actividad empresarial individual Es la persona que realiza de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, dé o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena (pág.89).

Se rige por el Código de Comercio en lo referente a materia mercantil y al Código Civil en lo referente a derechos y obligaciones. Responde él mismo a las obligaciones que contraiga su empresa y responde con todo su patrimonio presente y futuro. En el artículo 283 de la Constitución de la República, se establece que el “sistema económico es social y solidario, e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios”. Donde se asume que favorecer empresas pequeñas e individuales implica también profundizar en su estudio para comprender

su funcionamiento e impulsar el éxito, con énfasis en el papel que juega en la economía de un país. En este contexto el emprendedor, como actor económico, sin ser una idea económica, representa una palanca para la innovación y el crecimiento.

El Plan del Buen Vivir tiene implícita la mejora del bienestar de la población ecuatoriana y lograr una economía adaptada a las nuevas condiciones internas y externas donde sea posible el desarrollo y una buena calidad de vida, se plantea como una prioridad el apoyo a los emprendedores, al tener en cuenta las posibilidades concretas que en estas formas de gestión económica subyacen, tanto de creación de empleo como de mejora de la calidad de vida, la equidad social a escala local y regional y la mejora de indicadores macroeconómicos del territorio.

De acuerdo a la actividad productiva a realizarse y al monto de la inversión pueden transformarse en micro, meso y macro empresa, con lo cual tendría que estructurar una serie de pasos para legalizar su persona jurídica y que van desde el proceso de inscripción en el Registro Mercantil: inscripción de la empresa. Lo primero que se debe establecer es la personalidad jurídica, él logo, tipo de actividad, en nuestra legislación encontramos a las personas naturales a las que no se les exige un mínimo de capital social y, tributan.

Actividad empresarial familiares

Las empresas familiares son uno de los principales motores de la economía, según Silva Vanessa. (2017) “Están conformados por un mismo grupo humano con intereses comunes, sin embargo, para prosperar, enfrentan grandes retos y una alta mortalidad”. La mayoría nace con el fin de generar trabajos y patrimonio, pero necesitan fortalecerse para sobrevivir, de hecho, sólo una pequeña proporción consigue llegar a la segunda generación y pasar a la siguiente. Aun así,

los riesgos pueden reducirse con planificación estratégica y estructuras de Gobierno Corporativo que apuntalen mejores decisiones, para cumplir estas metas, tendrían que existir en el Ecuador programas públicos y privados que pueden encauzarlas y contribuir a su continuidad.

En nuestro país, como en el resto del mundo, las empresas familiares son un gran generador de riqueza, empleo e innovación, a partir de una idea, un proyecto o un business plan universitario, puede nacer un negocio que crezca y constituya el patrimonio de una familia durante generaciones, por ejemplo observamos en la actualidad como han nacido cadenas de farmacias, franquicias de comida, empresas constructoras, cines y fabricantes de autopartes, por mencionar algunos.

De esta manera, se originan consorcios industriales de alcance global, que pueden constituirse en poco espacio de tiempo, desafortunadamente, no todas esas iniciativas llegan a consolidarse, el camino es arduo y hay muchos obstáculos, aun cuando las personas que se dedican a una actividad empresarial de hoy ya no están solas, como solía ocurrir en el pasado. Según Javier Rodríguez (2016) “Existen profesionales mejor preparados con diplomados y maestrías, para que las empresas familiares crezcan y alcancen su propósito de crear valor para la sociedad y la economía”. Eso es lo que alienta y da solidez a los esfuerzos empresariales y anima a los emprendedores.

En todos los mercados existen compañías institucionales, que son propiedad de fondos o inversionistas particulares y están dirigidas por gerentes y ejecutivos profesionales. Pero la gran mayoría de los negocios nacieron y siguen adelante gracias al esfuerzo de individuos y grupos familiares. En esta categoría caben incluso algunos consorcios que cotizan en las bolsas de valores, pero cuyos fundadores conservan el control y lo heredan de padres a hijos. Muchos de ellos llevan la tradición familiar en el nombre de la empresa.

Enfoques de las actividades empresariales

El proyecto tiene el propósito de otorgar a los estudiantes una ayuda para que ellos puedan desempeñar buenos procesos comerciales para así obtener un desarrollo económico, por ello uno de estos procesos es tener bien clara la idea de hacia donde se quiere llevar el emprendimiento dependiendo de las capacidades empresariales.

El negocio que se pretende será en el ámbito de alimentos procesados, con una estructura de plan de exportación que tiene como mercado de distribución final el extranjero;

Se justifica esta postura de la siguiente manera:

- La postura de comercializar en el extranjero es debido a la globalización y sus oportunidades, permite gozar de una mayor demanda con precios relativamente más rentables que los locales.

- Los mercadería que se comercializan en los países foráneos son en su mayoría locales pero aun así la participación extranjera lleva un porcentaje interesante del mercado, por eso se desea incursionar en mercados de otros países para gozar de este fenómeno comercial que poseen esta mercadería.

- Otro detalle a recalcar por lo que se justifica es la composición del producto, el cual es 100% natural en su proceso de producción y se espera una aceptación favorable por poseer estas características.

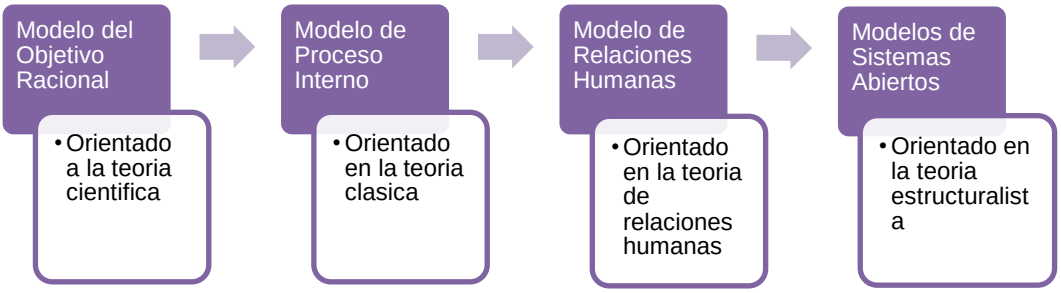
Gestión administrativa en la actividad empresarial

La gestión administrativa se presenta como procesos que deben de seguir las personas involucradas en una empresa como búsqueda de realizar una actividad comercial, se conceptualiza esta idea mediante el aporte de Francisco Hernández (2013) quien menciona que "La administración es la actividad humana cuyo objetivo es coordina los recursos de una organización para alcanzar en forma eficiente y satisfactoria los objetivos individuales e institucionales (pag.25)". También se toma la referencia lo aportado por Hernández que en su trabajo hace la mención de dos tipos de variables que intervienen en la organización administrativa.

> Según Rodríguez, Sergio (2014)
>
> La dirección de las organizaciones sociales contemporáneas requiere atender tanto variables internas como externas. Las variables internas son la productividad, la motivación, la eficiencia y la eficacia de los procesos productivos. Las variables externas son la economía, las finanzas, el mercado, la política y la competitividad que se requiere para acceder a mercados internacionales.

Modelo de Gestión Administrativa en la actividad empresarial

Gráfico 1 Gestión administrativa



Fuente: http://es.slideshare.net/

Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Recursos Administrativos

Una vez finalizado el procedimiento administrativo, o bien un simple acto de administración, se presentan los recursos administrativos los cuales ostentan la doble condición de juez y parte. Giménez Montserrat (2014) explica que los elementos que caracterizan los recursos administrativos son:

- Elementos subjetivos
- Elementos objetivos
- Elementos formales

Elementos subjetivos.- por una parte el recurrente, que puede ser cualquiera que se considere afectado por la disposición, siempre que tenga capacidad jurídica, de obra y la legitimación correspondiente; y la administración que es ante quien se presenta el recurso y por tanto quien ha de resolver el mismo.

Elementos objetivos.- es la pretensión del recurrente dirigida a revocar o modificar el acto impugnado.

Elementos formales.- hace referencia a un escrito en el que han de constar el nombre del recurrente, el domicilio, el acto que se recurre, la razón de su impugnación y el órgano a que se dirige.

Tres son los recursos que podemos interponer ante la administración.

- Recurso de alza
- Recurso de reposición
- Recurso de revisión

El recurso de alzada.- esto significa que la interposición de este recurso solo puede producirse en los casos en que la resolución recurrida no agota la vía administrativa. Si se hubiese agotado la vía administrativa no cabría esta posibilidad, sencillamente porque no existiera superior jerárquico.

Puede ser que el administrado no conozca quien es el órgano superior jerárquico del que dictó la resolución, es decir, que no sepa a quien dirigir el recurso. Ello no sería obstáculo para la interpretación del miste el mismo, ya que en este caso puede dirigirlo ante el mismo órgano que dictó la resolución y este tiene la obligación de remitirlo a quien corresponda.

El recurso potestativo de reposición.- También aquí el propio nombre nos indica a qué tipo de recursos nos estamos refiriendo: se interpone ante el mismo órgano que dictó el acto que impugnamos, por lo que vendría a ser una simple petición de que "recapacite", por lo que en opinión de juristas expertos su eficiencia se encuentra bastante limitada.

Por ello su interposición no es obligatoria, el administrador puede usar esta vía, o puede decidir acudir directamente a la vía contenciosa. El recurso de reposición se interpone frente a actos que agotan la vía administrativa. Según Campiña, Gema (2014) se interpone frente a actos que han ganado firmeza administrativa en los cuales aparecen motivos suficientes para permitir este recurso.

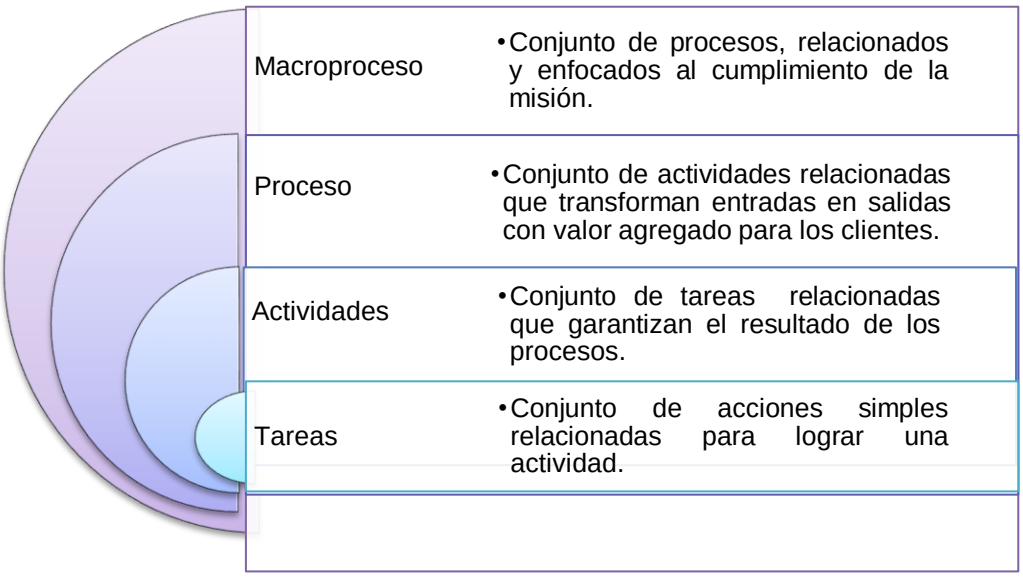
- Que produzca manifiesto error de hecho.
- Aparición de documentos que evidencien el error de la resolución.
- Que en la resolución hayan influido testimonios o documentos declarados falsos.

- Que la resolución se hubiese dictado en virtud de prevaricación, cohecho, violencia, maquinación fraudulenta u otra conducta punible. (Pag.229 - 231)

Jerarquía de procesos empresariales

Gráfico 2 procesos empresariales

El punto de partida correcto para realizar la implementación de un manual de funciones es tomando en consideración estas 4 jerarquías.



Fuente: chrome-extension://mhjfbmdgcfjbbpaeojofohoefgiehjai/index.html

Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Macro-procesos empresariales

El desarrollo humano involucra diversos procesos, gestiones y actividades que le ayudan y generan un mejor desarrollo como soporte a la dirección empresarial. Mediante el establecimiento de políticas, planes y programas se puede potenciar, formar y motivar al personal como factor

humano de ser parte la activa y fundamental de la ventaja competitiva de la organización y ayudarle a formar valor en su interior.

Según García, Mónica (2016)

> Los procesos pueden clasificarse según su objetivo o fin determinado en macro procesos, los cuales pueden presentarse de manera simultánea o secuencial lo que nos demuestra que no pueden verse de manera aislada y que son parte fundamental en la búsqueda del desarrollo y la competitividad organizacional".

Cada proceso que sea llevado a cabo tiene que ser considerado una parte esencial en el desarrollo de una organización o negocio sin importar la magnitud del mismo. Los procesos general resultados positivos o negativos según sea las decisiones tomadas durante los mismos. Por ello Marino N. (2014) menciono que los Macro-procesos constituyen un primer nivel del conjunto de acciones encadenadas que la institución debe realizar, a fin de cumplir con su función constitucional y legal, la Misión fijada y la Visión proyectada.

Los Macro-Procesos son los percusores de las acciones a largo y corto plazo que deberán tomarse dentro de la compañía las mismas tienen que estar sujetas a lo que se desea alcanzar a través de los diferentes objetivos, metas y visiones trazadas y fijadas para el desarrollo y potencial económico y de esta manera poder entrar con las herramientas necesarias en un mercado cada vez más competitivo. Para poder alcanzar los resultados requeridos en base a los objetivos, metas y visiones trazados.

La identificación de los procesos es necesaria y vital para el desarrollo de toda compañía. Estos a su vez necesitan de recursos con el fin de poder realizar y llevar acabo el cumplimiento de las actividades

establecidas en cada uno de los procesos y de esta manera poder alcanzar los resultados esperados y los objetivos trazados.

De acuerdo a Marino N. (2014) “los objetivos de los Macro-procesos/Procesos que se definen inicialmente, deben ser alineados para garantizar que los objetivos de los primeros se cumplan cabal y totalmente en los objetivos fijados para los segundos.” Esto indica que los objetivos tanto de los macro como los procesos dependen del cumplimiento del otro. No se puede saltar o dejar de cumplir uno porque afecta directamente al segundo, es decir, que es de necesario y obligatorio llevar a cabo el desarrollo del primero para poder seguir con los del segundo.

Procesos administrativos en la actividad empresarial

Según Mejia, Gomez (2013), un proceso es un conjunto de actividades y recursos interrelacionados que transforman elementos de entrada en elementos de salida, aportando valor añadido para el cliente o usuario. Los recursos pueden incluir: personal, finanzas, instalaciones, equipos técnicos, métodos, etc. El autor nos expresa que un proceso es una serie de tareas de valor agregado que se vinculan entre sí para transformar un insumo en un producto (bien o servicio). Los mismos incluyen diversos recursos, que implica desde el factor humano hasta el económico, que al tener una interacción correcta pueden dar resultados viables.

La eficiencia en los procesos demuestra la calidad y eficacia que tiene una organización. Si sus procedimientos internos no reflejan resultados positivos es evidencia de que la empresa labora de una manera ineficiente, dando a entender que los elementos que tiene no son los más idóneos ni correctos, por lo que podría resultar en pérdida de mercado.

Cada proceso que una sociedad emprenda es un paso hacia el éxito o el fracaso de la misma. Se debe tener en cuenta que las organizaciones dependen de los procedimientos que se realicen internamente, estos deben de ser los más recomendables y adecuados para obtener los mejores resultados. Los procesos beben que tener una persona responsable designada para que los ejecuten y lo lleven a cabo en un tiempo determinado por los administradores. De esta manera se puede tomar las debidas decisiones para las correcciones y cambios necesarios en la ejecución de los mismos y proceder a alternar los recursos implementados para el cumplimiento y desarrollo de los procesos, lo que en un futuro dará resultados favorables para la organización.

Las organizaciones en el siglo actual enfrentan diversos desafíos para poder considerarse rentables, entre ellos se encuentra el ser competitivas y crecer dentro del mercado. La competitividad es necesaria e indispensable porque permite crecer, pero para poder competir es necesario producir y vender mejor que la competencia.

Según Mejia, Gomez (2013)

> La producción y las ventas en niveles de excelencia y demanda es satisfacer y exceder las exigencias drásticas del mercado y para lograr esto los productos, bienes y servicios deben cumplir especificaciones de clientes cada vez más rigurosas y estándares organizacionales progresivamente estrictos (pág. 146).

Para poder cumplir con estos requisitos exigidos por los clientes se debe manejar de forma más eficiente los recursos necesarios, pero las organizaciones no solo son ventas y producción, también se debe tener en cuenta otras funciones que son tan trascendentales como las anteriores. Cada área de una empresa representa los pilares y cimientos donde se encuentra establecida la misma.

Según Mejia, Gomez (2013), el macro concepto que subyace a todo lo que una organización hace y ofrece, es la calidad. La calidad es el fundamento filosófico y práctico que debe regir todos los actos de la vida empresarial y de la vida particular de todos sus miembros. El autor nos resalta que la calidad es un fundamento indispensable para todo en la vida de una organización. Los productos de buena calidad representan la decisión de recomprar o de recomendación del cliente, pero la calidad del producto depende exclusivamente de sus características, atribuciones y a su vez a la manera que ha sido producido, lo que nos lleva al proceso de producción y esa función radica directamente a la calidad del "proceso".

Resolución de problema empresarial

En las organizaciones es común que se presenten problemas en los diversos procesos que se desarrollan a lo largo de la vida útil de las mismas pero estos a su vez se pueden resolver siguiendo 6 pasos.

1. **Identificación del problema:** Lo primero que se debe realizar es encontrar el problema que esté afectando a los objetivos que se desea alcanzar, las funciones que se desempeñan. Los problemas pueden ser vigentes o ser la causa de muchos apremios causados en la empresa. (Jiménez, 2013) "Se pueden generar las siguientes preguntas para poder localizar el problema: ¿Dónde está ocurriendo?, ¿Qué es lo que ocurre?, ¿en qué momento sucede?, ¿a quién involucra?, ¿Por qué ocurre este problema?"

2. **Análisis del problema:** Se debe contar con la información necesaria y vital para poder realizar un análisis. Luego con estos datos se puede estructurar, definir y analizar las fallas del problema encontrado. (Jiménez, 2013) "Si el problema resulta muy complejo se deberá dividir en segmentos y así se podrá

describir cada uno de los segmentos especificando problemas" con lo cual debemos tener en cuenta la prioridad para poder empezar con ese y luego seguir con la secuencia que se estableció.

3. **Generar soluciones potenciales:** Se pueden plantear diversas alternativas para la solución del problema, las mismas que están basadas en la incertidumbre. (Jiménez, 2013) "Para encontrar estas soluciones se deben ver la condición deseada en el paso 1 y los datos que se analizaron el en paso 2".

4. **Toma de decisión/plan de acción:** Para la debida toma de decisión se debe analizar todos los aspectos de la misma y el grado de riesgo de cada una de las posibles soluciones. (Jiménez, 2013) "La certidumbre, riesgo e incertidumbre son las circunstancias en las que se toman las decisiones".

5. **Implementación:** Luego de haber llevado a cabo los 4 pasos anteriores la ejecución de la decisión optada debe ser una elección relativamente director. En algunos casos las decisiones que parecen ser las mejores fracasan, esto se debe a diversos aspectos. (Jiménez, 2013) "El planteamiento se confunde con el pronóstico, las conjeturas sobre el tiempo son optimistas, no se han elaborado planes de contingencia, el plan no se comunica o actualiza apropiadamente y no se logra el compromiso necesario".

6. **Evaluación de la solución:** (Jiménez, 2013) "El sexto paso hace que el método en completo forme un círculo cerrado. Solo se puede cerrar el círculo hasta que se evalúan los resultados." Es el paso que permite evidenciar si la decisión tomada ha dado resultados positivos.

Eficacia y eficiencia empresarial

Según Bozheva, Teodora (2013) “El objetivo principal de una organización es mejorar y aumentar la eficacia y eficiencia en sus operaciones”. La eficiencia de los procesos implementados y llevados a cabo en una empresa y los resultados obtenidos de los mismos reflejan la eficacia que existe de la relación entre la sociedad y sus colaboradores.

Tipos de Proceso empresarial

De acuerdo a la figura anterior y según Gil (2018) se puede observar tres tipos de proceso, los cuales se detallarán a continuación:

Procesos estratégicos: son los que establecen las políticas y estrategias en la organización, es decir, son los que direccionan a los demás procesos. Estos procesos son gestionados directamente por las gerencias y trabajan directamente con los objetivos y metas de la organización.

Proceso Operativo o clave: Estos procesos afectan directamente al cliente debido a que está relacionado directamente al producto, desde la comprensión de las expectativas del cliente hasta todo el proceso de que conlleva cubrir las necesidades de los consumidores, siendo su objetivo final la satisfacción del usuario. Por lo general estos procesos se recomiendan manejarlo en etapas para luego identificar los respectivos subprocesos. Al final el análisis de cada proceso culmina con la elaboración de diagrama de flujo, ficha del proceso, identificación de los indicadores de control y calidad.

Procesos de apoyo o soporte: Son de vital importancia para los demás procesos, sin ellos no serían posible la correcta ejecución de los procesos operativos ni estratégicos, estos procesos son determinante para que estos puedan cumplir sus objetivos.

Fuente: http://www.minetur.gob.es/ (Zaratiegui, 1999)

Subprocesos empresariales

Los subprocesos es el conjunto de actividades a realizar que parten de un proceso, los cuales deben tener una secuencia lógica y cumplir un objetivo.

Según Martínez, Juan (2015)

Este nivel necesita generalmente de varios esquemas gráficos que representan los diferentes subprocesos en los que se puede descomponer el proceso integrado que se está representando, su amplitud y características depende de las particularidades de cada proceso. Las representaciones de las actividades son con más detalles y de forma sencillas para facilitar la comprensión del proceso (pág.98).

Para representar estos gráficos es común la utilización de diagramas de flujo, en el cual se demuestra cada uno de las actividades cada uno de los proceso de todas las áreas de la organización o departamento. (Pérez, 2004) “los diagramas no son más que una herramienta grafica para facilitar la comunicación, ejecución y el análisis de los proceso” (pag. 89).

Ventajas del uso de diagramas en subprocesos empresariales

Según Samuel Pérez (2014) también menciona las ventajas del uso de los diagramas para detallar las actividades de cada proceso.

- Hacen visible los procesos de forma global y facilitando su comprensión.
- Proporciona disciplina a quien lo utiliza, ayudan a realizar un análisis profundo y riguroso del proceso, para futuras mejora.
- Facilitan la formalización y sistematización de los procesos; ya que incluyen el orden de las actividades
- Al define con precisión la secuencia de las actividades evitando equivocaciones, malos entendidos y falsas interpretaciones, siendo más predecible el resultado obtenido.
- Permite el desarrollo de las actividades ya que ayudan a definir un adecuado sistema de información.
- Ayudan al análisis de la efectividad de las actividades a través de su contribución a los objetivos del proceso y al valor añadido al cliente.

