



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

PROYECTO EDUCATIVO

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA EN
CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN**

MENCIÓN COMERCIO EXTERIOR

Título del Proyecto:

LA ORIENTACIÓN DEL APRENDIZAJE DE COMERCIO EXTERIOR EN LOS
ESTUDIANTES DE LA CARRERA COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN DEL
COLEGIO EXPERIMENTAL ELOY ALFARO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

Propuesta:

DISEÑO DE UN PLAN DE CAPACITACIÓN SOBRE TÉCNICAS DE
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL PARA LOS ALUMNOS DE TERCER AÑO
DE BACHILLERATO

AUTORAS:

**TNLGA. ERIKA JELIZA LLAGUNO SOTO
TNLGA. JOHANNA MARIELA MENDOZA RIVERA**

CONSULTOR ACADEMICO

ING. XAVIER VIVAR

Código: LCE – CE – XIII -053

Guayaquil - Ecuador

2013

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
MENCIÓN: COMERCIO EXTERIOR**

DIRECTIVOS

**MSc. Fernando Chuchuca Basantes
DECANO**

**MSc. Wilson Romero Dávila
SUBDECANO**

**MSc. Abel Abad Castillo
DIRECTOR**

**Ing. Com. Exter. Johnny Nuñez Cedeño
SUBDIRECTOR**

**Ab. Sebastián Cadena Alvarado
SECRETARIO GENERAL**

Máster
Fernando Chuchuca Basantes
**DECANO DE LA FACULTAD DE FILOSOFÍA,
LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN**
Ciudad.-

De mis consideraciones:

En virtud de la autorización de las autoridades de la Facultad de fecha **22 de julio del 2013**, en el cual se me designó Consultor Académico de la Licenciatura en Ciencias de la Educación, Mención: Comercio Exterior.

Tengo a bien informar lo siguiente:

Que el grupo integrado por: **TNLGA. ERIKA JELIZA LLAGUNO SOTO Y TNLGA. JOHANNA MARIELA MENDOZA RIVERA**, diseñaron y ejecutaron el Proyecto con el Tema: **LA ORIENTACIÓN DEL APRENDIZAJE DE COMERCIO EXTERIOR EN LOS ESTUDIANTES DE LA CARRERA COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN DEL COLEGIO EXPERIMENTAL ELOY ALFARO DE GUAYAQUIL**. Propuesta: **DISEÑO DE UN PLAN DE CAPACITACIÓN SOBRE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL PARA LOS ALUMNOS DE TERCER AÑO DE BACHILLERATO**

El mismo que ha cumplido con las directrices y recomendaciones dadas por el suscrito.

Las participantes satisfactoriamente ha ejecutado las diferentes etapas constitutivas del proyecto; por lo expuesto se procede a la **APROBACIÓN** del proyecto, y pone a vuestra consideración el informe de rigor para los efectos legales correspondientes.

Observaciones:

.....

Atentamente,

ING XAVIER VIVAR
Consultor Académico

Máster
Fernando Chuchuca Basantes
DECANO DE LA FACULTAD DE FILOSOFÍA,
LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
Ciudad.-

De nuestras consideraciones:

Para los fines legales pertinentes comunico a usted que los **derechos intelectuales** del Proyecto Educativo: **LA ORIENTACIÓN DEL APRENDIZAJE DE COMERCIO EXTERIOR EN LOS ESTUDIANTES DE LA CARRERA COMERCIO Y ADMINISTRACION DEL COLEGIO EXPERIMENTAL ELOY ALFARO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**, PROPUESTA: **DISEÑO DE UN PLAN DE CAPACITACIÓN SOBRE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL PARA LOS ALUMNOS DE TERCER AÑO DE BACHILLERATO.**

Pertenece a la Facultad de Filosofía, Letras y Ciencias de la Educación.

Atentamente;

Tnlga. Erika Jeliza Llaguno Soto

C.I: 0920062973

Tnlga Johanna Mariela Mendoza Rivera

C.I:0922957188

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
MENCIÓN: COMERCIO EXTERIOR

ADVERTENCIA

Se advierte que las opiniones, ideas o afirmaciones vertidas en el presente proyecto, son de exclusiva responsabilidad de las autoras del mismo y no está incluida la responsabilidad de la Universidad de Guayaquil.



TRIBUNAL EXAMINADOR

Confiere al presente proyecto la calificación de _____

Equivalente _____

TRIBUNAL

VOCAL (PRESIDENTE)

VOCAL

VOCAL

DEDICATORIA

Este proyecto va dedicado con mucho amor a mi hija, Gilian Jeliza Lindao Llaguno porque ella es el pilar elemental de mi vida, y a mis padres ya que hicieron posible este sueño incentivándome en todo momento a seguir con la culminación de esta carrera hasta verme formada como toda una profesional.

A ustedes por siempre todo mi agradecimiento.

Autora: Erika Jeliza Llaguno Soto

DEDICATORIA

Con mucho cariño dedico este trabajo a mi hija, Ivette Góngora Mendoza, por ser la fortaleza y razón de mi vida, la que me inspiro a culminar esta meta y seguir adelante realizando mis sueños; y a mi esposo Luis Góngora por ser la persona que me ha brindado su apoyo incondicional, gracias a tu bondad y sacrificio me inspirantes a ser mejor, gracias por tu amor paciencia y comprensión.

Gracias los adoro con mi vida.

Autora: Johanna Mariela Mendoza Rivera

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios, por proveerme de fuerzas sabiduría, salud y paciencia para seguir adelante y de esta manera poder culminar con mi formación profesional.

Con Infinito amor a mi madre por todo ese apoyo incondicional, que es quien me empujo a seguir con mi carrera, a mi padre, a mi tutor Ing. Xavier Vivar por la paciencia que ha tenido conmigo al elaborar esta tesis millón gracias por guiar mis ideas, que no solo ha sido de aporte para elaborar esta tesis sino para formarme como investigadora.

Autora: Erika Jeliza Llaguno Soto

AGRADECIMIENTO

Agradezco a ese ser sublime y grandioso que me ha permitido culminar con mi formación profesional, a DIOS todo poderoso por brindarme sabiduría fuerzas y paciencia cada día en los momentos más difíciles de mi vida. Con infinito amor a mi familia padres hermanos y esposo mis más sinceros agradecimiento por su apoyo incondicional de cada uno de ustedes.

Mi agradecimiento también va dirigido a mi amiga y compañera Erika Llaguno Soto por hacer posible la culminación de este proyecto, y a la vez a todos los docentes por enriquecerme de conocimientos y de muchos valores en especial al profesor guía de este proyecto, hoy que veo llegar a su fin una de las metas de mi vida gracias a todos.

Autora: Johanna Mariela Mendoza Rivera

INDICE GENERAL

CARATULA	
DIRECTIVOS	II
INFORME DE APROBACION	III
DERECHOS INTELECTUALES	IV
ADVERTENCIA	V
TRIBUNAL EXAMINADOR	VI
DEDICATORIA	VII
AGRADECIMIENTO	VIII
INDICE GENERAL	IX
INDICE DE CUADROS	XII
INDICE DE GRAFICOS	XV
RESUMEN	XIX
INTRODUCCION	
CAPITULO I	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
Situación conflicto	3
CAUSAS Y CONSECUENCIAS	4
Delimitación del Problema	5
Evaluación del Problema	6
Objetivos de la Investigación	7
Justificación	8
Interrogantes de la Investigación	9
CAPITULO II	10
MARCO TEORICO	
Capacitación	12
Aprendizaje	13
Proceso de enseñanza aprendizaje	15
Técnicas de estudio	17
Desarrollo Social	25