Formación emprendedora

Los países desarrollados como los que están en vías de desarrollado están adoptando los emprendimientos como una alternativa para el escaso campo laboral que existe a nivel mundial para que el profesional pueda participar activamente aportando a la economía mundial y de forma personal permitiendo un mejor crecimiento y desarrollo socio económico. El emprendimiento puede tomarse como una herramienta fundamental y muy poderosa para combatir la pobreza reduciendo las desigualdades y fomentar la equidad que hace mucha falta en algunas sociedades.

Andrés Fernández (2014)

El emprendimiento y la innovación es un pilar elemental para el crecimiento y desarrollo de un país o de una sociedad, estos dos factores van de la mano creando e innovando nuevas formas de

hacer empresas o negocios donde el profesional como la sociedad entera se vayan beneficiando de los avances y de la creación de nuevas fuentes de trabajo que den fruto para que se pueda obtener un desarrollo sostenible.

Sabemos que ser emprendedores no es tarea fácil ya que dedicarse a una actividad o hacer negocio sobre un producto determinado es escoger un camino que para unos puede resultar placentero pero para otros resulta una simple necesidad de salir adelante y no está libre de tener complicaciones, para poder lograr el éxito total no solo basta tener en mente una excelente idea o creatividad sobre un negocio también debe contar con adecuados recursos tecnológicos, financieros, talento humano y materiales.

El perfil del emprendedor

El emprendedor no tiene que limitarse a un lineamiento común, su diversidad le dará la capacidad para ejercer el cargo, guiando y tomando las decisiones correctas y podrá alcanzar ese potencial si se forma en cuatro aspectos importantes que son:

Valores: Los cuales le permitirán desarrollar empatía con las personas que tendrá que interactuar, su personalidad reflejara solides y respeto.

Conducta: Con un buen esquema de propósitos a seguir no tendrá que actuar en negativa y asumir ciertos riesgos para lograr el objetivo deseado.

Competencias: Son los que permiten el desarrollo del proyecto y las circunstancias que este lo demande.

Destrezas: Ayudará esta capacidad al momento de realizar un trabajo

Tipos de emprendedor

Emprendedor por autogestión educativa

Es el que tiene como base de su éxito los resultados obtenidos sin importar el proceso que se realiza e implementa una acción de formación en la gestión, que permite en muchos caso su desestabilización por falta de argumentos en su proceso de ejecución. Los logros alcanzados mediante este método de gestión son en medida de acierto en igual magnitud que por otro esquema, pero el riesgo que se corre es mucho mayor porque solo importa el resultado que se desea obtener.

Emprendedor de conocimiento y aprendizaje

En los últimos tiempos la presencia del factor humano ha sido vital para el aumento de la productividad de la empresa, la cual se la denominada como la participación del talento humano. En la empresa pueden tener los lineamientos establecidos por varias generaciones, pero solo las destrezas individuales son capaces de marcar una ventaja competitiva sobre otros sistemas de gestión. El Gestor debe de seguir un camino de forma tal que le permita ir aprendiendo cada día de lo que lo rodea, el aprendizaje continuo permite que no se quede estancado con información caduca y poco ajustable a la realidad del país.

Formación temprana de un emprendedor

Para el desarrollo de los emprendedores, se comienza con una breve reseña de donde se generaron estos agentes y su evolución a los tiempos modernos. Ecuador se encuentra en una etapa comercial de crecimiento por lo que se enfrenta a la restructuración de la enseñanza en la etapa colegial, el país posee relaciones comerciales con China mediante el acuerdo bilateral de cero aranceles, con la Unión Europea y varios acuerdos con los países que forman América del Sur, los cuales no son aprovechados por la falta de conocimiento académico idóneos.

El comercio internacional es el que se presenta cuando se comercializa un bien o servicio entre dos o más países, teniendo como fundamento además del intercambio comercial los acuerdos comerciales entre estos países que servirán como guía para las negociaciones futuras; en el comercio internacional intervienen diferentes variables como son:

- Obligaciones y requisito para exportar
- Cobros por servicio de aduana
- Leyes lo cales y extranjeras
- Derechos arancelarios y no arancelarios
- Acuerdos comerciales

Generalidades del emprendedor

Se denomina emprendedores a los individuos que se encargan de las operaciones comerciales y los trámites requeridos para llegar a un acuerdo entre dos ideas expuestas ya sean administrativas o económicas, estos trámites u operaciones permiten que el gestor se vuelva indispensable ya que en su mayoría las personas desconocen cómo realizarlos.

El lugar más común donde se encuentras estos gestores micros empresariales son las empresas privadas para desarrollar diversos proyectos y los procedimientos que se requieran, no solo se limita a otorgar las ideas también es quien debe de estar pendiente en el transcurso de su desarrollo así podrá evitar cualquier tipo de adversidad que se encuentre.

Importancia de los emprendedores

Referente al ámbito del tema de estudio se profundiza en los emprendedores académicos, los cual son los encargados de llevar a cabo proyectos de innovación. Se puede mencionar que en la actualidad lo indicado por:

> Según Mosquera, Erika (2014)
>
> Los emprendedores (GIAR) son un mecanismo de co-innovación con enfoque de cadena productiva, que permite al pequeño productor y a las organizaciones locales organizar su trabajo, intercambiar conocimientos y fortalecer sus cadenas agroindustriales frente al mercado, mediante la evaluación de sus prácticas y tecnologías para definir estrategias sobre cómo mejorar su producto o desarrollar productos nuevos (s/p).

En referencia a lo dicho por Mosquera se complementa con la idea de que para alcanzar su potencial un emprendedor tiene que estar atentos a todos los aspectos que influyen en su entorno, lo cual le permitirá tomar decisiones correctas y transcendentales en el propósito que se desea alcanzar. Otro aspecto que influyen el mercado son las oportunidades que se crean mediante ideas y emprendimiento para lo cual se vuelve fundamental la presencia de un Gestor que permita el desarrollo de estos proyectos, se enfoca en pequeños nichos productivos otorgando un esquema de comercialización basado no solo en la venta de productos primarios.

El emprendedor plantea un enfoque más amplio a las personas que requieren su aporte, no se limita a operaciones pocos rentables y con escasas oportunidades. Él puede ver y analizar ideas de diversificación y

crecimiento industrial llevando a aquel productor a convertir su fuente de ingreso económico en un aporte a la matriz productiva.

Uno de las misiones principales del emprendedor es la de resolver los problemas, sobre todo, humanos. Por eso podemos compararle con el médico y deberá entender que las quejas de los trabajadores son los síntomas de problemas mayores, que no saben cómo evidenciarlo o, ni siquiera se dan cuenta ellos mismos. Al igual que el médico, el emprendedor no conseguirá nada si se limita solo a resolver las quejas.

El talento humano en el emprendimiento

El factor humano es uno de los elementos de mayor importancia de una compañía porque al tener excelentes elementos dentro de la misma, estos aportan al desarrollo económico y a su vez les permite adquirir una ventaja competitiva en el mercado. Según García, Mónica (2016) "Una organización adquiere una ventaja competitiva trascendental cuando dedica parte de sus actividades, recursos y tiempo a la formación y gestión eficiente de su talento humano"

La imperiosa necesidad que el área encargada de manejar los recursos humanos debe estar consciente de los diversos procesos y actividades que deben desarrollarse y llevarse a cabo para que permitan el correcto desempeño y la realización de las diversas funciones de los empleados y de esta manera generar valor en su interior. Potenciar el desarrollo del talento humano es de vital importancia para toda organización porque son los que refuerzan el valor de la misma por eso hay que tener en cuenta que ninguna actividad del área de gestión humana se puede realizar sin un desarrollo integral y complementario con los procesos.

Según Marino N. (2014)

Es importante entender e identificar la relación que existe entre los macro procesos y los procesos que lo componen, con las otras áreas de la organización, ya que de la efectividad de la relación depende el mejoramiento organizacional y la generación de valor en su interior (pág34).

Toda organización debe comprender que las diferentes áreas están conectadas entre sí y que si una falla impide que la organización mejore y no permita formar valor entre sus integrantes. El talento humano depende del desarrollo adecuado y correcto de los procesos que lo integran.

Formación académica para el emprendimiento

Está formación es fundamental en el desarrollo intelectual y social del individuo, es una alternativa con la que cuenta el futuro profesional puesto que la realidad laboral es muy escasa en la actualidad, contando con una buena orientación se podrá adaptar en el área donde mejor se adapte de acuerdo a sus habilidades y capacidades. Las universidades, los centros de formación educativa y profesional deberían de estar capacitando como actualizando los conocimientos del estudiante de esta manera se podrá incorporar talento joven a la vida activa y productiva del país.

De esta forma podemos recalcar que la formación profesional es esencial para el desarrollo económico sostenible así lo manifiesta también en su tesis intitulada Vargas Ana, (2017), en cuanto al ambiente empresarial en el Ecuador se busca profesionales de calidad acorde a los requerimientos del mercado.

Formación académica con enfoque comercial

El desarrollo del personal depende de la gestión humana quien es la encargada de procurar a los empleados las guías y soportes necesarios para su desarrollo tanto humano como profesional. Según Dessler, G. (2017) “La dirección de la organización, compuesta por un conjunto de políticas, planes, programas y actividades, con el objeto de obtener, formar, retribuir, desarrollar y motivar el personal requerido para potencializar la organización”. Las organizaciones buscan diversas manera de potenciar a su personal para mantenerlos motivados y que estos puedan dar buenos resultados dentro de la misma. Los empelados al estar satisfechos con sus trabajos buscan rendir mejor y a su vez ayudan a otros.

Formación académica con enfoque artesanal

Son todas las personas que realizan actividades manuales, usando herramientas para su elaboración y lo realizan solos o con la ayuda de personas que pueden ser sus ayudantes y/o aprendices, los cuales recibirán un estipendio de acuerdo con lo establecido por el Código del Trabajo, más los beneficios sociales.

Los diferentes objetos producidos tienen que tener un valor estético o utilitario, el que se lo vende, en pequeñas o grandes cantidades a título personal o a terceros, sus creaciones; las cuales las produce en su taller, el cual tiene que estar en un puesto de artesanía, y con ciertas garantías que permitan poder brindar estabilidad física en caso de accidentes, a las personas que o laboran o visitan su negocio. De acuerdo con un estudio realizado por la UNIANDES los artesanos tienes las siguientes características:

- Artesano es un productor directo que cuenta con sus propias herramientas de trabajo o presta ciertos tipos de servicios.

- En contraste con el trabajador asalariado el artesano independiente controla el proceso de producción, y es el dueño de este, siendo beneficiario la persona que contrata o paga su servicio

- A diferencia del empresario posee pocas herramientas de trabajo y pocos colaboradores que pueden ser asalariados y beneficiados directos del Código de Trabajo

- En el proceso productivo prevalece el factor trabajo sobre el capital

Formación académica con enfoque gastronómico

Lo que se llamó en los 90 la "revolución gourmet" cobró fuerza de la mano de una tendencia a nivel mundial que revalorizó los placeres de la buena mesa. El marketing de experiencias, que ha cobrado cada vez más fuerza en el terreno de la mercadotecnia, es un concepto fácilmente aplicable al ámbito gastronómico.

> Según Cabrera S. (2016)
>
> El proceso de la Dolarización que sufrió el Ecuador al inicio del nuevo milenio lo catapulto hacia la creación y puesta en el mercado de consumo franquicias de muchos países del mundo, sumando a esto se inicio en aquellos tiempos en las principales ciudades o aquellas con mayor número de habitantes la construcción de centros comerciales o Malls, que impulsaron la economía, solo para comprobarlo basta en visitar los centros que

se han convertido de forma rápida en referentes de la buena degustación acá en Guayaquil Puerto Santa Ana y el nuevo mercado del Malecón 2000, o en Quito la Plaza Foch, para observar que la oferta es muy amplia y podemos encontrar desde *sushi*, comida árabe, restaurantes griegos, hasta las típicas parrilladas, o restaurantes que no necesariamente tienen que ser italianos para expender pastas.

El franchising sigue creciendo en Ecuador y en el mundo debido a que es el sistema de expansión comercial más utilizado por las empresas sobre todo las orientadas al comercio minorista o retail. Más de un tercio de las empresas que otorgan franquicias en nuestro país pertenecen al sector gastronómico.

2.2.1 Fundamentación Epistemológica

Es la teoría del conocimiento que se basa en la particularidad de investigar sobre los problemas de la sicología, pedagogía, historia, etc. Esta fundamentación busca a validar las teorías del conocimiento, analizando desde todas las perspectivas que sean necesarias para su validación, ayuda es despejar la hipótesis ya que es la ciencia que se encarga de abordar todo el conocimiento filosófico.

Fernández, S. (2014) Define que:

La didáctica hoy se la considera como una disciplina, cuyo objeto de estudio es la génesis, circulación y apropiación del saber y sus condiciones prácticas de enseñanza y aprendizaje. Designando un lugar de convergencia y una perspectiva de objetivos que integrará en el horizonte del saber (pág. 13)

Se menciona entonces que la epistemología no, es otra cosa que la relación entre las áreas de estudios, manejada a diario por los educadores, para ello habrá que trazarse objetivos, los mismos podrán ser alcanzados con una buena planificación y el uso correcto de las herramientas didácticas.

2.2.2 Fundamentación Psicológica

Un sistema educativo forma persona con un pensamiento crítico, con opinión propia, capaces de trabajar en forma cooperativa y poner en función las habilidades del pensamiento para resolver situaciones en forma responsable, desarrollando al máximo su creatividad. Se debe renovar el esquema tradicional de enseñanza por el de aprendizaje, donde el educador es un guía que potencia las capacidades del estudiante, motivándolos y despertando su capacidad creadora.

Según Hernández, M. (2016) define:

El individuo tanto en los aspectos cognitivos y sociales del comportamiento como en los afectivos no es solamente producto del ambiente, ni un simple resultado de sus disposiciones internas, sino una construcción propia que se va produciendo día a día como resultado de la interacción entre otros factores. (pág. 98)

El conocimiento no es un duplicado de la realidad sino una construcción del ser humano, que se producen mediante el uso y desarrollo de las habilidades del pensamiento de cada individuo que varía acorde a la capacidad crítica y de reflexión. Según Giroux, J. (2015) “El estudiante es quien construye los nuevos aprendizajes con la guía del maestro; construir aprendizajes significa modificar, diversificar y coordinar esquemas de conocimiento establecidos en modo de redes de significación que potencian el desarrollo personal” (pág. 78)

Se trata de formar personas autónomas, este es el reto que tiene la educación y la sociedad del conocimiento. Las instituciones educativas deber ser un espacio abierto, promoviendo el trabajo cooperativo, reflexivo, así como la variedad del pensamiento. Para esta construcción es necesaria la utilización de nuevas herramientas conceptuales permitiendo expresar las nuevas relaciones que se establece en este proceso.

> Según León, D. (2015)
>
> El desarrollo del conocimiento es una actividad inherente a la vida, ésta es una verdad presente en todo el universo. Aún más, el conocimiento permite y facilita el proceso de la vida, su desarrollo, su interacción con el medio, los procesos de transformación que evidencian el desarrollo de la materia existente en el universo. (pág. 38)

Tener esta claridad es fundamental para entender cómo se manifiesta y se produce el conocimiento en la conciencia del ser humano. Es importante entender como el conocimiento se produce desde el momento de engendrar al ser humano, en su desarrollo, La interacción con el medio fija procesos, seleccionando los más eficaces y descartando aquello evidenciado por la práctica como ineficaz, o poco rentable.

Por lo tanto, hablar del conocimiento de una persona, es abarcar todo su contorno, sus interacciones. Un momento de este desarrollo lo ocupa la escuela, la educación formal y no formal, en sus múltiples variantes, no puede abarcar, por sí misma, todos los procesos del conocimiento. Este proceso conforma una espiral al cerrar el ciclo sube a un nivel superior, esto debe entenderse así porque en la medida que se cumple el ciclo se ha transformado, la comunidad y a sí mismos no se puede llegar al punto de inicio del ciclo. Por eso el conocimiento no puede ser un círculo cerrado, sino una espiral que avanza.

2.2.3 Fundamentación Pedagógica

Usamos la fundamentación pedagógica porque se enfocan en que los escenarios curriculares sean mediante actividades formativas, permitiendo la interacción durante todo el proceso de enseñanza y aprendizaje, favoreciendo en que los estudiantes adquieran valores y conocimientos, a través de diferentes procedimientos innovadores, se destaca que las mediaciones pedagógicas contemplan estrategias a través de acciones y destrezas.

También se menciona que es la que apunta inicialmente a la concreción de para qué y del qué vale la pena aprender, para luego determinar el cómo, cuándo y dónde realizarlo; todo ello sobre la base de las demandas sociales aceptadas y de las condiciones, necesidades y aptitudes de los grupos y sujetos destinatarios.

Según Hernández, A. (2017) manifiesta que:

> Afirman que el profesor involucrado en el estudio de los fenómenos educativos y el ejercicio de la docencia, puede plasmarse desde múltiples aproximaciones disciplinarias, dada la complejidad que presentan no solo la explicación de los procesos de aprendizaje y desarrollo personal involucrado, sino la

> necesidad de disponer tanto de un marco de referencia interpretativo como estrategia de intervención específica que le permita orientar la reflexión (pág. 56)

Según el autor la pedagogía se usa como una ciencia autónoma, poseedora de sus propios paradigmas que van desde el estudio experimental hasta el tratamiento de problemas específicamente educativos que se producen en el ámbito escolar, por lo tanto, es fundamental que se propongan estrategias innovadoras que favorezcan el rendimiento de los estudiantes.

2.2.4 Fundamentación Axiológica

Como inicio de la axiología se debe entender que esta entiende al ser humano como seres inteligentes y constantes, capaces de reflexionar sobre sí mismos y por lo tanto tener conciencia de sí. Expresa que el hombre por naturaleza está en la base de los actos de la inteligencia, conciencia y libertad.

Como fuente a esta investigación se determina que el papel de los valores y los principios son fundamentales dentro de las investigaciones que engloban al emprendimiento, y está basada en el paradigma crítico – propositivo, que permiten persuadir positivamente en lo personal y ayuda a interactuar con el aprendizaje del emprendimiento de la institución de manera ética – profesional.

> Según Scheler, M (2014) menciona que:
> La axiología se refiere a que el mundo social y cultural coincide solo por eso simplemente con el existir o el orden del devenir del mundo. También ser bueno en el sentido ético significa ser y obrar conforme a ese orden de existir (pág. 11)

La unidad educativa se proyecta con la formación holística, un nuevo modo de adquirir el conocimiento que habilite al ser humano para la solución de problemas de la vida, con esta visión de construir una formación extensa que asegura a los estudiantes un ambiente confiable, equitativo, inclusivo y justo para que sean capaces de transformar el contexto existente. Con la misión de formar seres humanos con sólidos valores éticos y morales.

2.3 Marco Legal

CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

Art. 16.- Todas las personas, en forma individual o colectiva, tienen Derecho a:

1. Una comunicación libre, intercultural, incluyente, diversa y participativa, en todos los ámbitos de la interacción social, por cualquier medio y forma, en su propia lengua y con sus propios símbolos.

2. El acceso universal a las tecnologías de información y comunicación.

4. El acceso y uso de todas las formas de comunicación visual, auditiva, sensorial y a otras que permitan la inclusión de personas con discapacidad.

Art. 25.- Las personas tienen derecho a gozar de los beneficios y aplicaciones del progreso científico y de los saberes ancestrales.

Art. 26.- La educación es un derecho de las personas a lo largo de su vida y un deber ineludible e inexcusable del Estado. Constituye un área prioritaria de la política pública y de la inversión estatal, garantía de la

igualdad e inclusión social y condición indispensable para el buen vivir. Las personas, las familias y la sociedad tienen el derecho y la responsabilidad de participar en el proceso educativo.

Art. 385.-El sistema nacional de ciencia, tecnología, Innovación y saberes ancestrales, en el marco del respeto al ambiente, la naturaleza, la vida, las culturas y la soberanía, tendrá como finalidad:

1. Generar, adaptar y difundir conocimientos científicos y tecnológicos.

2. Recuperar, fortalecer y potenciar los saberes ancestrales.

3. Desarrollar tecnologías e innovaciones que impulsen la producción nacional, eleven la eficiencia y productividad, mejoren la calidad de vida y contribuyan a la realización del buen vivir.

CAPITULO III

METODOLOGIA

3.1 Diseño de la Investigación.

Para poder llevar a cabo este proyecto de investigación se estructuro un diseño metodológico que va a permitir exponer los conocimientos imprescindibles para el aprendizaje que hasta el momento se han adquirido lo que dará como resultado la recopilación de información y datos confiables y seguros en cuanto a los procedimientos de la investigación que serán utilizaos en este proceso investigativo y que darán solución a los problemas planteados.

La metodología del diseño de la investigación es un conjunto de procedimientos y acciones direccionadas a delinear un problema lo que va a permitir obtener una mejor y detallada gama de conocimientos basándose en técnicas y procesos que se van a aplicar en el proceso investigativo lo que dará como resultado las respuestas que se están buscando en cuanto a las incógnitas del problema que se ha venido planteando en todo el proceso.

Investigación Cualitativa

La investigación cualitativa es aquella en la que se pueden mostrar la información o los datos recolectados de una forma descriptiva tal y como están en su total realidad de forma natural sin ninguna alteración numérica tratando de interpretar acontecimientos de acuerdo al entorno donde se encuentre.

Para poder realizar este tipo de investigación se deben de utilizar una gama de instrumentos y alternativas que se dan en este tipo de estudios como los acontecimientos que se den en el momento como las entrevistas, las cualidades de los acontecimientos que se desarrollen y

todos los aspectos de la vida rutinaria de todos los que participan en dicho entorno y que son objeto de estudios, en cuanto a este trabajo se evidencia la problemática sobre una buena formación profesional en los estudiantes universitarios orientados a realizar emprendimientos factibles y que esto a la vez les permita un desarrollo económico y mejorar su calidad de vida.

Investigación Cuantitativa

La investigación cuantitativa es aquella en la que se reúnen datos e información sobre las variables en el lugar de los acontecimientos donde se formula una hipótesis que más adelante se tratara de comprobar o desmentir dicha información utilizando métodos estadísticos y matemáticos para demostrar un resultado efectivo sobre lo que se investiga.

En este tipo de investigación se deberán reunir, analizar, procesar y determinar los datos matemáticos y estadísticos sobre el proceso o el medio determinado del cual se necesita diagnosticar los resultaos, estos serán los datos cuantitativos o numéricos que se van a demostrar al final de todo el proceso y los que van a determinar la factibilidad de la hipótesis o la propuesta que se plantea en los datos recopilados en el presente trabajo de investigación.

3.2 Modalidad de la investigación

Investigación de Campo

Una investigación de campo es aquella en la que el o los investigadores van al lugar donde se suscita el problema y hace una toma de muestras del hecho a investigar, es decir que es el tipo de investigación en el que se hace la que se extraen los datos reales directamente del lugar en particular de los interesados sin que se realice

ninguna alteración o cambio del entorno que es (Matute,2015 Investigación científica para bachillerato) la investigación de campo permite realizar un estudio y análisis detallado del área o lugar donde se determina el problema.

La investigación de campo es utilizada directamente para encontrar una solución o respuesta a interrogantes o dudas que se puedan dar sobre un asunto o problema del cual se tomas datos y notas verídicas para llegar a una conclusión final que dé certeza de lo que se quiere encontrar o solucionar.