Crecimiento Económico	25
Comercio Exterior	26
Comercio Internacional	31
Comercialización	43
Administración	46
Misión	50
Visión	51
Política	52
Gestión	53
Presupuesto	54
Toma de decisiones	57
Talento Humano	59
Objetivo	61
Epistemología	62
Axiología	63
Hebegogia	64
Teleología	65
Sociología	66
Psicología	68
FUNDAMENTACION LEGAL	69
GLOSARIO DE TERMINOS	70
CAPITULO III	73
MARCO METODOLOGICO	
Diseño de la Investigación	73
Cualitativo	74
Tipos de la investigación	74
Modalidad de la investigación	76
Población y muestra	77
Operacionalización de las variables	79
Instrumentos de Investigación	80
Plan de Recolección de la información	82

Procesamiento de información	83
CAPITULO IV	
ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS	84
Discusión de Resultados	102
Contestación a interrogantes de la investigación	104
CAPITULO V	105
LA PROPUESTA	
Título de la propuesta	
Objetivo general	106
Objetivos Específicos	107
Ubicación Sectorial y Física	109
Plan de Capacitación	110
ACTIVIDADES	114
ASPECTOS LEGALES	115
Aspectos Pedagógicos	116
Aspectos Andragogico	117
Aspectos Psicológicos	117
Aspectos Sociológicos	118
Políticas de la propuesta	119
ANEXOS	
BIBLIOGRAFIA	

INDICE DE CUADROS

Cuadro No.1	4
CAUSAS Y CONSECUENCIAS	
Cuadro No.2	78
Población	
Cuadro No.3	79
Muestra	
Cuadro No.4	79
Operacionalización de las Variables	
Cuadro No.5	82
Plan de recolección de la información	
Cuadro No.6	85
Interrogantes de la encuesta	
Cuadro No. 7	87
¿En el proceso orientación-aprendizaje de técnica en negociación internacional, deberá el capacitador emplear métodos innovadores?	
Cuadro No. 8	88
¿Cree usted que a los alumnos del colegio Eloy Alfaro de la ciudad de Guayaquil, les gustaría capacitarse en el aprendizaje de comercio exterior?	
Cuadro No. 9	89
¿Considera trascendental, que el diseño de un plan de capacitación en técnicas, de Negociación Internacional, ayudaría al alumno a tener mejores estatus de vida?	
Cuadro No. 10	90
¿Considera usted, que dentro de la maya curricular media, debería incrementar, técnicas y metodologías relacionadas a Negociación Internacional?	
Cuadro No. 11	91
¿Creé usted, necesario proveerles del suficiente material	

didáctico entre otros, para la capacitación y superación del talento humano en comercio exterior?

Cuadro No. 12 92

¿Estima usted, que la directiva, del colegio Eloy Alfaro, apoyaría la incrementación en proyectos, con técnicas y orientación en comercio exterior?

Cuadro No. 13 93

¿Sería para Usted, de suma trascendencia, la implementación de la asignatura de comercio exterior, en el pensum, fortaleciendo el aprendizaje y el desarrollo socio económico de un país?

Cuadro No. 14 94

¿Considera Usted, como docente, que hace falta capacitación, he incrementación de nuevas técnicas y metodologías relacionadas a las negociaciones internacionales?

Cuadro No. 15 95

¿Cree usted, que en el mundo globalizado, en que vivimos es conveniente, desarrollar nuevas técnicas y metodología en el aprendizaje?

Cuadro No. 16 96

¿Cree usted, que la falta de motivación y orientación en negociaciones internacionales en los alumnos de educación media será motivo de no ser emprendedores en negocios?

Cuadro No. 17 97

¿Cree usted que con la innovación en técnicas de estudio y científicas tendrá un mejor desarrollo económico y por ende un menor índice de pobreza?

Cuadro No. 18 98

¿Cree usted que la no motivación y orientación en la aplicabilidad de nuevas técnicas y conocimientos será causa de mayor índice de pobreza?

Cuadro No.19	99
¿Considera usted, que el mundo es cambiante y por ende hay que innovar nuestros conocimientos científicos y técnicos de aplicabilidad en el estudio?	
Cuadro No.20	100
¿Cree usted que el desarrollo económico de un país, depende del desarrollo del conocimiento técnico científico de las ciencias?	
Cuadro No.21	101
¿Considera usted, que hay que dotar a los docentes, de segunda enseñanza de suficiente capacitación científica y técnico, para capacitar al talento humano?	