Investigación bibliográfica

El tipo de investigación bibliográfico permite que obtengamos datos e información de otras fuentes en la que se podrá sustentar el trabajo de investigación que se está realizando, la cual nos va a suministrar una gama de conocimientos y técnicas sobre otros tipos de documentos y bibliografías que ya se han determinados para que el investigador o profesional pueda hacer uso del mismo con principios muy relevantes que van a soportar la base teórica garantizando la importancia de los fundamentos del nuevo proceso investigativo que se está llevando acabo.

En suma, el proceso investigativo bibliográfico se caracteriza por apoyarse en diferentes bibliografías que van a permitir que el trabajo que se está llevando acabo tenga una base documental muy relevante de diferentes fuentes ya sean estos libros, documentos, periódicos, revistas, tesis, entre otras todo esto de acuerdo al tipo de investigación que se está realizando y que son necesarias y aplicadas al criterio de cada necesidad y en base a los objetivos del proyecto investigativo.

3.3 Tipos de investigación

Los tipos de investigación que se llevaron a cabo corresponden al análisis de las variables en función de buscar las similitudes y la viabilidad.

Investigación Descriptiva

Para este tipo de investigación se realiza la observación de las variantes que se investigara posteriormente; las mismas que tienen la ausencia de los procesos de la actividad empresarial en la formación emprendedora.

> Según (Martínez Mediano Catalina G.G., 2014)
>
> Son estudios exploratorios previos a otros posibles de relación o de causalidad entre variables. Introducen al lector en los acontecimientos tal cual ocurren, aportando una primera aproximación a la realidad tal como es. Puede estudiar tanto acontecimientos actuales como pasados, históricos. Cuanto más intrusiva es la investigación menos son las oportunidades de que refleje los hechos reales. (Pág. 49**)**

Los resultados que se pretende al aplicar en el actual proyecto mediante el aporte del autor citado anteriormente es determinar si existe una relación entre el emprendimiento social como elemento fundamental para el desarrollo empresarial de los estudiantes. También se menciona un análisis más profundo porque se abarcará temas que no competen al inconveniente de solo comercializar en ámbitos locales y las limitaciones suscitadas por desconocer este sistema de negocio.

Investigación de Exploratoria

Este tipo de investigación se deriva en el momento inicial de todo el proceso del trabajo, se realiza al llegar al campo donde está el tópico del estudio por primera vez; haciendo un reconocimiento y un análisis preliminar de lo que se enfrentara el investigador. Encontrar las falencias

que sufre el sector mediante esta técnica de investigación será un aporte esencial para esquematizar el proyecto como un anexo para el desarrollo económico correcto. Se menciona el aporte conceptual de este tipo de investigación mediante lo difundido por la autora María Merino Sanz.

> Según (Sanz M.J., 2015)
>
> La investigación exploratoria es una investigación inicial para definir con más precisión el problema a analizar. Su objetivo es suministrar al investigador una primera orientación sobre la totalidad o una parte del tema que se va a estudiar (Pág 34.)

En el proyecto que se presenta el análisis exploratorio dio como resultado del fenómeno investigado en los estudiantes donde existía una ausencia de desarrollo del conocimiento sobre el emprendimiento. Ellos no contaban con un interaprendizqaje idóneo para la distribución de productos o nuevos emprendimientos, lo que permitía que no existiera una construcción de bases para el progreso económico.

Investigación documental

La investigación documental forma parte del análisis científico, es una herramienta que permite desarrollar ideas propias extrayendo información de conceptos y argumentos planteados anteriormente por otros autores. Esta recopilación de información que servirá para exponer las variables propias que se está investigando se la realiza por medio de libro, revistas, guías, tesis e incluso de páginas web.

> Según (Razo C.M., 2016)
>
> Este método de investigación se centra exclusivamente en la recopilación de datos existente en forma documental, ya sea de libros, textos o de cualquier otro tipo de documentos; su único propósito es obtener antecedentes para profundizar en las teorías y

aportaciones, ya emitidas sobre el tópico o tema que es objeto de estudio, y complementarlas, refutarlas o derivar en su caso conocimiento nuevos. (Pág 9)

La investigación documental se muestra como fuente que permita un fortalecimiento en el desarrollo de los tópicos que se presenten de las variables empresas familiares y formación emprendedora, es indispensable referenciar este método en cualquier tipo de investigación para evitar un empirismo que derive en ideas débiles o simplemente encaminar el proyecto sin rumbo.

3.4 Métodos de investigación

Método deductivo

El método deductivo parte de una ley general a lo particular es decir “sugiere tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares, por tanto, consiste en la aplicación de leyes universales o premisas de los casos generales a los singulares o particular. Para toda investigación por medio de este método se podrá llegar a conclusiones directas.

La utilización de este método es fundamental en la realización de este proyecto para determinar la problemática que existe en los estudiantes de cuarto año por la falta de una formación emprendedora que le permita tener mayores oportunidades al momento de su inserción laboral.

Método inductivo

El método inductivo es todo lo contrario al método deductivo ya que parte de una ley particular a lo general así “El método inductivo es aquel método científico que alcanza conclusiones generales partiendo de

hipótesis o antecedentes en particular" De esta manera se puede llegar a una teoría y afirmar que se llega de lo particular a lo general. Se concluye que una vez que se identificó la falta de iniciativa emprendedora en los estudiantes para desarrollar nuevas oportunidades, se pueden establecer posibles alternativas mediante la elaboración de un manual estratégico de exportación de productos de arazá para los estudiantes de cuarto año.

Método analítico

El método analítico lo define así "es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. Es decir, este método realiza un análisis minucioso de las partes descompuestas de un todo observando la realidad de la información que se desea saber. Este es un proceso para identificar las falencias y los motivos porque el profesional no puede acceder a una plaza laboral de acuerdo a su perfil de salida de esta manera se podrá determinar cuáles son los motivos uno a uno que conllevan a esta problemática.

3.5 Técnicas e instrumentos de investigación

Observación directa

La Observación es la técnica de recogida de la información que consiste básicamente, en observar, acumular e interpretar las actuaciones, comportamientos y hechos de las personas u objetos, tal y como las realizan habitualmente. En este proceso se busca contemplar en forma cuidadosa y sistemática cómo se desarrolla dichas características en un contexto determinado, sin intervenir sobre ellas o manipularlas.

Mediante la técnica de la observación directa se pudo evidenciar el problema en los estudiantes de cuarto año en cuanto a la incertidumbre de encontrar un trabajo afín a su especialización o su perfil de salida que

les permita un desarrollo económico y una calidad de vida acorde a sus necesidades mediante la realización de emprendimientos con productos de arazá con fines exportables.

Encuesta

Se denomina encuesta al conjunto de preguntas especialmente diseñadas y pensadas para ser dirigidas a una muestra de población, que se considera por determinadas circunstancias funcionales al trabajo, representativa con el objetivo de conocer la opinión de la gente sobre determinadas cuestiones corrientes.

También sirve para medir la temperatura de la gente acerca de algún hecho específico que se sucede en una comunidad determinada y que despierta especial atención entre la opinión pública y que capaz requiere de la realización de una encuesta para conocer más a fondo cuál es la sensación de la gente y así proceder.

Esta es una técnica de gran relevancia en los trabajos de investigación porque nos permite analizar y determinar lo que piensan en este caso los estudiantes de cuarto año sobre un cuestionario de 10 preguntas donde se va a recoger los testimonios de cada uno de los estudiantes lo que nos va a permitir buscar soluciones a estas falencias.

3.6 Población y muestra

Población

La población es un universo de determinados elementos que poseen ciertas características semejantes. “Una población estadística es un conjunto de sujetos o elementos que presentan características comunes” (Mendoza 2015, Epistemología científica) Y es sobre esta población que se realiza el estudio estadístico con el fin de sacar

conclusiones que son factibles para realizar el proceso del cual se desea determinar o calcular una población.

Para este trabajo se cogió el total de la población de los estudiantes del Bachillerato del colegio Dr. Francisco Huerta Rendón.

Tabla 2 Población

ITEMS	DETALLE	POBLACIÒN	%
1.-	DIRECTIVO	1	1%
2.-	DOCENTES	20	28%
3.-	ESTUDIANTES	52	71%
	TOTAL	73	100%

Fuente: Dr, Francisco Huerta Rendón
Elaborado Por: Martha Castro Pilozo

Muestra:

La muestra es la toma de una limitada proporción del total de la población con la cual se va a determinar de manera cuantificable un resultado aproximado del objeto de investigación.

Tabla 3 Muestra

ITEMS	DETALLE	POBLACIÒN	%
1.-	DIRECTIVO	1	1%
2.-	DOCENTES	20	28%
3.-	ESTUDIANTES	52	71%
	TOTAL	73	100%

Fuente: Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado Por: Martha Castro Pilozo

Para realizar este trabajo de investigación se tomó como referencia el total de la población compuesta por 1 directivo de la carrera de comercio exterior y 52 estudiantes del bachillerato, como la población es relativamente pequeña se tomó el total del universo donde se utilizaron técnicas y herramientas estadísticas y matemáticas para esta investigación.

3.7 Análisis e Interpretación de los resultados de la encuesta aplicada a los estudiantes del colegio Dr. Francisco Huerta Rendón

1.- ¿Cree usted que la actividad empresarial fomentará la inserción laboral?

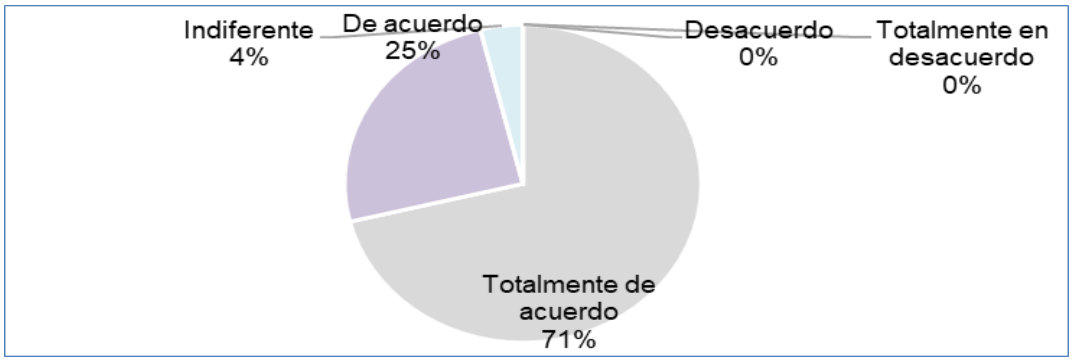
Tabla 4 fomentará la inserción laboral

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 1	Totalmente de acuerdo	37	**71%**
	De acuerdo	13	**25%**
	Indiferente	2	**4%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	52	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón

Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 3 fomentará la inserción laboral



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón

Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

Con respecto a la primera pregunta sobre si, la actividad empresarial fomentará la inserción laboral, los resultados presentados por los estudiantes muestran que en su mayoría estar muy de acuerdo, ellos están convencidos en las nuevas estrategias emprendedoras que harán de una actividad empresarial muy competitiva al momento de incursionar en el campo laboral.

2.- ¿Considera usted que la actividad empresarial permitirá un desarrollo social y económico?

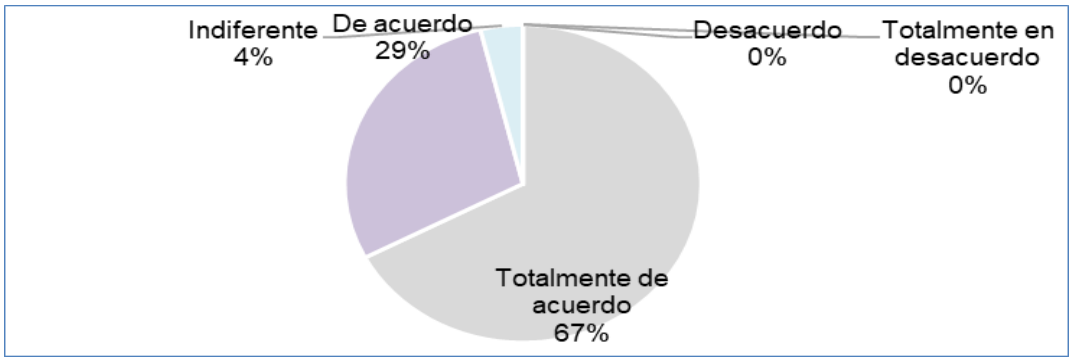
Tabla 5 desarrollo social y económico

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 2	Totalmente de acuerdo	35	**67%**
	De acuerdo	15	**29%**
	Indiferente	2	**4%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**52**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón

Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 4 desarrollo social y económico



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón

Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

En el reflejo de los resultados los estudiantes están muy de acuerdo en que la actividad empresarial permitirá un desarrollo social y económico, ellos muestran que el desafío de una enseñanza basada en nuevos parámetros ayudara a corregir la crisis económico que se palpa en nuestro país y a la falta de empleo, enfrentarán estas barreras y están dispuestos a romperlas por tener un estilo de vida dignamente favorables.

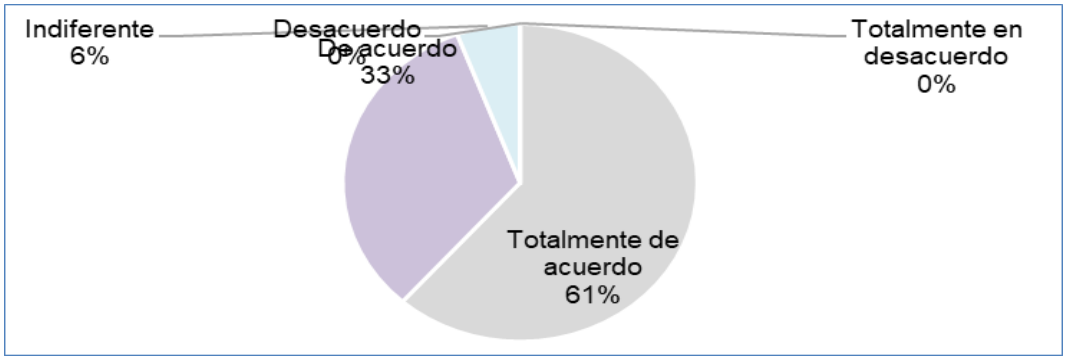
3.- ¿Estima usted que la actividad empresarial estimulará el emprendimiento?

Tabla 6 la actividad empresarial estimulará el emprendimiento

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 3	Totalmente de acuerdo	32	**62%**
	De acuerdo	17	**33%**
	Indiferente	3	**6%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**52**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 5 la actividad empresarial estimulará el emprendimiento



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

En los resultados presentados los estudiantes están totalmente de acuerdo a las nuevas actividades empresariales, ya que muchos de ellos tienen proyecciones de emprender y desarrollarse con nuevas ideas de negocios. Esto se obtendrá mediante una nueva enseñanza con bases de conocimientos enfocados al comercio internacional desde la etapa de bachillerato.

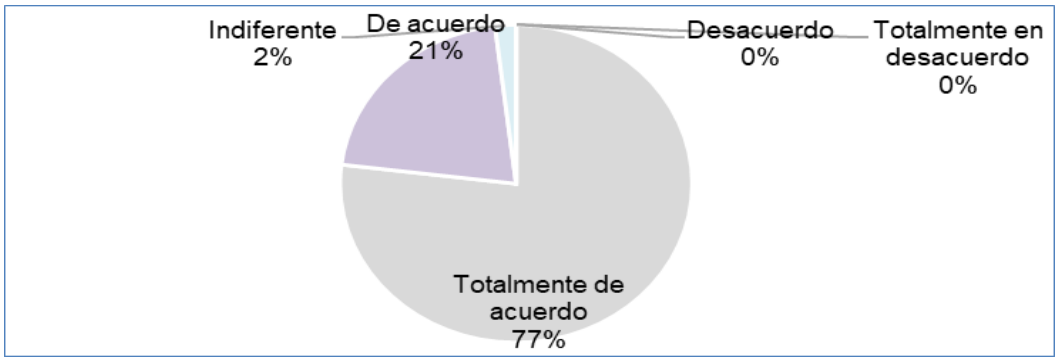
4.- ¿Considera usted que el conocimiento sobre actividad empresarial es relevante al momento de postularse a una vacante?

Tabla 7 actividad empresarial es relevante

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 4	Totalmente de acuerdo	40	**77%**
	De acuerdo	11	**21%**
	Indiferente	1	**2%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**52**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 6 actividad empresarial es relevante



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

Los resultados de esta pregunta sobre una enseñanza de la actividad empresarial relevante, los estudiantes están muy de acuerdo porque la motivación y nuevos conocimientos por parte de los docente en cuanto a las creaciones de empresas y todo lo que conlleva en la formación, tomaran el camino de buscar empleo en otras empresa sean estas pública o privadas.

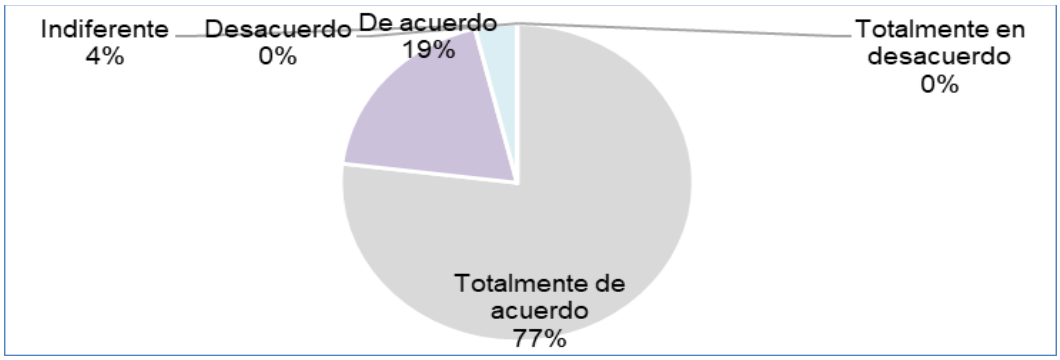
5.- ¿Cree usted que la experiencia en emprendimiento debería ser un requisito que se exija al momento de solicitar un trabajo vinculado al puesto?

Tabla 8 la experiencia en emprendimiento

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 5	Totalmente de acuerdo	40	**77%**
	De acuerdo	10	**19%**
	Indiferente	2	**4%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**52**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 7 la experiencia en emprendimiento



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

Muchos de los estudiantes estuvieron muy de acuerdo con la idea de fomentar la experiencia como emprender, porque así se sentirán seguros de que sus ideas den los resultados esperados y se conviertan en empresarios exitosos. Ellos en sus preguntas dicen que si a ellos los preparan más en cuanto al emprendimiento muchos de los que emprenden no se sintieran derrotados.

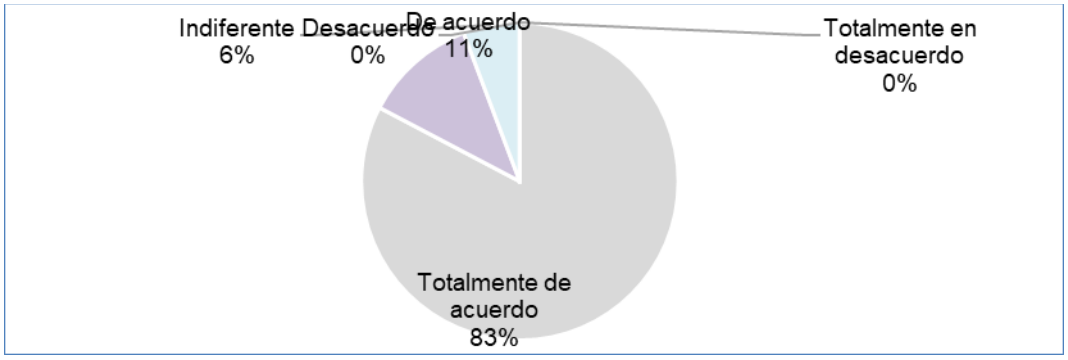
6.- ¿Considera usted que los conocimientos adquiridos en el bachillerato aportan a la formación emprendedora?

Tabla 9 Aporte a la formación emprendedora

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 6	Totalmente de acuerdo	43	**83%**
	De acuerdo	6	**12%**
	Indiferente	3	**6%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**52**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 8 Aporte a la formación emprendedora



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

Los estudiantes fueron claros, en su mayoría están muy de acuerdo en adquirir conocimiento que aporte a formarse como emprendedores, porque los conocimientos impartidos por el docente deben estar realmente claros y concisos para poder llegar así ellos para poder desarrollar sus habilidades comercialmente y poder dirigir una idea de negocio.

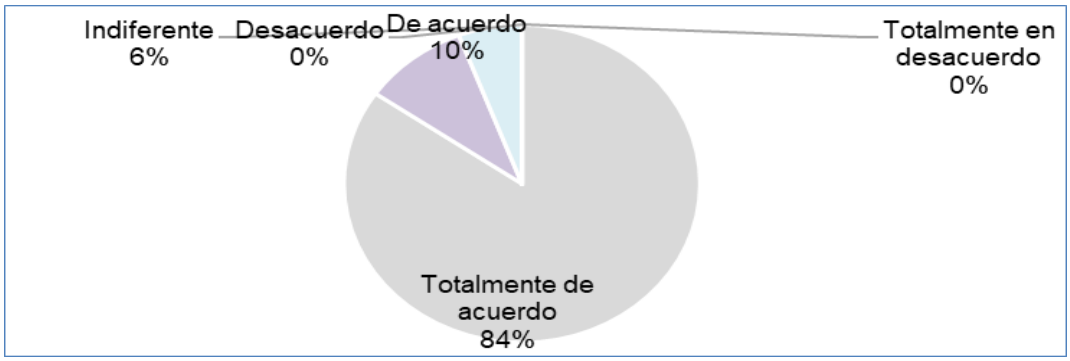
7.- ¿Estima usted que el emprendedor debe de adaptarse a los cambios y exigencias de la demanda de la sociedad?

Tabla 10 el emprendedor debe de adaptarse a los cambios

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 7	Totalmente de acuerdo	44	**85%**
	De acuerdo	5	**10%**
	Indiferente	3	**6%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**52**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 9 el emprendedor debe de adaptarse a los cambios



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón

Elaborado por: Castro Piloso Martha

Análisis:

Los estudiantes demostraron en los resultados de la encuesta en estar de acuerdo que la enseñanza debe adaptarse a las competencias actuales, porque se ve obligado a cubrir ciertas necesidades de que se requieren en el campo laboral y poder satisfacer dichas necesidades con un conocimiento adecuado.

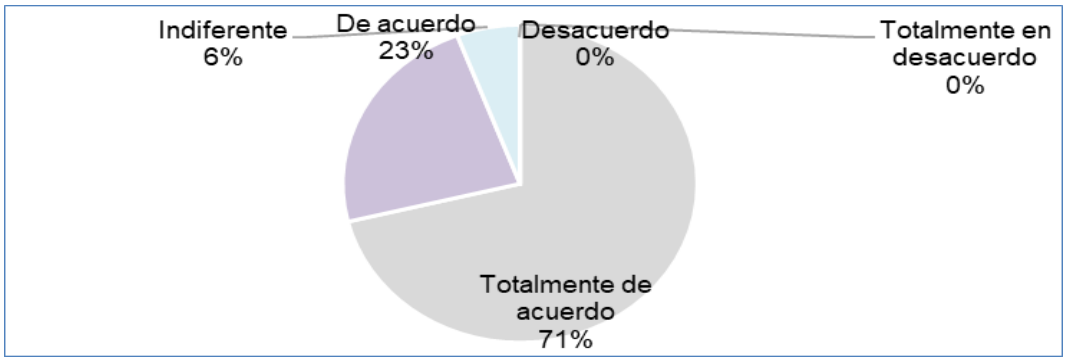
8.- ¿Cree usted que la creación de un plan de exportación será una herramienta que fomente nuevas plazas de trabajo?