INDICE DE GRÁFICOS

Grafico No.1	87
¿En el proceso orientación-aprendizaje de técnica en negociación internacional, deberá el capacitador emplear métodos innovadores?	
Grafico No.2	88
¿Cree usted que a los alumnos del colegio Eloy Alfaro de la ciudad de Guayaquil, les gustaría capacitarse en el aprendizaje de comercio exterior?	
Grafico No.3	89
¿Considera trascendental, que el diseño de un plan de capacitación en técnicas, de Negociación Internacional, ayudaría al alumno a tener mejores estatus de vida?	
Grafico No.4	90
¿Considera usted, que dentro de la maya curricular media, debería incrementar, técnicas y metodologías relacionadas a Negociación Internacional?	
Grafico No.5	91
¿Creé usted, necesario proveerles del suficiente material didáctico entre otros, para la capacitación y superación del talento humano en comercio exterior?	
Grafico No.6	92
¿Estima usted, que la directiva, del colegio Eloy Alfaro, apoyaría la incrementación en proyectos, con técnicas y orientación en comercio exterior?	

- Grafico No.7** 93
- ¿Sería para Usted, de suma trascendencia, la implementación de la asignatura de comercio exterior, en el pensum, fortaleciendo el aprendizaje y el desarrollo socio económico de un país?
- Grafico No.8** 94
- ¿Considera Usted, como docente, que hace falta capacitación, he incrementación de nuevas técnicas y metodologías relacionadas a las negociaciones internacionales?
- Grafico No.9** 95
- ¿Cree usted, que en el mundo globalizado, en que vivimos es conveniente, desarrollar nuevas técnicas y metodología en el aprendizaje?
- Grafico No.10** 96
- ¿Cree usted, que la falta de motivación y orientación en negociaciones internacionales en los alumnos de educación media será motivo de no ser emprendedores en negocios?
- Grafico No.11** 97
- ¿Cree usted que con la innovación en técnicas de estudio y científicas tendrá un mejor desarrollo económico y por ende un menor índice de pobreza?
- Grafico No.12** 98
- ¿Cree usted que la no motivación y orientación en la aplicabilidad de nuevas técnicas y conocimientos será causa de mayor índice de pobreza?

Grafico No.13 99

¿Considera usted, que el mundo es cambiante y por ende hay que innovar nuestros conocimientos científicos y técnicos de aplicabilidad en el estudio?

Grafico No.14 100

¿Cree usted que el desarrollo económico de un país, depende del desarrollo del conocimiento técnico científico de las ciencias?

Grafico No.15 101

¿Considera usted, que hay que dotar a los docentes, de segunda enseñanza de suficiente capacitación científica y técnico, para capacitar al talento humano?

**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE FILOSOFÍA LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN**

MENCIÓN: COMERCIO EXTERIOR

Título: LA ORIENTACION DEL APRENDIZAJE DE COMERCIO EXTERIOR EN LOS ESTUDIANTES DE LA CARRERA COMERCIO Y ADMINISTRACION DEL COLEGIO EXPERIMENTAL ELOY ALFARO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

Propuesta: DISEÑO DE UN PLAN DE CAPACITACION SOBRE TECNICAS DE NEGOCIACION INTERNACIONAL PARA LOS ALUMNOS DEL TERCER AÑO DE BACHILLERATO.