Tabla 11 herramienta que fomente el aprendizaje

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 8	Totalmente de acuerdo	37	**71%**
	De acuerdo	12	**23%**
	Indiferente	3	**6%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**52**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 10 herramienta que fomente el aprendizaje



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón

Elaborado por: Castro Piloso Martha

Análisis:

Los resultados, mostraron que la mayoría está muy de acuerdo en la creación de un plan de exportación y ser implementada en la enseñanza cotidiana, cuando hablamos de un plan de exportación es un proceso muy extenso, pero, es importante que el estudiante esté capacitado de estos dichos procesos que en algún momento de su crecimiento profesional ellos necesitaran.

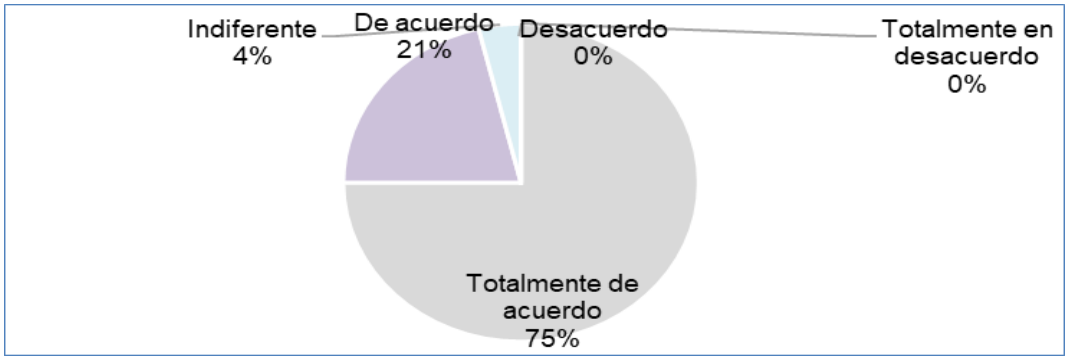
9.- ¿Estaría usted interesado en aplicar el plan de exportación?

Tabla 12 interesado en aplicar el plan

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 9	Totalmente de acuerdo	39	**75%**
	De acuerdo	11	**21%**
	Indiferente	2	**4%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**52**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 11 interesado en aplicar el plan



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

Los estudiantes están muy de acuerdo en aplicar el plan de exportación, porque si existe una falta de conocimiento, es necesario proyectarlo no tanto como parte personal de querer emprender, sino poder demostrarlo de tus capacidades profesionales dentro de una organización empresarial a la cual accedan en un futuro.

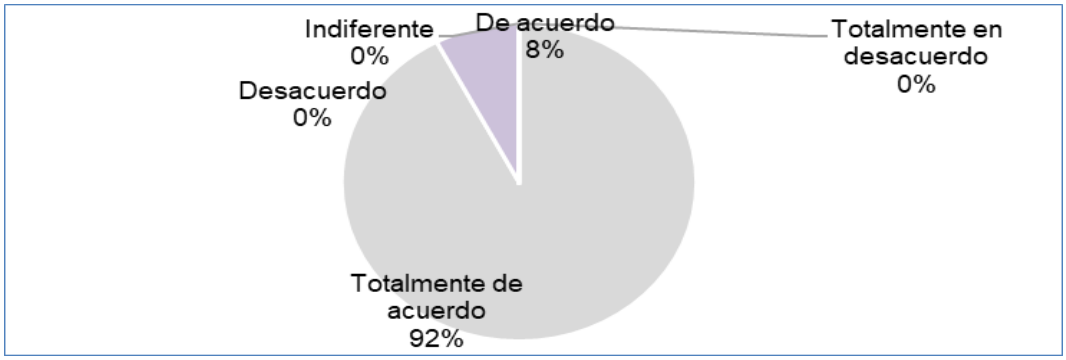
10.- ¿Cree usted que el plan de exportación ayudara al bachillerato a desarrollar la práctica emprendedora?

Tabla 13 plan de exportación

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 10	Totalmente de acuerdo	48	**92%**
	De acuerdo	4	**8%**
	Indiferente	0	**0%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**52**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 12 plan de exportación



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

En la última pregunta de la encuesta, los estudiantes consideran en su totalidad estar de acuerdo con el desarrollo de esta idea, este es un proceso fundamental dentro de una actividad empresarial, si se enfocan en el emprendimiento a medida que se vayan creciendo es probable que la necesiten.

3.8 Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta aplicada a los docentes del colegio Dr. Francisco Huerta Rendón

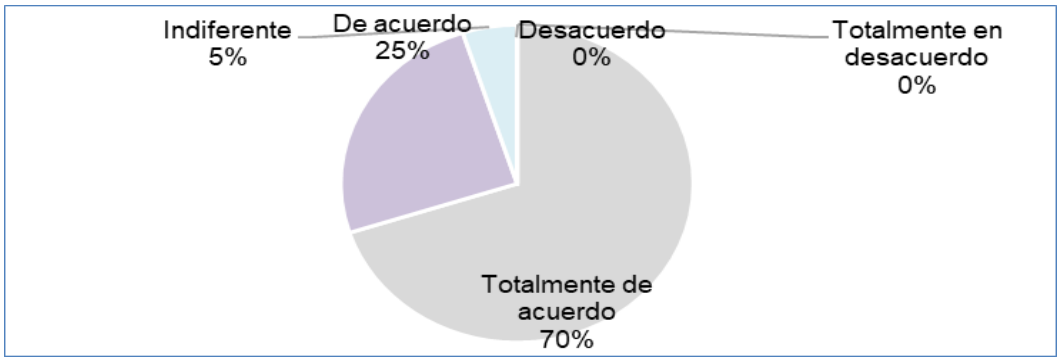
1.- ¿Cree usted que al incrementar la formación teórico-práctica en la actividad empresarial se les facilitaría a los estudiantes la inserción laboral?

Tabla 14 fomentará la inserción laboral

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 11	Totalmente de acuerdo	14	**70%**
	De acuerdo	5	**25%**
	Indiferente	1	**5%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**20**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 13 fomentará la inserción laboral



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

Muchos de los docentes están muy de acuerdo con incrementar la formación teórico-práctica en el aula, ellos piensan que los estudiantes de hoy en día no se enfocan a esta nueva cultura de emprender, pero no les apuesta que en algún momento que crezca académicamente o profesionalmente se direcciones en el camino comercial.

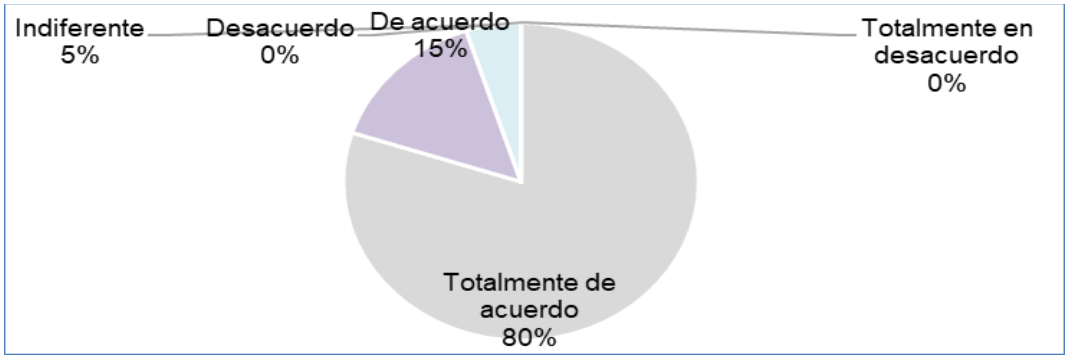
2.- ¿Considera usted que mejorada la formación con la actividad empresarial permitirá un desarrollo social y económico?

Tabla 15 desarrollo social y económico

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 12	Totalmente de acuerdo	16	**80%**
	De acuerdo	3	**15%**
	Indiferente	1	**5%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**20**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 14 desarrollo social y económico



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

Los docentes consideran al estar muy de acuerdo con mejorar la formación con la actividad empresarial, porque no ven a los estudiantes de este nuevo milenio enfocados a seguir un camino a la independencia laboral, consideran que los estudiantes están a falta de motivación no tanto por el docente sino por ellos mismo o los familiares que los rodean, la sociedad se ha vuelto tan simple y vacía que solo pueden ver en los estudiantes son bajas proyecciones de progreso.

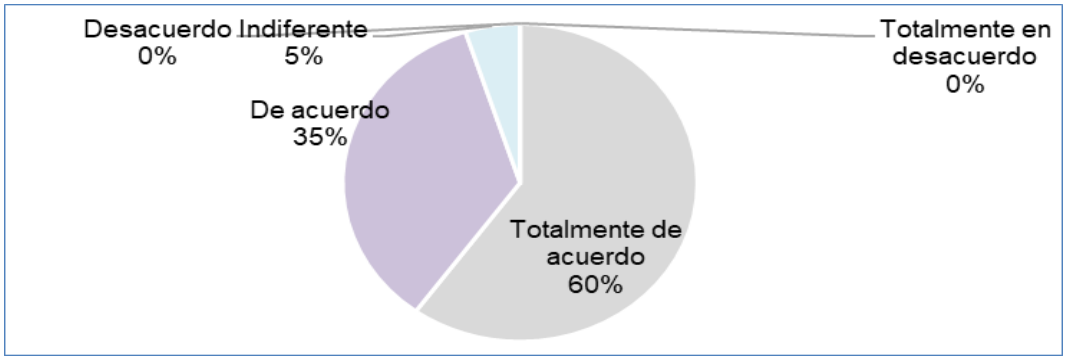
3.- ¿Estima usted que la actividad empresarial estimulará el emprendimiento en los estudiantes?

Tabla 16 la actividad empresarial estimulará el emprendimiento

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 13	Totalmente de acuerdo	12	**60%**
	De acuerdo	7	**35%**
	Indiferente	1	**5%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**20**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 15 la actividad empresarial estimulará el emprendimiento



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

En la idea de que la actividad empresarial estimulará el emprendimiento lo docentes manifiestan estar de acuerdo, porque los estudiantes serán motivados cuando ellos fomenten lo que realmente se sientan seguro de querer hacer por ellos mismo, la educación hace su parte lo indico un docente, pero están en ellos que quieran forjar para poder tener una vida digna y un ingreso sostenible.

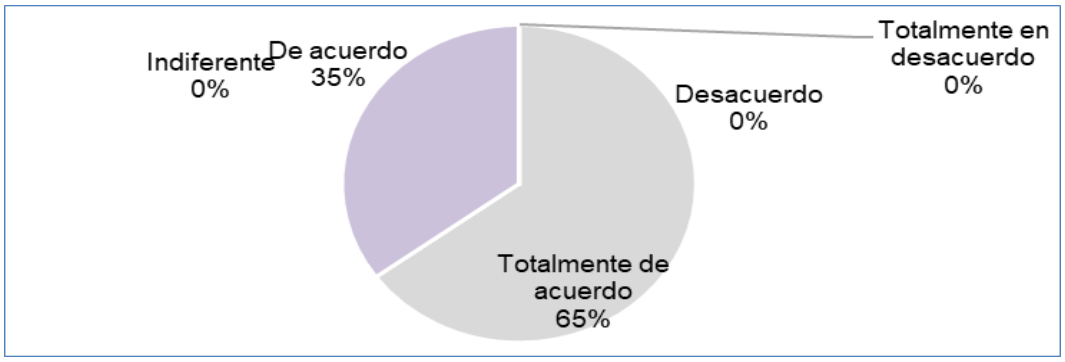
4.- ¿Considera usted que el conocimiento sobre actividad empresarial es importante para los estudiantes?

Tabla 17 actividad empresarial es relevante

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 14	Totalmente de acuerdo	13	**65%**
	De acuerdo	7	**35%**
	Indiferente	0	**0%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**20**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 16 actividad empresarial es relevante



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

En los resultados de la encuesta se observa que están muy de acuerdo con implementar un conocimiento sobre actividad empresarial para fomentar la enseñanza, es importante saber llegar al estudiante con nuevos conocimientos en cuanto a una actividad empresarial, para que los estudiantes no tengan vacíos, ya que van de la mano para el desarrollo empresarial.

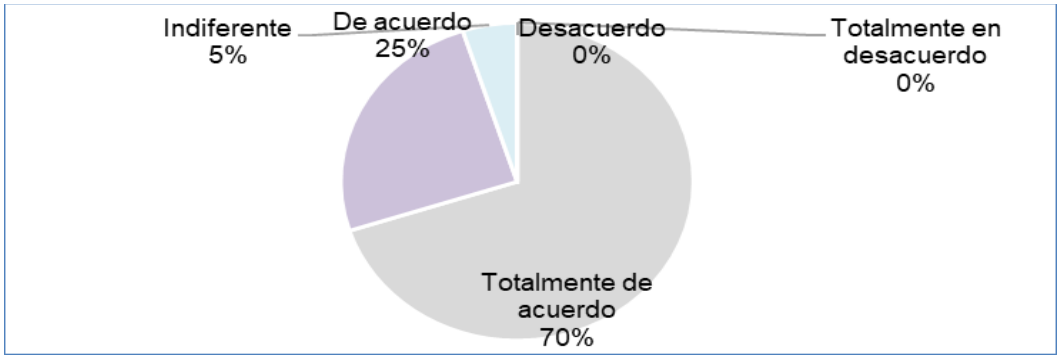
5.- ¿Cree usted que la experiencia en emprendimiento tiene que ser un requisito para trabajar?

Tabla 18 la experiencia en emprendimiento

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 15	Totalmente de acuerdo	14	**70%**
	De acuerdo	5	**25%**
	Indiferente	1	**5%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**20**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 17 la experiencia en emprendimiento



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

Los docentes vieron la importancia de tener alguna experiencia en emprendimiento por lo cual están muy de acuerdo con esta idea, las experiencias se adquieren con el diario vivir que tiene las personas ya sean en conocimiento académicos o laboralmente y que para ello los estudiantes solo deben ser preparados académicamente

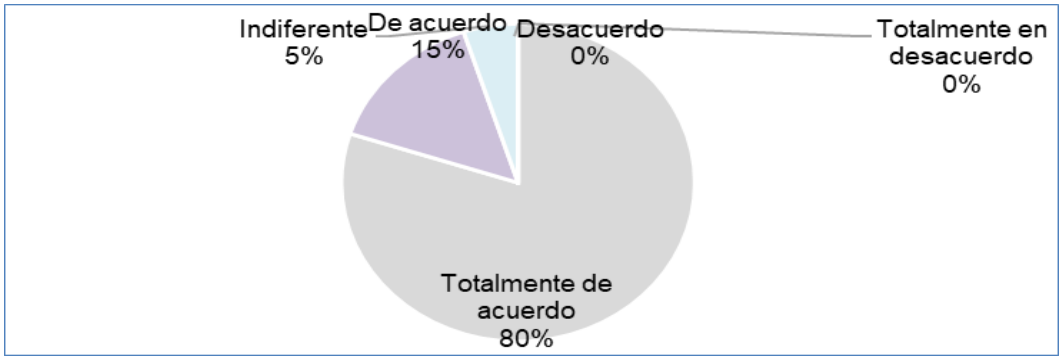
6.- ¿Considera usted socializar en el bachillerato el aporta a la formación emprendedora?

Tabla 19 Aporte a la formación emprendedora

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 16	Totalmente de acuerdo	16	**80%**
	De acuerdo	3	**15%**
	Indiferente	1	**5%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**20**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 18 Aporte a la formación emprendedora



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

Los docentes están de acuerdo en socializar en el bachillerato el aporta a la formación emprendedora, ellos ven con buenos ojos algún cambio que se logrará realizar a favor de los estudiantes mediante el emprendimiento, muchos de los docentes creen que se debe fomentar al estudiante con enfoque del comercio internacional. Se siente capacitados para asumir el camino que deben tomar a futuro.

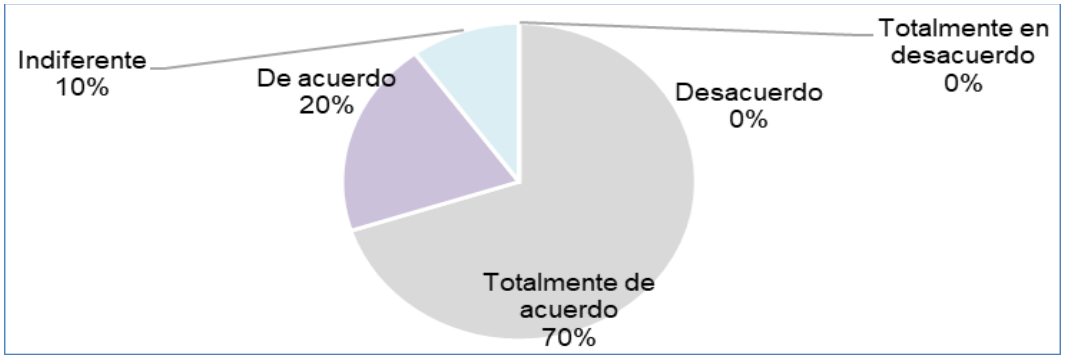
7.- ¿Estima usted que el emprendedor debe de adaptarse a los cambios y exigencias de la demanda de la sociedad?

Tabla 20 el emprendedor debe de adaptarse a los cambios

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 17	Totalmente de acuerdo	14	**70%**
	De acuerdo	4	**20%**
	Indiferente	2	**10%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**20**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 19 el emprendedor debe de adaptarse a los cambios



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

A la respuesta de esta interrogante se obtuvo que la mayoría está muy de acuerdo en que el emprendedor debe de adaptarse a los cambios, por ello los docentes no lo vieron como exigencias, sino más bien como necesidades que el emprendedor debe visualizar una formación con las demandas actuales del comercio internacional, para poder tener un satisfactorio desarrollo empresarial.

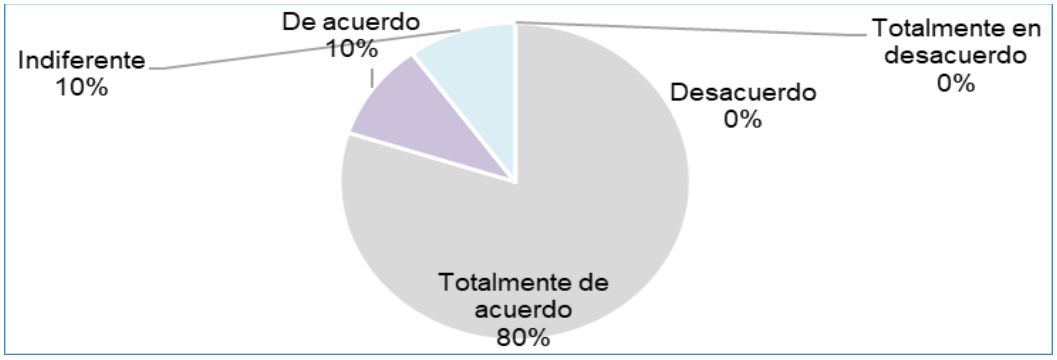
8.- ¿Cree usted que la creación de un plan de exportación será una herramienta que fomente el aprendizaje?

Tabla 21 herramienta que fomente el aprendizaje

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 18	Totalmente de acuerdo	16	**80%**
	De acuerdo	2	**10%**
	Indiferente	2	**10%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**20**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 20 herramienta que fomente el aprendizaje



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

En los resultados obtenidos los docentes están de acuerdo que es importante un plan de exportación para fomentar el aprendizaje y futuras actividades empresariales de crecimiento económico, oor ello se debe corregir los obstáculos actuales que limitan el aprendizaje con enfoques de mercados locales.

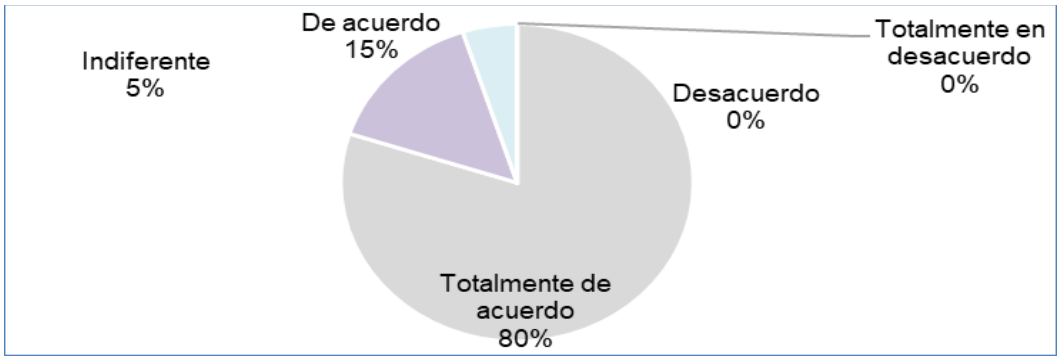
9.- ¿Estaría usted interesado en aplicar el plan de exportación?

Tabla 22 interesado en aplicar el plan

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 19	Totalmente de acuerdo	16	**80%**
	De acuerdo	3	**15%**
	Indiferente	1	**5%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**20**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 21 interesado en aplicar el plan



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

Los encuestados manifestaron que están de acuerdo e interesado en aplicar el plan de exportación como un anexo académico, en algún momento, fue lo que expreso un docente, al desarrollar un emprendimiento en mercados internacionales o si se realizarían en el campo laboral de una empresa el aprendizaje mediante un plan de exportación será de mucha ayuda para el estudiante.

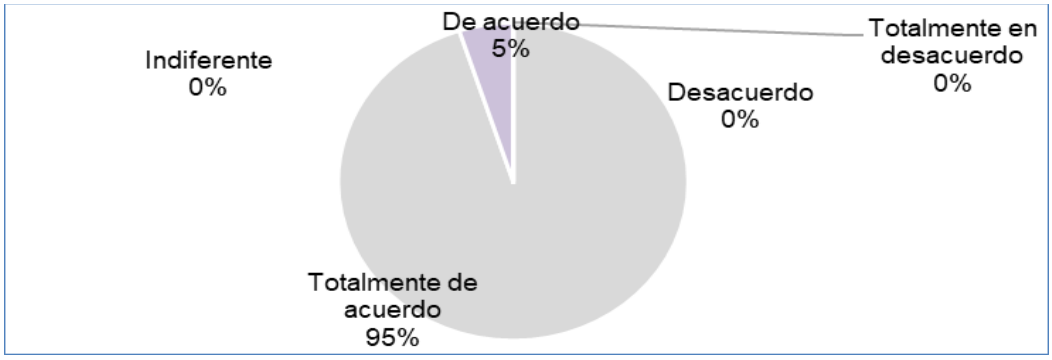
10.- ¿Cree usted que el plan de exportación ayudara al bachillerato a desarrollar la práctica emprendedora?

Tabla 23 plan de exportación

Código	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ítem n. 20	Totalmente de acuerdo	19	**95%**
	De acuerdo	1	**5%**
	Indiferente	0	**0%**
	En desacuerdo	0	**0%**
	Totalmente en desacuerdo	0	**0%**
	Total	**20**	**100%**

Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Gráfico 22 plan de exportación



Fuente: Unidad educativa Dr. Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Castro Pilozo Martha

Análisis:

En la pregunta referente al plan de exportación, los docentes están de acuerdo en aplicarlo dentro de su hora, hay docente que en verdad se sienta con una motivación que pueda guiar al estudiante encaminándolo a desarrollarse de manera independiente y libre de poder crecer en una actividad empresarial.

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE FILOSOFIA LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACION

LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA EDUCACION CON MENCION EN COMERCIO EXTERIOR

Entrevista

P.- ¿Considera Ud., que los estudiantes que cursan el bachillerato tienen una aceptable o ninguna formación en actividad empresarial? (justificar la respuesta)

Los estudiantes del Bachillerato tienen una aceptable formación empresarial o emprendedora por que se utilizan los libros que entrega el Ministerio de Educación y los docentes se aplican a las planificaciones institucionales

P.- ¿Considera Ud., que los docentes motivan e inducen a los estudiantes a practicar la actividad empresarial en la formación emprendedora? (justificar la respuesta)

Los docentes al aplicar las planificaciones curriculares si motivan a los estudiantes los cuales si las ponen en prácticas de acuerdo a sus propias limitaciones como por ejemplo los estudiantes de segundo y tercero de bachillerato realizan ferias de alimentos elaborados

P.- ¿Considera Ud., que el desarrollo de la práctica en emprendimiento fomentara la creación de plazas de trabajo? (justificar la respuesta)

De acuerdo a las cifras oficiales del INEC, nuestro país tiene en comparación con la región el menor número de desempleados y un promedio de empleos autónomos, lo que significa que la práctica del emprendimiento si crea fuentes de trabajo y si estos son constantes crecen

P.- ¿Cómo considera Ud., que la socialización de la malla curricular tiene suficiente contenido para reforzar el aspecto cognitivo de los estudiantes? (justifique la respuesta)

Las instituciones públicas nos adherimos a lo que dispone el Ministerio de Educación, pero eso no significa que somos literales, la malla curricular nuestra es flexible lo que nos permite poder utilizar las redes de comunicación e investigación para fortalecer el contenido cognitivo de todos nuestros estudiantes

P.- ¿Ud., considera que un plan de exportación reforzara el desarrollo de la práctica de la actividad empresarial en la formación en emprendimiento, mejorando las relaciones interpersonales docente estudiantes? (justificar la respuesta)

Toda contribución científica que permita a un estudiante en edad de ser económicamente activa es buena, el conocimiento de los mecanismos lo llevara a intentar no una sino varias veces en caso de fracasar a intentarlo nuevamente

3.9 Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

- La formación sobre la actividad empresarial que reciben los estudiantes de Bachillerato del colegio Huerta Rendón no se efectúa de manera adecuada de manera que los futuros profesionales puedan contar con un nivel alto de cualificación. Esto se debe por la falta de desarrollo de competencias profesionales en los estudiantes y sobre todo de una formación que vaya a la vanguardia de las necesidades del mercado laboral.

- También se observa que el tiempo que determinan para la enseñanza sobre aspectos que conciernen a las actividades empresariales es muy limitada, lo cual ocasiona un aprendizaje poco favorables en los estudiantes.

- Dentro de los contenidos académicos que reciben los estudiantes de Bachillerato del colegio Huerta Rendón no consta la enseñanza actualizada sobre el emprendimiento un tema indispensable que todo estudiante debe tener noción para poder realizar comercializaciones internacionales a futuro que se lleva a cabo en el Ecuador, esto hace que existan vacíos académicos en los estudiantes.

- Se observa que la asignatura emprendimiento no es socializada con parámetros enfocados al comercio internacional, lo que provoca una ausencia de competencias indispensables para futuros emprendimientos u oportunidades en el campo laboral.

- En la actualidad la carrera de Comercio Exterior no provee a sus estudiantes programas de capacitación que ayuden a complementar sus conocimientos académicos en materias del emprendimiento ya que conlleva al comercio exterior fortaleciendo así su perfil profesional para alcanzar mayores oportunidades en el campo laboral.

Recomendaciones

- Capacitar a los docentes del Colegio Huerta Rendón de manera continua en la materia Emprendimiento ya que es una nueva materia técnicas que va en relación con el comercio exterior, para aportar de saberes enriquecidos a sus estudiantes, guiándolos de manera teórica y práctica durante el proceso de aprendizaje empleando los recursos y métodos apropiados para asegurar en el estudiante el dominio de estos conocimientos.

- Se recomiendo que se le asigne a los temas de las actividades empresariales un tiempo considerables para que el estudiante de esta manera pueda asimilar de mejor manera el conocimiento necesario.

- Integrar el aprendizaje del Emprendimiento en la especialidad del comercio exterior dentro de la malla curricular para aportar al estudiante el conocimiento y dominio de las distintas tramitologías que se efectúan en la exportación e importación de mercancías a través de este sistema en el país.

- Para corregir esta problemática se debe capacitar y recordar constantemente al personal docente sobre las oportunidades que ofrece el comercio internacional en el campo del emprendimiento formal.

- El colegio Huerta Rendón, debe idear nuevas estrategias que logren establecer las capacidades intelectuales de los estudiantes a través de casa abierta o concursos intercolegiales ya que esto favorecerá al diseño de programas con valor curricular destinados a los estudiantes, y la formación profesional y a su inserción en el mercado laboral.

CAPITULO IV

LA PROPUESTA

4.1 Titulo

PLAN DE EXPORTACIÓN

4.2 Justificación

De acuerdo al desarrollo de la investigación del proyecto, la información que se ha obtenido es importante; la cual permite primero enfocarnos en el escaso conocimiento y motivación para desarrollar la actividad empresarial, así como la falta de interés de los alumnos por la formación emprendedora. Bajo este concepto, se propone Plan de Exportación, de manera que pueda ser incorporado, con el propósito de incentivar a los estudiantes de Bachillerato de la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón ubicado en la zona 5, provincia del Guayas, Cantón Guayaquil, cuyo objetivo y beneficio sea ayudar a la a incrementar su nivel académico en la asignatura de emprendimiento.

El interés como docente, está enfocado en realizar un trabajo más participativo e interactivo en el proceso del aprendizaje, relacionando la dinámica pedagógica entre docente-alumno; complementando los propósitos con la aplicación de destrezas, logrando como resultados estudiantes innovadores en conocimientos y más comunicativos en el aula de clases.

Con la implementación de esta propuesta, también se beneficiarán los docentes de la Unidad educativa; permitiéndoles estar actualizados en asuntos de desarrollo y evolución educativa; adquiriendo nuevos conocimientos que podrán ser empleados en las asignaturas que impartan dentro del salón de clases.

La propuesta tiene como fin, intensificar el conocimiento y conveniencia del estudiante en su diario vivir; empleando sus destrezas y habilidades de educación con la sociedad, destacando la calidad de estudiantes que se forman en la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón.

4.3 Objetivos de la propuesta

Objetivo general

Ayudar a los estudiantes a mejorar los procesos de formación emprendedora, mediante el plan de exportación.

Objetivos específicos

- Exponer los alcances que se pueden obtener con la ejecución de un plan de exportación para alcanzar la excelencia académica.

- Explicar los procesos idóneos que deben hacer estudiantes para realizar un emprendimiento.

- Aplicar los aspectos funcionales; para que el estudiantado le dé el uso correcto a la misma, estimulándolo a adquirir nuevos conocimientos y su inserción en el campo laboral.

4.4 Aspectos teóricos de la propuesta

Nuestra fundamentación teórica destaca la educación, facultado a la solución de problemas que se presentan en el proceso de formación del estudiante, desarrollando capacidades analíticas y sociables, cumpliendo con los objetivos planteados por la unidad educativa.

Hacemos énfasis en lo teórico-práctico, enfocados en el Plan de Exportación, de manera que este hará participar al estudiante, supervisado por el docente, facilitando la realización de tareas y promoviendo una investigación de estudio más productiva, permitiendo adquirir conocimientos más duraderos.

Aspecto filosófico

Este aspecto nos conlleva a una filosofía crítica y propositiva; critica porque observa el problema que existe en el plano educativo, y propositiva, porque crea un nivel de conciencia en la comprensión lectora proponiendo una solución fomentando la pedagogía activa.

Aspecto pedagógico

En el presente, los métodos de enseñanza son innovadores, provocando en el estudiante, emplear todas sus capacidades, utilizando todo el potencial del cerebro; razonando y construyendo con la información que el docente imparte.

Para el docente usar pedagogías que empleen estrategias dinámicas, resulta innovador y factible; fortaleciendo las expectativas de enseñanza, originando que sus clases sean más inter activas e instructivas.

La utilización de pedagogías influenciada por el Plan de Exportación, relaciona el aprendizaje del alumno, con la participación activa del docente cambiando el esquema de enseñanza haciéndolo práctico y sencillo.

Aspecto sociológico

Perfeccionar aptitudes sociables en el alumno, permitirá desarrollar el pensamiento crítico, influenciando a su crecimiento personal y profesional. Ayudar al crecimiento personal e intelectual del estudiante, le permite ganar orientación de confianza, con la finalidad de relacionarse y

comunicarse con su entorno social. La función laboral del docente será incitar al estudiante a realizar trabajos grupales, fomentando la integración con los demás compañeros, compartiendo ideas y conocimientos.

Utilidad y beneficios del plan de exportación

Complementar el aprendizaje del estudiante.
Realizar trabajos didácticos en emprendimiento.
Generar actividad en el alumno, fomentando la práctica de todas sus habilidades y destrezas.
Crear alternativas de búsqueda de información valederas.
Relacionar la creatividad e interés por parte de los estudiantes.

4.5 Factibilidad de su aplicación

La investigación realizada determino el problema, encontrando falencias en el nivel cognitivo de los estudiantes en él emprendimiento, originado por la falta de material de apoyo, aplicadas a la pedagogía educativa.

La implementación de este proyecto, factible y ejecutable para los estudiantes de la institución, beneficiara a incrementar su aprovechamiento y rendimiento académico. Crear oportunidades de desarrollo en el ámbito escolar, y cumplir con todos los aspectos determinantes para la ejecución del diseño de un Plan de Exportación, permitirán lograr la aceptación del entorno socio económico.

Una de las prioridades de nuestro proyecto es fomentar estudiantes de calidad, innovadores, participativos y productivos. Confirmando la factibilidad de nuestra propuesta. Para la implementación de nuestra

propuesta, detallaremos los siguientes recursos de factibilidad para su proceso de aplicación:

Factibilidad financiera

El costo de mi proyecto es financiado con los recursos propios de la investigadora, contribuyendo al progreso de la Unidad educativa Francisco Huerta Rendón. De acuerdo a esto seleccionamos las actividades más acordes para la elaboración de un Plan de Exportación.

Una vez establecidos los esquemas de la propuesta, con la inversión y capital inicial, determinamos la rentabilidad del proyecto, siendo los beneficiados directos los estudiantes y docentes del plantel.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Materiales de Oficina			
Resma Papel Bond	4	3,80	15,20
Impresiones	200	0,05	10,00
Cd´s	2	1,25	2,50
Anillados	2	1,25	2,50
Copias	100	0,03	3,00
Empastados	2	15,00	30,00
Transporte	50	0,25	12,50
Bolígrafos	10	0,40	4,00
Lápices	50	0,20	10,00
Carpetas manila	4	0,50	2,00
Alimentación	15	2,00	30,00
Botellas de agua	15	0,30	4,50
Recursos tecnológicos			
Software Interactivo	1	250,00	250,00
Internet	5	1	5,00
		TOTAL	375,70

Factibilidad técnica

El adquirir conocimientos nos lleva a emplear técnicas didácticas que guie al docente al proceso de formación del estudiante, diseñando métodos teóricos-prácticos; la implementación de procesos facilita utilizar recursos y materiales educacionales, cuyo propósito es fortalecer el aprendizaje, aplicando pedagogía formativa.

Factibilidad humana

Aprender, entender y desarrollar temas de interés investigativo será una oportunidad de crecimiento y progreso para el personal docente como el estudiantil, encaminado hacia la implementación de proyectos pedagógicos activo-participativo.

4.6 Descripción de la propuesta

Un Plan de Exportación es un instrumento práctico que permite a una persona natural y/o, jurídica poder iniciar o consolidarse en un mercado altamente competitivo siendo este el interno, como externo y el regional, esto lo he estructurado en etapas claras bien establecidas siguiendo un orden secuencial en las que las distintas operaciones se dan de acuerdo a las características o estándares internacionales.

Sección I: Ayudar al estudiante a mejorar los procesos de formación emprendedora mediante un plan de exportación. Dando por incentivos propios en la elección de un producto, enfocar el negocio.

Sección II: Instruir al estudiante sobre las creaciones de compañías, el estudio del mercado, los posibles clientes y los hábitos del consumidor

Sección III: Lograr un aprendizaje sobre las competencias que existen en el mercado, con quienes colaborar en el momento de la distribución del producto y educar al estudiante lo que son los canales de distribución en la que ellos puedan comercializar su producto.

Sección IV: Explicar al estudiante que es un plan de exportación exponiendo las razones el por qué realizar, que evitar en un plan de negocio, así como enfocar la el tipo de empresa que debe diseñar para poder representar el producto junto con el personal de trabajo.

Sección V: Enfocar al estudiante sobre el precio que debe obtener su producto ya terminado, saber utilizar las estrategias comerciales dentro de las negociación del producto, dentro de un sistema independiente de la empresa basándonos en el FODA.

Sección VI: Explicar al estudiante que es un FODA, como manejar las promociones y las publicidades del producto terminado.

Sección VII: Encaminar al estudiante como se debe comercializar internacionalmente el producto e indicar sus procedimientos de la exportación y que es un pre-embarque.

Sección VIII: En base al aprendizaje indicar al estudiante cuales son los requisitos que se debe realizar en la exportación al país de destino, reconocer lo que es una factura comercial.

Sección IX: Determinar que es un Arancel, certificados fitosanitarios y sobre todo someterse a la leyes contra el bioterrorismo.

Sección X: Conceptualizar cuales son los regímenes de Importación y sus términos internacionales del comercio.

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

PLAN DE EXPORTACIÓN

AUTORA: Castro Pilozo Martha
Guayaquil 2019

PLAN DE EXPORTACIÓN

ÍNDICE

Sesión I

Sesión II

Sesión III

Sesión IV

Sesión V

Sesión VI

Sesión VII

Sesión VIII

Sesión IX

Sesión X

Cronograma y políticas para el desarrollo de los talleres

TOTAL DE HORAS	APERTURA BIENVENIDA	Sesión # 1-2-3-4-5	Sesión # 6-7-8-9-10	TALLERES	ACTIVIDADES	CLAUSURA
20 HORAS	10 MINUTOS	APLICACIÓN INSTITUCIONAL		15 MIUNTOS	15 MIUNTOS	10 MIUNTOS

POLÍTICAS DE DESARROLLO
Los asistentes deben estar puntuales a cada uno de las sesión que posee el plan de negocio de lo contrario no se llevará a cabo
Debe contar con una asistencia hasta del 70 % de los beneficiados para que se desarrolle.
Se debe contar con todos los recursos didácticos, tecnológicos, infraestructura y humano
Dos faltas implicarían la expulsión del participante del evento
Para recibir el certificado de participación debe rendir los talleres evaluativos
El especialista debe cumplir con los requisitos detallados en la parte estratégica de las sesión

Sesión I

PLAN DE EXPORTACIÓN

Objetivo: Ayudar a los estudiantes a mejorar los procesos de formación emprendedora, mediante el diseño de un plan de exportación.

PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO			
1. DATOS INFORMATIVOS:			
Temas de la sección	**EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL**		
Producto Tabú Negativo Enfoque del Negocio Contexto	La interculturalidad/Formación de una ciudadanía democrática/Protección del medio ambiente. **EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA** ESCUCHAR-HABLAR-LEER-ESCRIBIR-TEXTO		
2. PLANIFICACIÓN			
ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS CICLO DEL APRENDIZAJE (ERCA)	**RECURSOS**	**INDICADORES DE LOGRO**	**TÉCNICAS/ INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN**
Anticipación **Motivación inicial: Dinámica capitán manda** **EXPERIENCIA. ¿Qué sabes del tema?** ➢ Observar las diversas palabras del papelote. **REFLEXIÓN.** ➢ Exponer sobre el que más sabe. **Construcción** **CONCEPTUALIZACIÓN. ¿Qué debes aprender?** ➢ Demostrar situaciones reales con la ayuda de las técnica del que más sabe ➢ Ejercitar como elaborar organigrama de acuerdo a las necesidades institucionales ➢ Definir funciones en el organigrama **Consolidación** **APLICACIÓN. ¿Qué has aprendido?** ➢ Aplica técnica del que más sabe. ➢ Revisión de diferentes modelos de organigrama	➢ Papelote. ➢ Diccionario. ➢ Marcadores Hojas papel Bonds.	Trabajar con la técnica de taller pedagógico	**TÉCNICA: Elabore un organigrama.**

Cultura colaborativa

Desarrollo del taller I

Producto

El té de jengibre son productos muy populares y reconocidos en la población indistintamente de los sectores socio-económicos en que se encuentren, en la investigación que se realizó por parte de Michael Scott Doyle, T. Bruce Fryer en su trabajo titulado Éxito comercial se define estos productos como el tipo de alimento en muchas partes se lo considera fuera de las principales comidas del día; pero también existen sectores en donde forman parte indispensable en el desayuno diario de los niños para comenzar el día.

Cuando se habla de los productos considerados comerciales el más representativo es el que contiene papas fritas en su contenido seguidas por las frituras de maíz o plátano, estos dos productos son los que acaparan en gran magnitud el mercado internacional.

En Ecuador existen pequeños emprendimientos que se dedican a la producción y comercialización de estos productos, teniendo como resultado en el mercado una aceptación interesante, pero sufren el inconveniente de no poder crecer por falta de un manejo idóneo de los recursos y en los procesos de comercialización

Tabú Negativo

Durante el tiempo que se ha comercializado el producto de se encuentra una serie de pensamientos negativos sobre el consumo de los mismos, tenemos que el principal inconveniente es la creencia de que gracias a la aparición de estos productos se comenzó a generar el control alimenticio a temprana edad.

Enfoque del Negocio

El proyecto tiene el propósito de otorgar a los estudiantes una ayuda para que ellos puedan desempeñar buenos procesos comerciales para así obtener un desarrollo económico, por ello uno de estos procesos es tener bien clara la idea de hacia donde se quiere llevar el emprendimiento dependiendo de las capacidades académicas. El negocio que se pretende será en el ámbito de alimentos procesados, con una estructura de micro empresa.

Se justifica esta postura de la siguiente manera:

- La postura de comercializar en el extranjero es debido a la globalización y sus oportunidades, permite gozar de una mayor demanda con precios relativamente más rentables que los locales.

- El té de jengibre que se comercializan en los países foráneos son en su mayoría locales pero aun así la participación extranjera lleva un porcentaje interesante del mercado, por eso se desea incursionar en mercados de otros países para gozar de este fenómeno comercial.

- Otro detalle a recalcar por lo que se justifica es la composición del producto, el cual es 100% natural en su proceso de producción y se espera una aceptación favorable por poseer estas características.

Contexto

El contexto es donde se manifiesta la situación conflicto socio-económica de los sectores que influyen alrededor de la micro empresa, se realiza un análisis mediante un marco internacional y la situación local del producto a ofertar.

TALLER I

1.-¿Qué es el Producto?

_____
_____
_____
_____
_____

2.-¿Cuál es el Tabú Negativo comercial?

_____
_____
_____
_____

3.-¿Mencione un enfoque del negocio?

_____
_____
_____
_____
_____

4.-¿Contexto del emprendimiento?

_____
_____
_____
_____

Sesión II

TEMA: PLAN DE EXPORTACIÓN

Objetivo: Ayudar a los estudiantes a mejorar los procesos de formación emprendedora, mediante el diseño de un plan de exportación.

PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO			
1. DATOS INFORMATIVOS:			
Temas de la sección		**EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL**	
Mercado **Compañía** **Clientes** **Hábitos del consumidor**		La interculturalidad/Formación de una ciudadanía democrática/Protección del medio ambiente. **EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA** ESCUCHAR-HABLAR-LEER-ESCRIBIR-TEXTO	
2. PLANIFICACIÓN			
ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS CICLO DEL APRENDIZAJE (ERCA)	**RECURSOS**	**INDICADORES DE LOGRO**	**TÉCNICAS/ INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN**
Anticipación **Motivación inicial: Dinámica capitán manda** **EXPERIENCIA. ¿Qué sabes del tema?** ➢ Observar las diversas palabras del papelote. **REFLEXIÓN.** ➢ Exponer sobre el que más sabe. **Construcción** **CONCEPTUALIZACIÓN. ¿Qué debes aprender?** ➢ Demostrar situaciones reales con la ayuda de las técnica del que más sabe ➢ Ejercitar como elaborar organigrama de acuerdo a las necesidades institucionales ➢ Definir funciones en el organigrama **Consolidación** **APLICACIÓN. ¿Qué has aprendido?** ➢ Aplica técnica del que más sabe. ➢ Revisión de diferentes modelos de organigrama	➢ Papelote. ➢ Diccionario. ➢ Marcadores Hojas papel Bonds.	Trabajar con la técnica de taller pedagógico	**TÉCNICA: Elabore un organigrama.**

Cultura colaborativa

Desarrollo del taller II

Mercado

Uno de los análisis más coherentes para este tipo de proyectos es el que se lo realiza mediante las 5-C; este permite seguir un orden de las circunstancias que se presentan en el trayecto de la comercialización.

Las 5-C

- Contexto
    - Dónde estamos?
- Compañía
    - Quiénes somos?
- Clientes
    - A quiénes servimos?
- Competencia
    - Con quiénes competimos?
- Colaboradores
    - En quién nos apoyamos?

Compañía

Se empieza por emprendimiento formado una micro empresa en donde se maneje un capital considerable a los gastos que sean necesarios para por comercializar el producto, en cuanto la estructura física se lo puede realizar en un almacén o galpón que permita la distribución de las diferentes áreas que se necesite como son la de servicio al cliente, producción, proceso, empaque y distribución.

Clientes

Los clientes son a quienes van dirigido el producto, en este caso la demanda que se busca satisfacer es la que proviene del extranjero teniendo como principal prospecto los participantes que se encuentran en el mercado de los EEUU de Norteamérica. El mercado a donde se dirige la iniciativa de comercialización del té de jengibre es a los Estados Unidos de Norteamérica, este mercado maneja el mayor volumen de demanda de las exportaciones del país.

Hábitos del consumidor

En general el consumo que posee el producto por los diferentes grupos de personas se lo realiza en una forma espontánea al principio, es un gusto adquirido al ver un producto nuevo y querer probarlo. Esto depende de las circunstancias en las que se encuentre el consumidor como lo es en una gasolinera, en la tienda del sector donde vive, caminando por la calle o en un bar que frecuente.