Autoras: TNLGA. ERIKA JELIZA LLAGUNO SOTO **Consultor:** MSc. XAVIER VIVAR
TNLGA. JOHANNA MARIELA MENDOZA RIVERA

RESUMEN

El presente estudio se encuentra insertado en la línea de investigación de la orientación en el aprendizaje de Comercio Exterior, y en poder brindar técnicas de Negociación Internacional para alumnos del tercer año de bachillerato, con la experiencia de la carrera de Comercio Exterior de la Facultad de Filosofía Letras y Ciencias de la Educación de la Universidad Estatal de Guayaquil con la elaboración de un plan de capacitación sobre técnicas de Negociación Internacional para alumnos del tercer año de bachillerato. El objetivo general es orientar y capacitar a los alumnos de la carrera de Comercio y Administración, mejorando los agentes académicos, para que de esta manera se puedan desarrollar como emprendedores en el futuro y con una visión de empresarios. El contexto del estudio es la carencia del desconocimiento, siendo evidente la importancia que tiene la educación en la formación del desarrollo de un país por ende la problemática que se suscita día a día como trascendencia de no asignar las medidas necesarias que permitan reprender la disposición. Estando sugestionado que vamos por el medio adecuado capacitando a los estudiantes, desarrollando las herramientas de habilidades y destrezas para los estudiantes, es importante a la hora de impartir los conocimientos a los estudiantes que la sociedad sea participe de nuestros conocimientos en la materia, para que no desconozcan las posibilidades de un futuro mejor y con las mejores posibilidades que se le puedan presentar. Bajo esta condición en relación a la educación el cambio fortalece precisamente al estudiante, permitiendo la posibilidad de crecimiento y desarrollo del perfil de un estudiante en la que hay que poner todo el empeño y dedicación posible, de modo de ser organizada y coherente con un solo propósito de que seamos cada vez mejores para destacarnos en el ámbito laboral por todos los conocimientos adquiridos.

**UNIVERSITY OF GUAYAQUIL
PHILOSOPHY FACULTY OF LETTERS AND SCIENCE EDUCATION**

CITATION: FOREIGN TRADE

Title: LEARNING ORIENTATION OF FOREIGN TRADE IN UNIVERSITY STUDENTS COLLEGE TRADE AND ADMINISTRATION OF EXPERIMENTAL ELOY ALFARO GUAYAQUIL CITY

Proposal: DESIGNING A TRAINING PLAN ON INTERNATIONAL TRADING TECHNIQUES FOR THIRD YEAR STUDENT OF BACHELOR.

Translators: TNLGA.ERIKA JELIZA LLAGUNO SOTO **Adviser:** MSc XAVIER VIVAR
TNLGA. JOHANNA MARIELA MENDOZA RIVERA

ABSTRACT

The present study is inserted in the line of research on learning orientation of Foreign Trade, and negotiation techniques to provide International students in the third year of high school, the experience of the race of Foreign Trade of the Faculty of Letters and Sciences Philosophy of Education at the State University of Guayaquil with the development of a training plan International Negotiation techniques for students of the third year of high school. The overall objective is to guide and train students in the career of Commerce and Administration, improving academic agents , so that in this way they can develop as entrepreneurs and future entrepreneurs with a vision . The context of the study is the lack of ignorance, evidencing the importance of education in shaping the development of a country therefore the issue that arises every day as transcendence of not allocating the necessary measures to enable the provision rebuke. While we're influenced by the right environment enabling students , developing the tools of knowledge and skills to students, it is important when teaching students the knowledge society to be part of our knowledge on the subject , so that do not ignore the possibilities of a better future and the best opportunities you may have. Under this condition in relation to education strengthens precisely change the student , allowing the possibility of growth and development of a student profile in which you have to put all the effort and dedication possible, so be organized and consistent with a single so that we are getting better to excel in the workplace for all knowledge.

Introducción

La presente investigación es el diseño de un plan de capacitación para los estudiantes de la carrera Comercio y Administración del colegio Experimental Eloy Alfaro, conforme a las exigencias actuales el origen de las instituciones ha sido un eje imprescindible para el desarrollo de los estudiantes que buscan explorar su formación académica, de modo que cumplan con los requisitos que necesita un estudiante, entre ellos los valores, los conocimientos, y los métodos impartidos que les brindaran los docentes.

Tener en consideración que es muy importante que tengan relevancia en alcanzar las metas que cada uno se propone, la orientación del aprendizaje es conducente hacia la superioridad, va administrado a los estudiantes que tienen el deseo de superación, reflejando seguridad y optimismo, el fin de este proyecto es que el estudiante tenga principales fundamentos en conocimientos de técnicas de negociación internacional, siendo uno de los principales elementos de saber cómo hacer una negociación entre países adquiriendo bienes y servicios.

A los estudiantes se les brinda una propuesta que les permita tomar decisiones adecuadas para el futuro que se proyecte a ser un profesional con talento que tenga la capacidad de liderazgo, analizamos que los estudiantes de dicha institución no tienen conocimientos de negociaciones internacionales y por ende es que nace la necesidad irrevocable de impartir la capacitación profesional para que tengan los debidos conocimientos sobre orientación y aprendizaje que les será relevante para su formación.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Es de suma relevancia, la educación y cultura para el desarrollo de un país. Esto trasciende en la problemática que se suscita, en el talento humano, como consecuencia de no aplicar los correctivos necesarios que permitan mejorar y erradicar la pobreza de un país. En nuestro país la cultura es de trascendental importancia y por ende el Ministerio de Educación, debe crear planes estratégicos a nivel nacional en exportación e importación.

La educación y cultura del talento humano, es una tarea compleja a largo plazo, por cuanto e incluso debe de aplicarse una buena educación, que contribuya al desarrollo económico de nuestro país y así erradicar la pobreza de ciertos grupos vulnerables. En la actualidad hay que mejorar el pensum académico y difundir una cultura de exportación e importación y por ende el desarrollo de empresas y microempresas.

El Ministerio de Educación y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, son los entes responsables en diferentes ámbitos relacionados en el futuro, por el mejoramiento y capacitación educativa y cultural, fortaleciendo el conocimiento y técnicas a nuestros jóvenes estudiantes permitiéndoles el crecimiento y desarrollo económico, adecuado fomentando y difundiendo una cultura exportadora. Por cuanto, es un área, que requiere de mucho estudio y profundización en la aplicación de técnicas de negociación nacional e internacional.

Situación conflicto

Este proyecto se va a plantear en el colegio Eloy Alfaro de la ciudad de Guayaquil, ubicado en la Cdla. 9 de Octubre Av. Rigoberto Ortiz entre calle Avellan y Pedro Saad, la pretensión del colegio es de cumplir un papel importante en la formación de estudiantes especializados en conocimiento de comercio y administración de empresas y microempresas que permita satisfacer el desarrollo económico que demanda nuestro país por cuanto siempre hemos sido receptivos del comercio exterior.

Cabe destacar que el Dr. Francisco Rovira Suarez, fue rector fundador, en mayo de 1960, luego en la administración del Dr. Ricardo Sánchez Barón, en el año 1979 hasta 1985, logro cambios trascendentales de suma importancia para el desarrollo en el aspecto académico, cultural y material, de vital importancia y, en la actualidad el plantel se encuentra dirigido por la MSc. Mercedes Nolivos de Alvarado en calidad de Rectora titular de dicho plantel.

En la presente investigación, al realizar las practicas docentes en dicho plantel, pude observar y analizar, que los estudiantes adquieren ciertos conocimientos en comercio y administración de empresa, es decir tienen ciertas nociones de lo que es el comercio, pero no a profundidad, es por esto, lo que nos motivó a plantear este proyecto diseñando un plan estratégico de capacitación sobre técnicas de negociación Internacional para la educación media, cabe recalcar que la causa principal en el perfil de la educación media requiere de mayor orientación del aprendizaje técnico, analítico y científico en cuanto al desarrollo socio económico de nuestro país y a nivel internacional.

CAUSAS Y CONSECUENCIAS

Cuadro No.1

CAUSAS	CONSECUENCIAS
Inexistencia de la materia de Comercio Exterior, en el Pensum Académico de segunda enseñanza.	Estudiantes con desconocimiento en actividades de Negocios Internacionales.
Carencia de metodología y técnicas en Negociaciones Internacionales, en la maya curricular de segunda enseñanza.	Estudiantes desmotivados
Carencia de los suficientes medios de informática, y material didáctico relacionados con la materia de Comercio Exterior, para su aplicación en el aprendizaje de dicha materia ya en mención.	Inaplicación de técnicas de estudio en la materia de Comercio Exterior, en la maya curricular de segunda enseñanza.