Se puede mencionar otras hipótesis de como el consumidor podría adquirir el producto ofertado como ejemplo:

- Comprar el producto en una tienda cercana a la empresa para las reuniones que se realicen.
- Para las reuniones de amigos como piqueo en el Market.
- En el mercado para toda la familia de forma continua (puede ser semanal, quincenal o mensual).
- En el bar del gimnasio, ya que el producto es bajo en grasas.

TALLER II

1.-¿Establezca cuál es el mercado meta?

2.-¿Mencione las características principales de su Compañía?

3.-¿Cuáles son los clientes potenciales?

4.-¿Qué puede hablar sobre los Hábitos del consumidor?

Sesión III

TEMA: PLAN DE EXPORTACIÓN

Objetivo: Ayudar a los estudiantes a mejorar los procesos de formación emprendedora, mediante el diseño de un plan de exportación.

PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO			
1. DATOS INFORMATIVOS:			
Temas de la sección		**EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL**	
Competencia **Colaboradores** **Proveedores de empaque** **Canales de distribución**		La interculturalidad/Formación de una ciudadanía democrática/Protección del medio ambiente. **EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA** ESCUCHAR-HABLAR-LEER-ESCRIBIR-TEXTO	
2. PLANIFICACIÓN			
ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS CICLO DEL APRENDIZAJE (ERCA)	**RECURSOS**	**INDICADORES DE LOGRO**	**TÉCNICAS/ INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN**
Anticipación **Motivación inicial: Dinámica capitán manda** **EXPERIENCIA. ¿Qué sabes del tema?** ➢ Observar las diversas palabras del papelote. **REFLEXIÓN.** ➢ Exponer sobre el que más sabe. **Construcción** **CONCEPTUALIZACIÓN. ¿Qué debes aprender?** ➢ Demostrar situaciones reales con la ayuda de las técnica del que más sabe ➢ Ejercitar como elaborar organigrama de acuerdo a las necesidades institucionales ➢ Definir funciones en el organigrama **Consolidación** **APLICACIÓN. ¿Qué has aprendido?** ➢ Aplica técnica del que más sabe. ➢ Revisión de diferentes modelos de organigrama	➢ Papelote. ➢ Diccionario. ➢ Marcadores Hojas papel Bonds.	Trabajar con la técnica de taller pedagógico	**TÉCNICA: Elabore un organigrama.**

Cultura colaborativa

Desarrollo del taller III

Competencia

En el mercado correspondiente a los productos de s se encuentra una competencia relativamente amplia, este producto cuenta con una gran diversidad de presentación y contenidos. Pero se mantiene todos bajo distintos perfiles comerciales por lo que la competencia directa para la oferta del proyecto.

Colaboradores

En la aplicación del proyecto es necesario estar rodeado de personas altamente competentes, es fundamental saber elegir este recurso para poder formar un emprendimiento sólido y con proyección de crecimiento. Este aspecto se divide en tres partes que son.

Provedores

- Materia orima
- Empaques
- Maquinaria
- Publicidad

- **Canales de distribución**
  - Ventas tradicionales
  - Estaciones de servicio
  - Ventas no tradicionales

- **Talento humano**
  - Perfil
  - Actitudes

Proveedores de empaque

En tema de empaque el producto estará cubierto por bolsas plásticas para proteger el contenido llevando el nombre del producto con sus respectivos certificados de control, las empresas encargadas de este servicio serán PLASTIEMPAQUES y EXPOPLAST. La segunda empresa tiene el beneficio de costo cero en los diseños al adquirir sus servicios a largo plazo. Este servicio tiene que tener un lapso de contratación de 15 días de anticipación ya que ese es el tiempo que lleva realizar todo el trabajo que se demande.

Canales de distribución

Los canales de distribución son el sistema o camino empleado que se usara para llegar al cliente, el manejo de estos canales son un punto importante en la comercialización por que dependerá de la localización de los puntos de ventas el volumen meta que se desea alcanzar por mes.

Se determina tres tipos de canales de distribución que se emplearan para que el producto llegue a su destino los cuales son:

- La venta tradicional
- Estaciones de servicios
- Venta no tradicional

Canales de distribución tradicionales Las ventas tradicionales son las que se realizan en los lugares comunes, aseo y al paso; estos puntos de ventas son demasiados e impredecibles.

Canales de distribución no tradicionales.- Estos canales son los que se realizan de una forma arriesgada ya que no se tiene la certeza de cómo resultaran las ventas

TALLER III

1.-¿Qué problemática conlleva la Competencia?

2.-¿Qué tipo de Colaboradores existen?

3.-¿Cómo podemos aliarnos correctamente con los Proveedores de empaque?

4.-¿Qué Canales de distribución son los más confiables?

Sesión IV

TEMA: PLAN DE EXPORTACIÓN

Objetivo: Ayudar a los estudiantes a mejorar los procesos de formación emprendedora, mediante el diseño de un plan de exportación.

PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO N° 1			
1. DATOS INFORMATIVOS:			
Temas de la sección	**EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL**		
Plan de Negocios **Razones para hacer un plan de negocio** **Qué evitar en su plan de negocios** **Talento Humano** **Perfil de negocio**	La interculturalidad/Formación de una ciudadanía democrática/Protección del medio ambiente.		
	EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA		
	ESCUCHAR-HABLAR-LEER-ESCRIBIR-TEXTO		
2. PLANIFICACIÓN			
ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS CICLO DEL APRENDIZAJE (ERCA)	**RECURSOS**	**INDICADORES DE LOGRO**	**TÉCNICAS/ INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN**
Anticipación **Motivación inicial: Dinámica capitán manda** **EXPERIENCIA. ¿Qué sabes del tema?** ➢ Observar las diversas palabras del papelote. **REFLEXIÓN.** ➢ Exponer sobre el que más sabe. **Construcción** **CONCEPTUALIZACIÓN. ¿Qué debes aprender?** ➢ Demostrar situaciones reales con la ayuda de las técnica del que más sabe ➢ Ejercitar como elaborar organigrama de acuerdo a las necesidades institucionales ➢ Definir funciones en el organigrama **Consolidación** **APLICACIÓN. ¿Qué has aprendido?** ➢ Aplica técnica del que más sabe. ➢ Revisión de diferentes modelos de organigrama	➢ Papelote. ➢ Diccionario. ➢ Marcadores Hojas papel Bonds.	Trabajar con la técnica de taller pedagógico	**TÉCNICA: Elabore un organigrama.**

Cultura colaborativa

Desarrollo del taller IV

Plan de Negocios

Se denomina al plan de negocio a la herramienta de trabajo que permite hacer una análisis de lo viable que puede ser el emprendimiento que deseamos realizar, el plan de negocio tiene diferentes fines como el de obtener la aprobación de ejecutivos superiores, conseguir una inversión extranjera, obtener un préstamo, conseguir una franquicia de renombre y como en este caso analizar la factibilidad que va a tener la idea de negocio que se desea alcanzar.

Razones de viabilidad

El plan de negocio también debe estar destinado a realizar un análisis de la viabilidad que podrá tener el emprendimiento propuesto lo que significa que si es la forma correcta las actividades y modalidades que se realizaron para la creación y comercialización del producto. Actividades como el estudio del mercado que permite obtener una idea de la demanda que se tendrá que cubrir, y analizar también la competencia que se encuentran en los mercados extranjeros.

Razones para hacer un plan de negocio

Situación de administración

El plan de negocio participa en la administración en los aspectos que se refieren al correcto uso de los recursos con los que cuenta la empresa en un determinado periodo de tiempo, las estrategias comerciales que se deben emplear y los tiempos de la puesta en marcha del plan deben estar contemplados en el junto con el análisis de cuanto costara realizarlos en beneficio de la empresa.

Qué evitar en su plan de negocios

Se debe evitar en el plan de negocio las siguientes circunstancias que debilitará el emprendimiento:

- Límites fuera de proporciones en términos de largo plazo
- No hacer objetivos grandes, se debe de realizar los objetivos pequeños para ir creciendo poco a poco
- Evitar el optimismo
- No realizar el trabajo con parámetros difíciles de entender
- Colocar estrategias de actividades que no se realizarán
- Directriz del plan de negocios

Perfil de negocio

El micro productor debe determinar con precisión la clase de empresa desea tener y como se encaminará en mejorar los procesos comerciales, tendrá que evitar circunstancias que no competen a las del producto requiera.

Perfil económico.- El perfil económico es la evaluación del flujo comercial con el que cuenta la empresa, derivadas de los préstamos y gastos que el negocio realice.

Marketing y crecimiento.- Al referiré de un plan de negocio en ámbitos del marketing es el planteamiento que se tendrá para probar mercados y determinar en el que se va a incursionar.

Control de daños.- Se presentan situaciones negativas que pueden desestabilizar el desarrollo económico normal de la empresa por lo cual se necesita prevenir con un plan de control.

Talento Humano

La Gestión del Talento Humano se consideraba una técnica, función o un conjunto de decisiones estratégicas, cuando - en realidad -debería ser considerada una competencia transversal

TALLER IV

1.-¿Qué es un **Plan de Negocios?**

2.-¿Razones para hacer un plan de negocio?

3.-¿Qué evitar en su plan de negocios?

4.-¿Cuál es el Perfil de negocio?

Sesión V

TEMA: PLAN DE EXPORTACIÓN

Objetivo: Ayudar a los estudiantes a mejorar los procesos de formación emprendedora, mediante el diseño de un plan de exportación.

PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO	
1. DATOS INFORMATIVOS:	
Temas de la sección	**EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL**
Precio **Estrategia de Comercialización** **Sistema a través de distribuidores** **Sistema independiente** **Foda**	La interculturalidad/Formación de una ciudadanía democrática/Protección del medio ambiente. **EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA** ESCUCHAR-HABLAR-LEER-ESCRIBIR-TEXTO

2. PLANIFICACIÓN

ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS CICLO DEL APRENDIZAJE (ERCA)		RECURSOS	INDICADORES DE LOGRO	TÉCNICAS/ INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
Anticipación	**Motivación inicial: Dinámica capitán manda** **EXPERIENCIA. ¿Qué sabes del tema?** ➢ Observar las diversas palabras del papelote. **REFLEXIÓN.** ➢ Exponer sobre el que más sabe.	➢ Papelote. ➢ Diccionario. ➢ Marcadores Hojas papel Bonds.	Trabajar con la técnica de taller pedagógico	**TÉCNICA: Elabore un organigrama.**
Construcción	**CONCEPTUALIZACIÓN. ¿Qué debes aprender?** ➢ Demostrar situaciones reales con la ayuda de las técnica del que más sabe ➢ Ejercitar como elaborar organigrama de acuerdo a las necesidades institucionales ➢ Definir funciones en el organigrama			
Consolidación	**APLICACIÓN. ¿Qué has aprendido?** ➢ Aplica técnica del que más sabe. ➢ Revisión de diferentes modelos de organigrama			

Cultura colaborativa

Desarrollo del taller V

Precio

El precio se fija mediante las variables de los gastos que se invirtieron para la creación del producto y la utilidad que se desea alcanzar, pero también fluctúa dependiendo al precio que existe en el mercado. Sin embargo aunque estos sean los factores comunes para determinar el precio, se debe realizar una investigación a los posibles clientes de cuanto desean pagar por el producto que se ofrece y así saber qué precio se le puede colocar finalmente.

Estrategia de Comercialización

La forma de mayor eficiencia para comercializar el producto es a través de dos sistemas.

- Por medio de distribuidores en el país extranjero de destino

- De manera independiente

Sistema independiente

Esta estrategia comercial es un sistema arriesgado de comercializar en otros países, porque implica tener claro el panorama y donde se intentara comercializar. Al carecer de información del mercado de destino el micro productores corre el riesgo de fallar en el intento de ingresar en la participación en dicho mercado extranjero.

Análisis FODA

Esta característica análisis la fortaleza, oportunidad, debilidades y amenazas que se presenten en la comercialización del s derivado del verde.

Fortaleza:

Entre las principales fortalezas que posee el emprendimiento se menciona cualidades esenciales:

- Materia prima de alta calidad
- Materia prima propia
- Producto s rentables
- Producto saludable

Oportunidades:

Las oportunidades son el camino que tiene la empresa para poder ingresar al mercado y seguir creciendo:

- Producto novedoso
- Mano de obra propia
- Bajo costo de maquinarias
- Amplia gama

TALLER V

1.-¿**Qué es el Precio?**

_____
_____
_____

2.-¿Hable sobre las Estrategia de Comercialización?

_____
_____
_____

3.-¿Cuáles son los Sistema a través de distribuidores?

_____
_____
_____

4.-¿Hable sobre el Sistema independiente?

_____
_____
_____

Sesión VI

TEMA: PLAN DE EXPORTACIÓN

Objetivo: Ayudar a los estudiantes a mejorar los procesos de formación emprendedora, mediante el diseño de un plan de exportación.

PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO			
1. DATOS INFORMATIVOS:			
Temas de la sección	**EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL**		
FODA **Promociones y Publicidad** **Promociones** **Publicidad**	La interculturalidad/Formación de una ciudadanía democrática/Protección del medio ambiente.		
	EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA		
	ESCUCHAR-HABLAR-LEER-ESCRIBIR-TEXTO		
2. PLANIFICACIÓN			
ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS CICLO DEL APRENDIZAJE (ERCA)	**RECURSOS**	**INDICADORES DE LOGRO**	**TÉCNICAS/ INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN**
Anticipación **Motivación inicial: Dinámica capitán manda** **EXPERIENCIA. ¿Qué sabes del tema?** ➢ Observar las diversas palabras del papelote. **REFLEXIÓN.** ➢ Exponer sobre el que más sabe. **Construcción** **CONCEPTUALIZACIÓN. ¿Qué debes aprender?** ➢ Demostrar situaciones reales con la ayuda de las técnica del que más sabe ➢ Ejercitar como elaborar organigrama de acuerdo a las necesidades institucionales ➢ Definir funciones en el organigrama **Consolidación** **APLICACIÓN. ¿Qué has aprendido?** ➢ Aplica técnica del que más sabe. ➢ Revisión de diferentes modelos de organigrama	➢ Papelote. ➢ Diccionario. ➢ Marcadores Hojas papel Bonds.	Trabajar con la técnica de taller pedagógico	**TÉCNICA: Elabore un organigrama.**

Desarrollo del taller VI

FODA

Debilidades

- Publicidad en el extranjero
- Amplios segmentos del mercado
- Diferenciación del producto
- Baja participación ecuatoriana

Amenazas

- Competencias
- Políticas comerciales actuales ecuatorianas
- Crédito en la comercialización
- No cumplir con la demanda

Promociones y Publicidad

Estas estrategias comerciales se las realiza por parte del micro productor y tiene como objetivo captar una mayor cantidad de clientes, son una parte fundamental de la micro empresa para poder crecer ganando participación en el mercado.

Promociones

Estas dependerán de la época del año en que se la aplique y también del margen de compra que tenga el cliente. Una de las promociones que todo tipo de empresa que oferta un bien es la que se ofrece cuando el cliente paga en forma directa todo el valor de la compra, esto quiere decir que al comprometerse un cliente en el pago del productos sin realizar un crédito independiente de los meses, no se le ofrecerá el producto al mismo precio que a los clientes que difieran sus pagos

También se manera un margen de cantidades por parte del Micro Productor para colocar el precio del producto, el cual será superior a 10.000 unidades por cliente el precio bajará un 10% del volumen total de ventas. Las promociones en los puntos de ventas estarán a cargo de los distribuidores que desempeñen el rol de gestión en ese sector de mercado

Publicidad

Como el producto se comercializará en el mercado extranjero la estrategia de publicidad se enfocará por canales que permita la transmisión de la oferta hacia el mercado de EEUU. Para eso se utilizará herramientas como las redes sociales, periódicos y revistas; también con la colaboración del MIPRO para las ferias internacionales.

TALLER VI

1.-¿Cuáles es el FODA del emprendimiento’

2.-¿Qué estrategias de Promociones y Publicidad se puede utilizar?

Sesión VII

TEMA: PLAN DE EXPORTACIÓN

Objetivo: Ayudar a los estudiantes a mejorar los procesos de formación emprendedora, mediante el diseño de un plan de exportación.

PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO	
1. DATOS INFORMATIVOS:	
Temas de la sección	**EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL**
Comercialización Internacional **Procedimiento de Exportación** **Pre-embarque**	La interculturalidad/Formación de una ciudadanía democrática/Protección del medio ambiente. **EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA** ESCUCHAR-HABLAR-LEER-ESCRIBIR-TEXTO

2. PLANIFICACIÓN

ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS CICLO DEL APRENDIZAJE (ERCA)		RECURSOS	INDICADORES DE LOGRO	TÉCNICAS/ INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
Anticipación	**Motivación inicial: Dinámica capitán manda** **EXPERIENCIA. ¿Qué sabes del tema?** ➢ Observar las diversas palabras del papelote. **REFLEXIÓN.** ➢ Exponer sobre el que más sabe.	➢ Papelote. ➢ Diccionario. ➢ Marcadores Hojas papel Bonds.	Trabajar con la técnica de taller pedagógico	**TÉCNICA: Elabore un organigrama.**
Construcción	**CONCEPTUALIZACIÓN. ¿Qué debes aprender?** ➢ Demostrar situaciones reales con la ayuda de las técnica del que más sabe ➢ Ejercitar como elaborar organigrama de acuerdo a las necesidades institucionales ➢ Definir funciones en el organigrama			
Consolidación	**APLICACIÓN. ¿Qué has aprendido?** ➢ Aplica técnica del que más sabe. ➢ Revisión de diferentes modelos de organigrama			

Desarrollo del taller VII

Comercialización Internacional

El comercio exterior permite al micro productor desarrollar una economía estable y con un margen de ganancia favorable en comparación con los mercados locales. Antes de ofertar un producto fuera del país se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos

Procedimiento de Exportación

El primer paso que debe realizar el emprendedor para poder exportar el producto a otros países es la presentación de la declaración aduanera única de exportación, y los requerimientos del distrito aduanero de donde partirá la mercancía.

También se debe presentar por parte del representante del exportador en la aduana los siguientes documentos antes de que la mercancía llegue a puerto: Documentos antes de que la mercancía llegue a puerto:

- RUC del exportador
- Factura comercial de origen
- Autorizaciones previas
- Certificado de origen
- Registro como exportador ante la SENAE
- Documento de transporte.

Pre-embarque

Esta etapa se concentra cuando el micro productor o exportador decide tomar partida en el comercio internacional, por lo que como primer paso será comunicarse con un agente de aduana el cual lo asesorara y ayudara en los trámites que susciten en la SENAE. El exportador debe de manifestar su intención de exportación ante la aduana mediante un registro electrónico como exportador, este documento que se genera se lo denomina orden de embarque.

Post-embarque

Este consiste en presentar la DAU definitiva por parte del exportador una vez estando en zona primaria lo cual ayudara a regularizar los tramites y la información ofrecida en un lapso de 15 días aproximadamente. Dentro de este tiempo el transportista de carga deberá realizar la transmisión del manifiesto de carga junto a los documento de transporte que fueron otorgados por el exportador antes de ingresar al recinto aduanero

Entre los datos que se refleja en la orden de embarque tenemos los siguientes:

- Datos del exportador
- Descripción de la mercancía
- Cantidad
- Peso
- Factura provisional

TALLER VII

1.-¿**Qué es la Comercialización Internacional?**

2.-¿Cuáles son los Procedimiento de Exportación?

3.-¿Qué se necesita en el Pre-embarque?

Sesión VIII

TEMA: PLAN DE EXPORTACIÓN

Objetivo: Ayudar a los estudiantes a mejorar los procesos de formación emprendedora, mediante el diseño de un plan de exportación.

PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO	
1. DATOS INFORMATIVOS:	
Temas de la sección	**EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL**
Requisitos para exportar a los Estados Unidos de Norteamérica **Factura comercial** **Customs Broker** **Customs Automated FormsEntry System-CAFES17**	La interculturalidad/Formación de una ciudadanía democrática/Protección del medio ambiente. **EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA** ESCUCHAR-HABLAR-LEER-ESCRIBIR-TEXTO

2. PLANIFICACIÓN			
ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS CICLO DEL APRENDIZAJE (ERCA)	**RECURSOS**	**INDICADORES DE LOGRO**	**TÉCNICAS/ INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN**
Anticipación **Motivación inicial: Dinámica capitán manda** **EXPERIENCIA. ¿Qué sabes del tema?** ➢ Observar las diversas palabras del papelote. **REFLEXIÓN.** ➢ Exponer sobre el que más sabe. **Construcción** **CONCEPTUALIZACIÓN. ¿Qué debes aprender?** ➢ Demostrar situaciones reales con la ayuda de las técnica del que más sabe ➢ Ejercitar como elaborar organigrama de acuerdo a las necesidades institucionales ➢ Definir funciones en el organigrama **Consolidación** **APLICACIÓN. ¿Qué has aprendido?** ➢ Aplica técnica del que más sabe. ➢ Revisión de diferentes modelos de organigrama	➢ Papelote. ➢ Diccionario. ➢ Marcadores Hojas papel Bonds.	Trabajar con la técnica de taller pedagógico	**TÉCNICA: Elabore un organigrama.**

Desarrollo del taller VIII

Requisitos para exportar a los Estados Unidos de Norteamérica

Para poder ingresar al mercado de los Estados Unidos el Micro Productor deberá tener un contacto directo y constante con el agente aduanero del exterior, esto le permite estar informado de los procesos que se lleven a cabo en el país extranjero. Entre los requerimientos que se necesitan para ingresar a EEUU se menciona variantes de documentos comunes y también se añade otros tipos de documentos.

Factura comercial

Este documento es donde se provee la información de la mercancía que entra al país extranjero por lo que se recomienda que se detalle con precisión la cantidad, peso y contenido etc. La variante que posee esta factura comercial para ingresar a la aduana de Estados Unidos es que debe estar totalmente escrita en idioma inglés, por lo que se debe de tener cuidado con esta característica.

Customs Broker

Trasladado al español es el Agente Afianzado de Aduanas, es un agente aduanero preparado previamente para poder asesorar a los comerciantes provenientes desde Latino América. Este agente cumple con un examen de preparación que le permite formar un vínculo entre el exportador de origen y los importadores en Estados Unidos.

Customs Automated Forms Entry System-CAFES17

Se toma como referencia de requerimiento el sistema CAFES que tiene el objetivo simplificar el registro y facilitar el seguimiento de la carga que ha depositado bonos para su ingreso a Estados Unidos por camión y por medios marítimos.

Es un sistema automático de aduanas que se maneja con un código de barras bidimensional con una cuadrícula de barras horizontales y verticales, que tienen la capacidad de contener más información que el código de barras. Adicionalmente, el código bidimensional es una herramienta que sirve para cruzar la información contenida en el código con la mercadearía que físicamente está siendo transportada y declarada, el software es gratuito y puede ser descargado del sitio web del USCBP
El nuevo sistema CAFES elimina varias etapas del ingreso manual de información como la de manifiestos por lo que hace que el proceso sea más dinámico.

Contexto

El contexto es donde se manifiesta la situación conflicto socio-económica de los sectores que influyen alrededor de la micro empresa, se realiza un análisis mediante un marco internacional y la situación local del producto a ofertar.

TALLER VIII

1.-¿Qué Requisitos para exportar a los Estados Unidos de Norteamérica

_____
_____
_____
_____
_____

2.-¿Cuál es el Customs Broker?

_____
_____
_____
_____

4.-¿Contexto del Customs Automated FormsEntry System-CAFES17?

_____
_____
_____
_____

Sesión IX

TEMA: PLAN DE EXPORTACIÓN

Objetivo: Ayudar a los estudiantes a mejorar los procesos de formación emprendedora, mediante el diseño de un plan de exportación.

PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO			
1. DATOS INFORMATIVOS:			
Temas de la sección	EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL		
Requisitos Arancelarios **Aranceles** **Ley Contra el Bioterrorismo** **Certificado Fitosanitario**	La interculturalidad/Formación de una ciudadanía democrática/Protección del medio ambiente. **EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA** ESCUCHAR-HABLAR-LEER-ESCRIBIR-TEXTO		
2. PLANIFICACIÓN			
ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS CICLO DEL APRENDIZAJE (ERCA)	**RECURSOS**	**INDICADORES DE LOGRO**	**TÉCNICAS/ INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN**
Anticipación **Motivación inicial: Dinámica capitán manda** **EXPERIENCIA. ¿Qué sabes del tema?** ➢ Observar las diversas palabras del papelote. **REFLEXIÓN.** ➢ Exponer sobre el que más sabe. **Construcción** **CONCEPTUALIZACIÓN. ¿Qué debes aprender?** ➢ Demostrar situaciones reales con la ayuda de las técnica del que más sabe ➢ Ejercitar como elaborar organigrama de acuerdo a las necesidades institucionales ➢ Definir funciones en el organigrama **Consolidación** **APLICACIÓN. ¿Qué has aprendido?** ➢ Aplica técnica del que más sabe. ➢ Revisión de diferentes modelos de organigrama	➢ Papelote. ➢ Diccionario. ➢ Marcadores Hojas papel Bonds.	Trabajar con la técnica de taller pedagógico	**TÉCNICA: Elabore un organigrama.**

Desarrollo del taller IX

Aranceles

En Estados Unidos los aranceles son calculados sobre al valor del producto y no del flete ni del seguro. El USCBP determina el arancel o Duty únicamente en función del precio pagado o a ser pagado por la mercadería, esto quiere decir que no se lo realiza por medio del FOB de las exportaciones, este régimen se maneja para tener un mayor control del precio real por pagar.

Ley Contra el Bioterrorismo

A partir de los incidentes terroristas del 11 de septiembre de 2001, Estados Unidos tomo recaudos en todos los aspectos incluidos los temas del comercio internacional y creo la Ley Contra el Bioterrorismo, esta ley es la que regula todos los trámites y disposiciones que deben cumplir los exportadores extranjeros que desean importar a Estados Unidos.

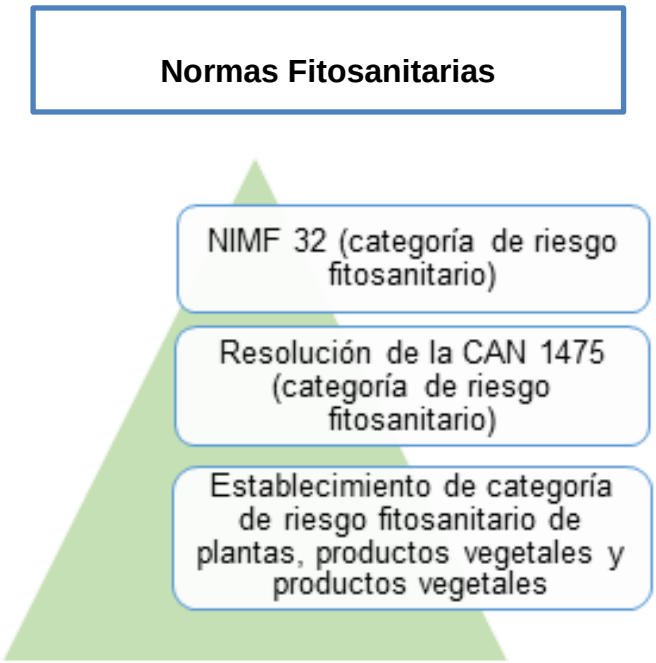
Certificado Fitosanitario

El certificado fitosanitario es el control que se realiza para los productos alimenticios que se exportan, sirve para revisar la idoneidad de la mercancía para el consumo humano

Entre los requisitos para poseer el certificado tenemos:

- Reporte de inspección favorable.
- Facturas comerciales del producto a exportarse.

- Documentos que el país importador solicite (permiso de importación, certificados de fumigación, análisis de laboratorio)



Fuente: proecuador.com

Embalaje y transporte del producto

El embalaje es un proceso donde el cual se protege el producto para su transporte hacia el país de destino, sin esta característica la mercancía podría sufrir daños que impidan su ingreso al mercado meta por tener imperfección. El exportador o Micro Productor deberá de realizar una protección del producto idóneo a través de un buen embalaje.

TALLER IX

1.-¿Cuáles son los Requisitos Arancelarios?

_____
_____
_____
_____
_____

2.-¿Cuál es el Aranceles?

_____
_____
_____
_____

3.-¿Mencione una Ley Contra el Bioterrorismo?

_____
_____
_____
_____
_____

Sesión X

TEMA: PLAN DE EXPORTACIÓN

Objetivo: Ayudar a los estudiantes a mejorar los procesos de formación emprendedora, mediante el diseño de un plan de exportación.

PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO			
1. DATOS INFORMATIVOS:			
Temas de la sección		**EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL**	
Regímenes de Importación **Canales de Aforos** **Términos internacionales de comercio**		La interculturalidad/Formación de una ciudadanía democrática/Protección del medio ambiente. **EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA** ESCUCHAR-HABLAR-LEER-ESCRIBIR-TEXTO	
2. PLANIFICACIÓN			
ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS CICLO DEL APRENDIZAJE (ERCA)	**RECURSOS**	**INDICADORES DE LOGRO**	**TÉCNICAS/ INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN**
Anticipación **Motivación inicial: Dinámica capitán manda** **EXPERIENCIA. ¿Qué sabes del tema?** ➢ Observar las diversas palabras del papelote. **REFLEXIÓN.** ➢ Exponer sobre el que más sabe. **Construcción** **CONCEPTUALIZACIÓN. ¿Qué debes aprender?** ➢ Demostrar situaciones reales con la ayuda de las técnica del que más sabe ➢ Ejercitar como elaborar organigrama de acuerdo a las necesidades institucionales ➢ Definir funciones en el organigrama **Consolidación** **APLICACIÓN. ¿Qué has aprendido?** ➢ Aplica técnica del que más sabe. ➢ Revisión de diferentes modelos de organigrama	➢ Papelote. ➢ Diccionario. ➢ Marcadores Hojas papel Bonds.	Trabajar con la técnica de taller pedagógico	**TÉCNICA: Elabore un organigrama.**

Desarrollo del taller X

Regímenes de Importación

- Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI)
- Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI)
- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Art. 149 COPCI)
- Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria (Art. 150 COPCI)
- Transformación bajo control Aduanero (Art. 151 COPCI)
- Depósito Aduanero (Art. 152 COPCI)
- Reimportación en el mismo estado (Art. 153 COPCI)

Canales de Aforos

Para el despacho de las mercancías que requieran Declaración Aduanera, se utilizará cualquiera de las siguientes modalidades de aforo:

- Canal de Aforo Automático;
- Canal de Aforo Automático No Intrusivo;
- Canal de Aforo Documental; o
- Canal de Aforo Físico Intrusivo.

Canales de Aforos

Cuando las mercancías deban someterse a un control por otras autoridades que incluya el reconocimiento físico de estas, las autoridades aduaneras procurarán que los controles se realicen de forma coordinada. En cualquier etapa del proceso del control aduanero, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá realizar inspecciones de la mercancía a través de un sistema tecnológico de escaneo con rayos X o similares, inclusive indistintamente de la modalidad de despacho al que esta fuere sometida.

Términos internacionales de comercio

Los INCOTERMS son términos internacionales de comercio que se aplican en la compra – venta internacional con la finalidad de señalar el lugar donde el vendedor entregará las mercaderías, establecer quienes asumirán determinados costos internacionales

Regulan:

- La distribución de Documentos.
- Las Condiciones de entrega de la mercancía.
- La distribución de costos de la operación.
- La distribución de riesgos de la operación.

No regulan:

- La legislación aplicable a los puntos no reflejados en los INCOTERMS.
- La forma de pago de la operación.

TALLER IX

1.-¿Cuáles son los Regímenes de Importación?

_____
_____
_____
_____
_____

2.-¿Cuál son los Canales de Aforos?

_____
_____
_____
_____

3.-¿Mencione los Términos internacionales de comercio?

_____
_____
_____
_____
_____

Referencias Bibliográficas

Bozheva, T. (2 de febrero de 2013). *Gestión de Procesos*. Obtenido de http://teodorabozheva.blogspot.com/

Cuartas, D. H. (2015). *Principio de Administración.* Colombia: ITM.

Dessler, G. (2017). *Administración de personal.* Mexico: Prentice Hall.

El Telegrafo. (23 de julio de 2013). El Talento Humano aporta a la matriz Productiva. *Economia*, pág. s.p.

Fernández, M. J., & Campiña, G. (2014). *Empresa y Administración (Edición 2014).* Editex.

García, M. (2016). Los macro-procesos: un nuevo enfoque en el estudio de la Gestión Humana. *Revista científica pensamiento y gestión*. Obtenido de http://rcientificas.uninorte.edu.co

Gil, Y., & Vallejo, E. (2008). *Guía para la identificación y análisis de los procesos de la Universidad de Málaga.* Málaga: Universidad de Málaga.

Giroux. (2015). *La didáctica.* Korea: Kiu.

Hernández. (2016). *Aspectos cognitivos.* Chile: Chielmi.

Javier, R. (2016). *Construyendo emprendimientos y empresas.* España: AS.

Jiménez, E. (14 de noviembre de 2013). *Gestiopolis*. Obtenido de http://www.gestiopolis.com

Karina Amaluisa, D. V. (2011). *Guía como exportar a Estados Unidos.* Ecuador: Pro Ecuador.

Krugman, O. y. (2015). *medidas arancelarias, no arancelarias e incidencia en el consumo nacional, .* Guayaquil : UEG.

León, D. (2015). *Fundamentación Psicológica.* Perú: Loll.

Marino N, H. (2014). *Gerencia de Proyectos.* Bogota: Alfaomega.

Martínez, J. C. (2015). *Gestión por procesos y atención del usuario en los establecimientos del sistema nacional de salud.* Bolivia.

Mejia, G. (2013). *Administración.* Madrid: McGraw-Hill.

Mosquera, E. E. (2014). Feria del Conocimiento Amerca Latina y el Caribe. *casos destacados en agricultura, desarrollo y seguridad alimentaria.* San José-Costa Rica: IICA.

OECD, CEPAL, CAF. (2015). *Perspectivas económicas de AmÉrica Latina.* paris: OECD publishing.

Palacios. (2015). *https://repositorio.itesm.mx/ortec/bitstream/11285/568771/1/DocsTec_6536.pdf*. Obtenido de https://repositorio.itesm.mx/ortec/bitstream/11285/568771/1/DocsTec_6536.pdf

Pérez, J. A. (2004). *Gestion por proceos.* Madrid: ESIC.

Ramirez, E. C., & Mendoza, F. H. (2013). *Fundamentos de Administración.* Mexico: UNAM.

Raul, V. (2016). *Enciclopedia Jurídica, Mercantil.* Mexico: unam.

Rodríguez, S. H. (2014). *Introducción a la Administración.* Mexico: McGraw-Hill.

Romero, A. F. (2014). *Dirección y planificación estratégica en las empresas y organizaciones.* Madrid: Ediciones Díaz de Santos.

Ruano, I. G. (2014). *Matriz Productiva.* Quito-Ecuador: Ecuadorcompia.

Sarramona, F. (2014). *La didáctica.* Madrid: Narceas.

Scheler, M. (2014). *Metafisica y axeologia .* madrid: encuentro 2014.

Secretaria Nacional del Estado. (2012). *Induccion Productiva a traves del conocimiento y el Talento Humano.* Quito-Ecuador: Semplades .

Secretaria Nacional del Estado. (2013). *Reduccion Productiva a traves del conocimiento y el Talento humano.* Quito-Ecuador: Semplades.

Silva. (2017). *Jornadas emprendedoras.* mexico: unam.

Tejada, B. D. (2016). *Administracion y Servicios de alimentación. Calidad, nutrición, productividad y beneficios.* Bogotá-Colombia: Universidad de Antioquia.

Tierno, B., & Giménez, M. (2014). *La educacion y el desarrollo escolar del preadolescente.* España: grupo editorial España.

Tinta, G. C. (junio de 2015). *Importación de licores y cigarrillos, medidas arancelarias, no arancelarias e incidencia en el consumo nacional*. Obtenido de http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/10549/TESIS%20GABRIELA%20VF.pdf?sequence=1:

Zaratiegui, J. R. (1999). La gestión: Su papel e importancia en la empresa. *Economía Industrial*, 85.

A N E X O S

ANEXO 1

Universidad de Guayaquil

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

FORMATO DE EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA DE LA PROPUESTA DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Nombre de la propuesta de trabajo de la titulación	La Actividad Empresarial en la Formación Emprendedora. Propuesta Plan de Exportación		
Nombre del estudiante (s)	Castro Pilozo Martha Catalina		
Facultad	**Filosofía. Letras y Ciencias de la Educación**	**Carrera**	
Línea de Investigación	Competencia para la vida	**Sub-línea de investigación**	Método de Aprendizaje sobre el comercio exterior
Fecha de presentación de la propuesta del trabajo de titulación	Guayaquil, 06 de Febrero del 2019	**Fecha de evaluación de la propuesta del trabajo de titulación**	

ASPECTO A CONSIDERAR	CUMPLIMIENTO		OBSERVACIONES
	SÍ	NO	
Título de la propuesta de trabajo de titulación	X		
Línea de Investigación / Sublíneas de Investigación	X		
Planteamiento del Problema	X		
Justificación e importancia	X		
Objetivos de la Investigación	X		
Metodología a emplearse	X		
Cronograma de actividades	X		
Presupuesto y financiamiento	X		

X	APROBADO
	APROBADO CON OBSERVACIONES
	NO APROBADO

Lcda. Karina Moeses Jiménez Msc.
Docente Tutor

ANEXO 2

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

Guayaquil, 06 de Febrero del 2019

SRA.
LCDA. PILAR HUAYAMAVE NAVARRETE, MSc
DIRECTORA DE CARRERA
FACULTAD
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

Acuerdo del Plan de Tutoría

Nosotros, **MSc. KARINA MOESES JIMENEZ,** docente tutor del trabajo de titulación y **MARTHA CATALINA CASTRO PILOZO** estudiante de la Carrera/Escuela **COMERCIO EXTERIOR**, comunicamos que acordamos realizar las tutorías semanales en el siguiente horario 5Pm – 6Pm, el día Martes y Jueves.

De igual manera entendemos que los compromisos asumidos en el proceso de tutoría son:

- Realizar un mínimo de 4 tutorías mensuales.
- Elaborar los informes mensuales y el informe final detallando las actividades realizadas en la tutoría.
- Cumplir con el cronograma del proceso de titulación.

Agradeciendo la atención, quedamos de Ud.

Atentamente,

Martha Castro Pilozo
Estudiante

Lcda. Karina Moeses Jiménez MSc.
Docente Tutor

Cc: Unidad de Titulación

ANEXO 3

Universidad de Guayaquil

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

INFORME DE AVANCE DE LA GESTIÓN TUTORIAL

Tutor: Lcda. Karina Moeses Jiménez MSc**.**
Tipo de trabajo de titulación:
Título del trabajo: LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN LA FORMACION EMPRENDEDORA PROPUESTA: PLAN DE EXPORTACION

No. DE SESIÓN	FECHA DE TUTORÍA	ACTIVIDADES DE TUTORÍA	DURACIÓN		OBSERVACIONES Y TAREAS ASIGNADAS	FIRMA DEL TUTOR(A)	FIRMA DEL ESTUDIANTE O DE LOS ESTUDIANTES
			INICIO	FIN			
1	20-12-2018	Revisión de Capitulo 1	17:00	18:00	Corrección de los Objetivos y cuadro de variables		Martha Castro P
2	03-01-2019	Revisión del Capítulo 1 y 2	17:00	18:00	Corrección del cuadro de las variables y contenido del Capítulo 2		Martha Castro P
3	07-01-2019	Revisión del Capítulo 1 y 2	17:00	18:00	Corrección del cuadro de Variables y desarrollar más el contenido del Capitulo 2 argumentar citas		Martha Castro P
4	10-01-2019	Revisión del Capítulo 2 y 3	17:00	18:00	Corrección del capítulo 2 en parafraseo y pregunta de encuesta		Martha Castro P
5	22-01-2019	Revisión del capítulo 2 y 3	17:00	18:00	Corrección en la preguntas de la encuesta		Martha Castro P
6	24/01/2019	Revisión de tesis completa	17:00	18:00	Cambiar el diseño del contexto los talleres		Martha Castro P.

Universidad de Guayaquil

ANEXO 4

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

Guayaquil, 06 de Febrero del 2019

Sr. /Sra.
DIRECTOR (A) DE LA CARRERA/ESCUELA
FACULTAD FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Ciudad

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación **LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN LA FORMACION EMPRENDEDORA PROPUESTA: PLAN DE EXPORTACION** del (los) estudiante (s) **MARTHA CATALINA CASTRO PILOZO**, indicando ha (n) cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud y la valoración del trabajo de titulación con la respectiva calificación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, **CERTIFICO**, para los fines pertinentes, que el (los) estudiante (s) está (n) apto (s) para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente,

Lcda. Karina Moeses Jiménez MSc.
Tutor de trabajo de Titulación
C.C. 0920805918

Universidad de Guayaquil

ANEXO 5

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

RÚBRICA DE EVALUACIÓN TRABAJO DE TITULACIÓN

Título del Trabajo: LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL ENLA FORMACION EMPRENDEDORA PROPUESTA: PLAN EXPORTACION
Autor(s): MARTHA CATALINA CASTRO PILOZO

ASPECTOS EVALUADOS	PUNTAJE MÁXIMO	CALF.
ESTRUCTURA ACADÉMICA Y PEDAGÓGICA	**4.5**	4.20
Propuesta integrada a Dominios, Misión y Visión de la Universidad de Guayaquil.	0.3	0.30
Relación de pertinencia con las líneas y sublíneas de investigación Universidad / Facultad/ Carrera	0.4	0.30
Base conceptual que cumple con las fases de comprensión, interpretación, explicación y sistematización en la resolución de un problema.	1	1
Coherencia en relación a los modelos de actuación profesional, problemática, tensiones y tendencias de la profesión, problemas a encarar, prevenir o solucionar de acuerdo al PND-BV	1	1
Evidencia el logro de capacidades cognitivas relacionadas al modelo educativo como resultados de aprendizaje que fortalecen el perfil de la profesión	1	1
Responde como propuesta innovadora de investigación al desarrollo social o tecnológico.	0.4	0.30
Responde a un proceso de investigación – acción, como parte de la propia experiencia educativa y de los aprendizajes adquiridos durante la carrera.	0.4	0.30
RIGOR CIENTÍFICO	**4.5**	4.30
El título identifica de forma correcta los objetivos de la investigación	1	1
El trabajo expresa los antecedentes del tema, su importancia dentro del contexto general, del conocimiento y de la sociedad, así como del campo al que pertenece, aportando significativamente a la investigación.	1	1
El objetivo general, los objetivos específicos y el marco metodológico están en correspondencia.	1	1
El análisis de la información se relaciona con datos obtenidos y permite expresar las conclusiones en correspondencia a los objetivos específicos.	0.8	0.70
Actualización y correspondencia con el tema, de las citas y referencia bibliográfica	0.7	0.60
PERTINENCIA E IMPACTO SOCIAL	**1**	1
Pertinencia de la investigación	0.5	0.50
Innovación de la propuesta proponiendo una solución a un problema relacionado con el perfil de egreso profesional	0.5	0.50
CALIFICACIÓN TOTAL *	**10**	9.50

* El resultado será promediado con la calificación del Tutor Revisor y con la calificación de obtenida en la Sustentación oral.

Lcda. Karina Moeses Jiménez MSc.
Docente Tutor
C.C. 0920805918

FECHA: 06/02/2019

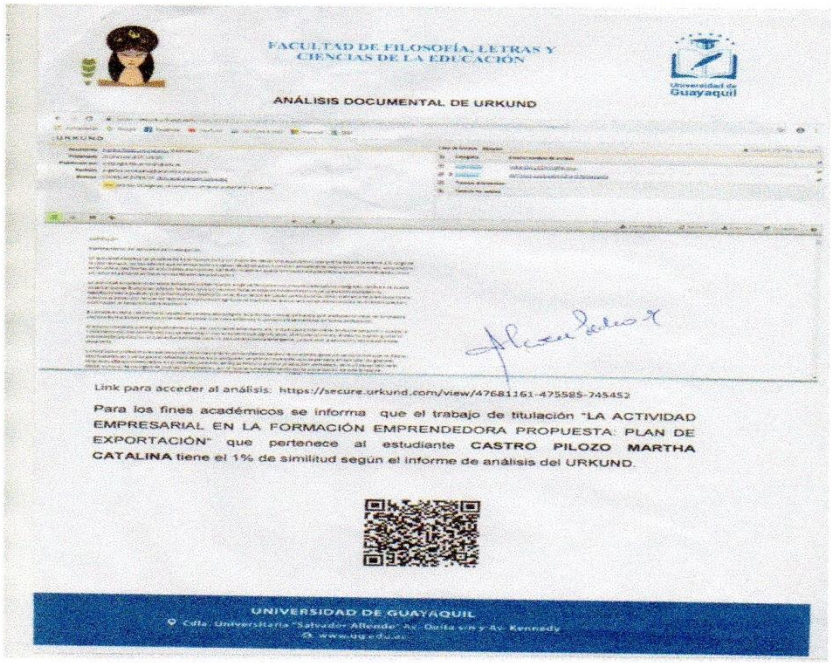
Universidad de Guayaquil

ANEXO 6

CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD

Habiendo sido nombrado **Lcda. Karina Moeses Jiménez MSc**, tutor del trabajo de titulación certifico que el presente trabajo de titulación ha sido elaborado por MARTHA CATALINA CASTRO PILOZO, C.C.:0919380238, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de LICENCIADO EN CIENCIA DE LA EDUCACION CON MENCION EN COMERCIO EXTERIOR.

Se informa que el trabajo de titulación: **"LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN LA FORMACION EMPRENDEDORA PROPUESTA: PLAN DE EXPORTACION"**, ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa antiplagio (indicar el nombre del programa antiplagio empleado) quedando el 1% de coincidencia.


FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

Universidad de Guayaquil

ANÁLISIS DOCUMENTAL DE URKUND

Link para acceder al análisis: https://secure.urkund.com/view/47681161-475585-745452

Para los fines académicos se informa que el trabajo de titulación "LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN LA FORMACIÓN EMPRENDEDORA PROPUESTA: PLAN DE EXPORTACIÓN" que pertenece al estudiante **CASTRO PILOZO MARTHA CATALINA** tiene el 1% de similitud según el informe de análisis del URKUND.

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Ciudadela Universitaria "Salvador Allende" Av. Delta s/n y Av. Kennedy
www.ug.edu.ec

https://secure.urkund.com/view/16964445-251036-988649#DccxDglxDADBv6

Lcda. Karina Moeses Jiménez MSc.
Docente Tutor
C.C. 0920805918

ANEXO 7

Universidad de Guayaquil

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

RÚBRICA DE EVALUACIÓN MEMORIA ESCRITA TRABAJO DE TITULACIÓN

Título del Trabajo: LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN LA FORMACION EMPRENDEDORA PROPUESTA: PLAN DE EXPORTACION
Autor(s): MARTHA CATALINA CASTRO PILOZO

ASPECTOS EVALUADOS	PUNTAJE MÁXIMO	CALF.	COMENTARIOS
ESTRUCTURA Y REDACCIÓN DE LA MEMORIA	3		2.6
Formato de presentación acorde a lo solicitado	0.6		0.4
Tabla de contenidos, índice de tablas y figuras	0.6		0.6
Redacción y ortografía	0.6		0.4
Correspondencia con la normativa del trabajo de titulación	0.6		0.6
Adecuada presentación de tablas y figuras	0.6		0.6
RIGOR CIENTÍFICO	6		5.9
El título identifica de forma correcta los objetivos de la investigación	0.5		0.5
La introducción expresa los antecedentes del tema, su importancia dentro del contexto general, del conocimiento y de la sociedad, así como del campo al que pertenece	0.6		0.6
El objetivo general está expresado en términos del trabajo a investigar	0.7		0.7
Los objetivos específicos contribuyen al cumplimiento del objetivo general	0.7		0.7
Los antecedentes teóricos y conceptuales complementan y aportan significativamente al desarrollo de la investigación	0.7		0.7
Los métodos y herramientas se corresponden con los objetivos de la investigación	0.7		0.7
El análisis de la información se relaciona con datos obtenidos	0.4		0.4
Factibilidad de la propuesta	0.4		0.4
Las conclusiones expresa el cumplimiento de los objetivos específicos	0.4		0.4
Las recomendaciones son pertinentes, factibles y válidas	0.4		0.4
Actualización y correspondencia con el tema, de las citas y referencia bibliográfica	0.5		0.4
PERTINENCIA E IMPACTO SOCIAL	1		1
Pertinencia de la investigación/ Innovación de la propuesta	0.4		0.4
La investigación propone una solución a un problema relacionado con el perfil de egreso profesional	0.3		0.3
Contribuye con las líneas / sublíneas de investigación de la Carrera/Escuela	0.3		0.3
CALIFICACIÓN TOTAL*	**10**		9.5

* El resultado será promediado con la calificación del Tutor y con la calificación de obtenida en la Sustentación oral.

Ing. María Isabel Álvarez Alvarado, MSc.
Firma del Docente Revisor
No. C.C.0906328497

FECHA: 24/04/2019

Universidad de Guayaquil

ANEXO 8

Carta de la carrera dirigida al plantel

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN

OFICIO Nº 218

Guayaquil, 18 de diciembre del 2018

Sr. MSc.
Marco Yambay Herrera
Rector Unidad Educativa Universitaria Francisco Huerta Rendón
Ciudad.-

De mis consideraciones.-

Reciba un cordial saludo y a la vez aprovecho la oportunidad para solicitarle a Ud. la autorización correspondiente para que la estudiante de la Carrera de Comercio Exterior: CASTRO PILOZO MARTHA CATALINA, con C.I: 0919380238, pueda realizar en la prestigiosa Institución que Ud. dignamente dirige, las gestiones pertinentes para la realización de su Proyecto Educativo previo a la obtención del Título de Licenciado en Ciencias de la Educación Mención Comercio Exterior Modalidad Presencial cuyo tema :LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN LA FORMACIÓN EMPRENDEDORA. Propuesta: PLAN DE EXPORTACIÓN

Agradezco de antemano por la atención brindada al estudiante

Muy atentamente,

Lcda. Pilar Huayamave Navarrete, MSc.
DIRECTORA

Revisado y aprobado por: *Lcda. Pilar Huayamave Navarrete, MSc. (Directora)*
Elaborado por: Lcda. *Catalina Vargas Pérez, MSc.*

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

ANEXO 9

Carta del colegio de autorización para la investigación

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
UNIDAD EDUCATIVA UNIVERSITARIA FRANCISCO HUERTA RENDÓN
RECTORADO
colgfcohuertarendon@hotmail.com – 2-316346

MYH

Oficio n°02-RC-2019

Guayaquil, enero 21 del 2019

MSc. Pilar Huayamave Navarrete
Directora de la carrera Comercio Exterior – Modalidad presencial
Ciudad.-

De mis consideraciones:

Reciba un atento saludo, en relación al oficio **No 218** suscrito por usted tengo a bien informarle que la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón acepta con mucho agrado el desarrollo del proyecto de Titulación Educativo por la egresada **CASTRO PILOZO MARTHA CATALINA** requisito previo a la obtención del título de Licenciado en Comercio Exterior – Modalidad presencial aplicado a los estudiantes de III Comercio Exterior y II Contabilidad de bachillerato.

TEMA: La actividad empresarial en la formación emprendedora
PROPUESTA: Plan de exportación

Particular que comunico para los fines legales pertinentes.

Atentamente,

Colegio Experimental Mixto "FRANCISCO HUERTA RENDÓN" RECTORADO

MSc. Marco Yambay Herrera
RECTOR

Elaborado por:	*Eva Quinde Moreno – Asistente 2*
Revisado y aprobado por:	*MSc. Marco Yambay Herrera -Rector*

2-287072 / 2-284505
Cdla. Universitaria Salvador Allende
www.ug.edu.ec
Guayaquil - Ecuador

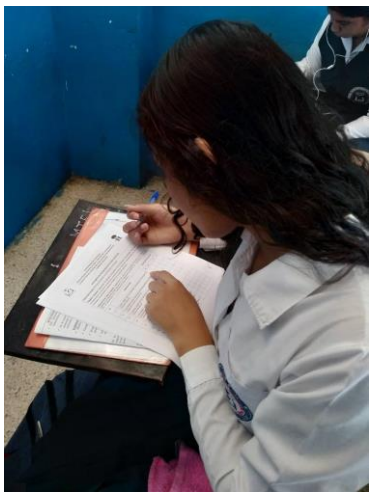
ANEXO 10

Universidad de Guayaquil

Fotos de los estudiantes durante la aplicación de los instrumentos de investigación.

ANEXO 11

Fotos de los estudiantes durante la aplicación de los instrumentos de investigación.



ANEXO 12

Fotos de la autoridad durante la aplicación de los instrumentos de investigación.

ANEXO 13

Certificado de práctica docente de la estudiante

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
DEPARTAMENTO DE PRÁCTICA DOCENTE
"DRA. MARÍA INÉS ARMAS VÁSQUEZ"

CERTIFICACIÓN

LA DIRECCIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DE PRÁCTICAS PREPROFESIONALES DEL SISTEMA DE EDUCACIÓN SUPERIOR DE LA FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN, CERTIFICA: Que, el señor (a) (ita), **CASTRO PILOZO MARTHA CATALINA,** con documento nacional de identidad **Nº 0919380238,** especialización **COMERCIO EXTERIOR,** modalidad **PRESENCIAL** del Centro de Estudios **GUAYAQUIL, realizó y aprobó las Prácticas Docentes** Reglamentarias en el **Colegio "GONZALO CABEZA JARAMILLO",** bajo la supervisión del (a) **Lcdo. VICTOR VASQUEZ,** con la calificación **VEINTE (20),** correspondiente al **periodo lectivo 2013 – 2014.** Así consta en los archivos que reposan en la secretaria de la dirección a mi cargo, a los que me remito en caso necesario.- Guayaquil, febrero 4 de 2019.-.-

Atentamente,

LCDA. PILAR HERNÁNDEZ GUTIÉRREZ, MSc.
DIRECTORA DE PRÁCTICA DOCENTE

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
DEPARTAMENTO DE PRÁCTICA DOCENTE
MSc. Pilar Hernández Gutiérrez
DIRECTOR DE PRÁCTICA PREPROFESIONAL

Elaborado por:	Lcdo. Juan Aguilar Dominguez - Asistente 2
Revisado y aprobado:	LCDA. PILAR HERNÁNDEZ GUTIÉRREZ, MSc.

ANEXO 14

Certificado de vinculación de la estudiante

UG Universidad de Guayaquil | Facultad de Filosofía Letras y Ciencias de la Educación | Gestión Social del Conocimiento

CERTIFICADO

LA COORDINACIÒN DE GESTIÓN SOCIAL DEL CONOCIMIENTO DE LA FACULTAD DE FILOSOFÌA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÒN, CERTIFICA: Que, revisadas las evidencias correspondientes, el **Sr. (a.) (ta.) CASTRO PILOZO MARTHA CATALINA**, con C.I. 0919380238, carrera **COMERCIO EXTERIOR** en la modalidad **PRESENCIAL** realizó y aprobó la actividad de Vinculación con la Sociedad, por lo que se le concede el presente certificado.- Guayaquil, 2 de febrero de 2017.-.-.-

Es todo cuanto puedo decir en honor a la verdad.-

Atentamente,

Lic. Lucrecia Resabala Manosalvas
Coordinadora de Gestión Social del Conocimiento

COORDINACIÓN GESTIÓN SOCIAL DEL CONOCIMIENTO Facultad de Filosofía Universidad de Guayaquil

Revisado por:
31-01-2019

Elaborado y Revisado por:	Lic. Angela Yanki A. MSc., Digitadora
Revisado y Autorizado por:	Lic. Lucrecia Resabala Manosalvas, MSc., Coordinadora de Gestión del Conocimiento

ANEXO 15

Instrumento(s de investigación) encuesta o cuestionario.

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE FILOSOFIA LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACION
LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA EDUCACION CON MENCION EN COMERCIO EXTERIOR

ENCUESTA DE INVESTIGACION A ESTUDIANTES

Título del Proyecto: El Emprendimiento en la Formación Profesional

Objetivo General: Desarrollar la actividad empresarial en la formación emprendedora como factor fundamental en la formación profesional y académica de los estudiantes del Bachillerato, de la Unidad Francisco Huerta Rendón mediante el diseño de un plan de exportación

Instrucciones para contestar: Seleccione con una (X) la respuesta de acuerdo a su criterio con respecto a la siguiente escala valorativa: TA –Totalmente de acuerdo; DA – De acuerdo; I – Indiferente; ED – En desacuerdo; TD – Totalmente en desacuerdo.

N°	PREGUNTAS	ESCALA DE VALOR				
		TA	DA	I	ED	TD
1	¿Cree usted que la actividad empresarial fomentará la inserción laboral?					
2	¿Considera usted que la actividad empresarial permitirá un desarrollo social y económico?					
3	¿Estima usted que la actividad empresarial estimulará el emprendimiento?					
4	¿Considera usted que el conocimiento sobre actividad empresarial es relevante al momento de postularse a una vacante?					
5	¿Cree usted que la experiencia en emprendimiento debería ser un requisito que se exija al momento de solicitar un trabajo vinculado al puesto?					
6	¿Considera usted que los conocimientos adquiridos en el bachillerato aportan a la formación emprendedora?					
7	¿Estima usted que el emprendedor debe de adaptarse a los cambios y exigencias de la demanda de la sociedad?					
8	¿Cree usted que la creación de un plan de exportación será una herramienta que fomente nuevas plazas de trabajo?					
9	¿Estaría usted interesado en aplicar el plan de exportación?					
10	¿Cree usted que el plan de exportación ayudara al bachullerato a desarrollar la práctica emprendedora?					

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE FILOSOFIA LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACION
LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA EDUCACION CON MENCION EN COMERCIO EXTERIOR

ENCUESTA DE INVESTIGACION A DOCENTES

Título del Proyecto: El Emprendimiento en la Formación Profesional

Objetivo General: Desarrollar la actividad empresarial en la formación emprendedora como factor fundamental en la formación profesional y académica de los estudiantes del Bachillerato, de la Unidad Francisco Huerta Rendón mediante el diseño de un plan de exportación

Instrucciones para contestar: Seleccione con una (X) la respuesta de acuerdo a su criterio con respecto a la siguiente escala valorativa: TA –Totalmente de acuerdo; DA – De acuerdo; I – Indiferente; ED – En desacuerdo; TD – Totalmente en desacuerdo.

N°	PREGUNTAS	ESCALA DE VALOR				
		TA	DA	I	ED	TD
1	¿Cree usted que al incrementar la formación teórico práctica en la actividad empresarial se les facilitaría a los estudiantes la inserción laboral?					
2	¿Considera usted que mejorada la formación la actividad empresarial permitirá un desarrollo social y económico?					
3	¿Estima usted que la actividad empresarial estimulará el emprendimiento en los estudiantes?					
4	¿Considera usted que el conocimiento sobre actividad empresarial es importante para los estudiantes con mención en contabilidad?					
5	¿Cree usted que la experiencia en emprendimiento tiene que ser un requisito para trabajar?					
6	¿Considera usted que la malla curricular socializada en el bachillerato aportan a la formación emprendedora?					
7	¿Estima usted que el emprendedor debe de adaptarse a los cambios y exigencias de la demanda de la sociedad?					
8	¿Cree usted que la creación de un plan de exportación será una herramienta que fomente nuevas plazas de trabajo?					
9	¿Estaría usted interesado en aplicar el plan de exportación?					
10	¿Cree usted que el plan de exportación ayudara al bachillerato a desarrollar la práctica emprendedora?					

FUENTE: Dr. Francisco Huerta Rendón
REALIZADO POR: Castro Piloso Martha

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE FILOSOFIA LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACION

LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA EDUCACION CON MENCION EN COMERCIO EXTERIOR

P.- ¿Considera Ud., que los estudiantes que cursan el bachillerato tienen una aceptable o ninguna formación en actividad empresarial? (justificar la respuesta)

P.- ¿Considera Ud., que los docentes motivan e inducen a los estudiantes a practicar la actividad empresarial en la formación emprendedora? (justificar la respuesta)

P.- ¿Considera Ud., que el desarrollo de la práctica en emprendimiento fomentara la creación de plazas de trabajo? (justificar la respuesta)

P.- ¿Cómo considera Ud., que la socialización de la malla curricular tiene suficiente contenido para reforzar el aspecto cognitivo de los estudiantes? (justifique la respuesta)

P.- ¿Ud., considera que un plan de exportación reforzara el desarrollo de la práctica de la actividad empresarial en la formación en emprendimiento, mejorando las relaciones interpersonales docente estudiantes? (justificar la respuesta)

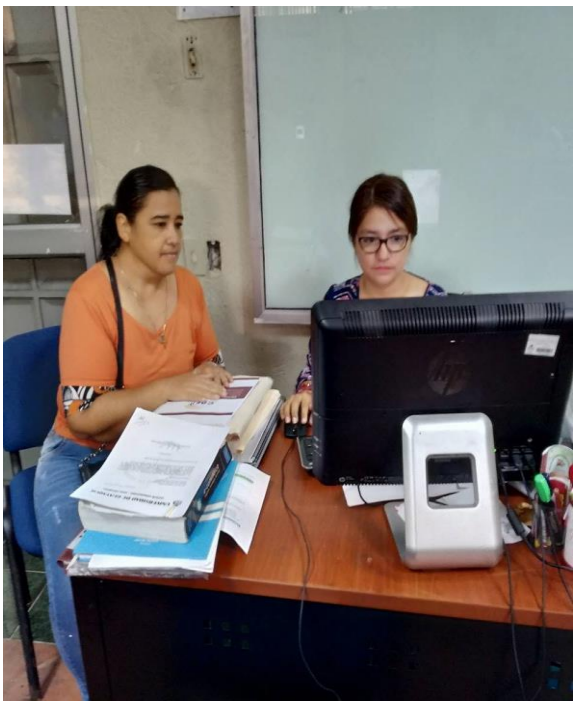
Lcdo. Marcos Yambay Herrera MSc.

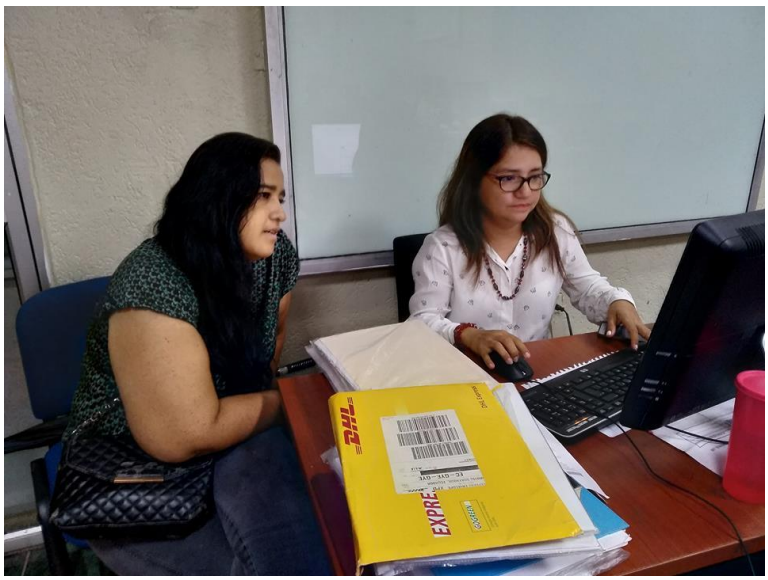
Rector

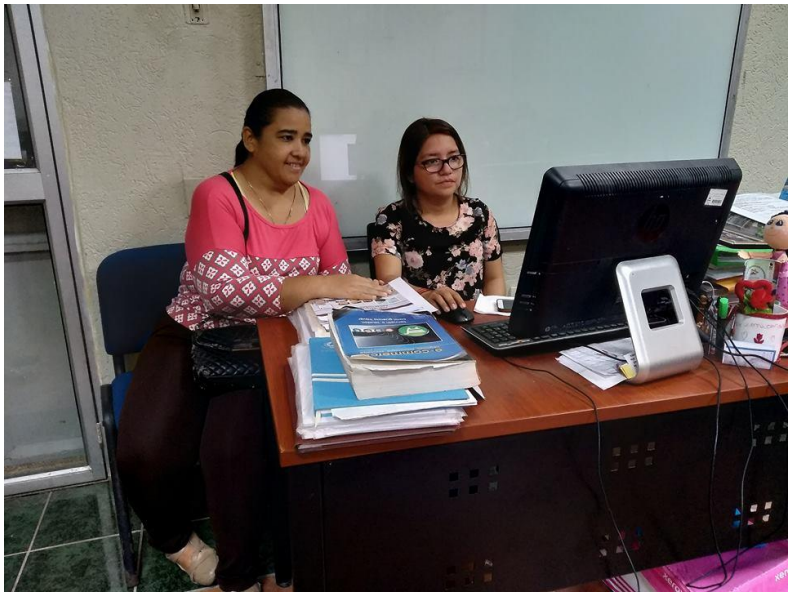
ANEXO 16

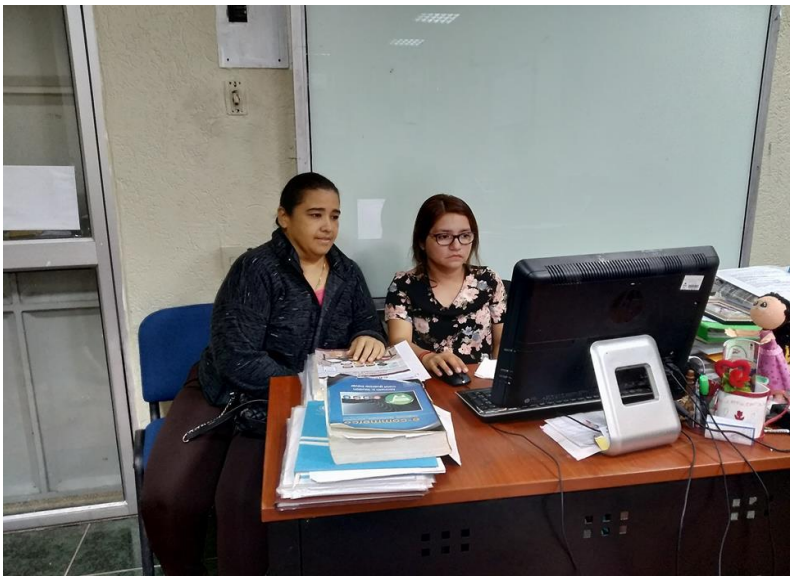
FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

Fotos de tutorías de tesis









ANEXO 17

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	La Actividad Empresarial en la formación emprendedora Propuesta: Diseño de un plan de Exportación		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Martha Castro Pilozo		
TUTOR(A) (apellidos/nombres): **REVISOR(A)** (apellidos/nombres):	Lcda. Karina Moeses Jiménez, MSc.		
INSTITUCIÓN:	Universidad de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Facultad de Filosofía, Letras y Ciencia de la Educación		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Comercio Exterior		
GRADO OBTENIDO:	Licenciado en Ciencias del Educación Mención en Comercio Exterior		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	Enero 2019	**No. DE PÁGINAS:**	176
ÁREAS TEMÁTICAS:	Educativa		
PALABRAS CLAVES: **KEYWORDS:**	La actividad empresarial, formación emprendedora y plan de exportación Business activity, entrepreneurial training and export plan		

RESUMEN (150-250 palabras):
Este proyecto se realiza porque la actividad productiva es vista por la totalidad de los estudiantes como un limitante para poder desarrollar ideas prácticas que les permitan poder alcanzar una estabilidad económica y financiera, por este motivo se analizó cómo influye la actividad empresarial en la formación emprendedora mediante un estudio bibliográfico y de campo que permita la obtención de datos para el diseño de un plan de exportación. Se hace un análisis hipotético deductiva para esclarecer las variables que fundamentaran la propuesta y con la implementación de esta propuesta, también se beneficiarán los docentes de la Unidad educativa; permitiéndoles estar actualizados en asuntos de desarrollo y evolución educativa;

adquiriendo nuevos conocimientos que podrán ser empleados en las asignaturas que impartan dentro del salón de clases.

ABSTRACT (150-250 palabras):

This project is carried out because the productive activity is seen by all the students as a limitation to be able to develop practical ideas that allow them to reach an economic and financial stability, for this reason it was analyzed how the entrepreneurial activity influences in the entrepreneurial formation through a bibliographical and field study that allows obtaining data for the design of an export plan. A deductive hypothetical analysis is made to clarify the variables that will base the proposal and with the implementation of this proposal, the teachers of the Educational Unit will also benefit; allowing them to be updated in matters of development and educational evolution; acquiring new knowledge that can be used in the subjects taught in the classroom.

ADJUNTO CD WORD Y PDF:	☐ SI	☐ NO
CONTACTO CON AUTOR:	**Teléfono:** 0958905132	E-mail: castropilozomartha@hotmail.es
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL	**Nombre: FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN**	
	Teléfono: 2-294091	
	E-mail: fca@uta.edu.ec	