Desde el punto de vista, si el estudiante conociera sobre técnicas de estudio habilidades y estrategias suficientes, relacionados en negociación internacional, tendría mejores resultados adquiridos en el proceso de aprendizaje, viéndose reflejado en su rendimiento académico tanto en el colegio como en un estudio superior.

Delimitación del Problema

Campo: Educativo Superior

Área: Comercio y Administración

Aspecto: Plan de capacitación dentro del campo de la educación media.

Tema: La orientación del aprendizaje de Comercio Exterior en los estudiantes de la carrera Comercio y Administración del Colegio Experimental Eloy Alfaro de la ciudad de Guayaquil.

Propuesta: Diseño de un plan de capacitación sobre técnicas de Negociación Internacional para los alumnos de tercer año de bachillerato.

Formulación del Problema

¿Qué incidencia tendría la Orientación del Perfil Profesional en la formación académica y desarrollo de los estudiantes de tercer año de bachillerato de la carrera Comercio y Administración del Colegio Experimental Eloy Alfaro de la ciudad de Guayaquil, durante el año 2013?

Variables de la investigación

Variable Independiente

La orientación del aprendizaje de Comercio Exterior en los estudiantes de la carrera Comercio y Administración del colegio Experimental Eloy Alfaro de la ciudad de Guayaquil

Variable Dependiente

Diseño de un plan de capacitación sobre técnicas de Negociación Internacional para los alumnos de tercer año de bachillerato.

Evaluación del Problema

El desarrollo del presente proyecto a de contemplar en su parte correspondiente a la evaluación del problema con caracteres esenciales en la que ha de fundamentarse la temática.

Delimitado.- Este trabajo es delimitado porque se está realizando en el área de Comercio y Administración de tercer año de bachillerato del Colegio Experimental Eloy Alfaro de la ciudad de Guayaquil.

Claro.- Este proyecto es claro por qué ha sido redactado en forma precisa, fácil de comprender e identificar con ideas concisas de acuerdo a las necesidades de los estudiantes.

Evidente.- En este proyecto es evidente, que la educación es un medio de desarrollo integral; en el cual se dotan de herramientas útiles para la formación del estudiante.

Relevante.- Es importante para la comunidad educativa, porque ayudara a obtener más conocimientos técnicos, analíticos y científicos, para desenvolverse en el campo superior educativo y a su vez en el campo laboral.

Original.- Esta dado con un enfoque técnico y científico que vincula al estudiante con el desarrollo de un espíritu emprendedor.

Factible.- Es factible porque se lo puede realizar en el Colegio Experimental Eloy Alfaro de la ciudad de Guayaquil, siempre y cuando se prosigan los parámetros establecidos por la ley de Educación y sus reglamentos.

Objetivos de la Investigación

Objetivos Generales

- ✓ Analizar la orientación del aprendizaje de Comercio Exterior en los estudiantes de la carrera Comercio y Administración del colegio Experimental Eloy Alfaro de la ciudad de Guayaquil.
- ✓ Diagnosticar con base en los resultados obtenidos en los procesos investigativos a fin de poder plantear una alternativa que pueda permitir la problemática encontrada.

Objetivos Específicos

- ✓ Identificar las técnicas idóneas para la realización de la investigación.
- ✓ Solicitar la autorización correspondiente a las autoridades del plantel para proceder a ejecutar el proceso investigativo.
- ✓ Seleccionar de manera cuidadosa los estratos a ser investigados.
- ✓ Escoger técnicamente los instrumentos de investigación.
- ✓ Comparar la relevancia entre los procesos investigativos técnicos y prácticos.
- ✓ Determinar el proceso investigativo en el nivel de estudio medio.

Justificación

La educación es fundamental, tiene como fines esenciales la libertad y la formación de conciencia del talento humano para el progreso de la sociedad. La educación es uno de los medios a través de los cuales se llega a superar aquellas situaciones conflictivas que se presentan día a día entre el talento humano, por cuanto a través del conocimiento y el aprendizaje se alcanza una mayor capacidad de discernimiento y por ende un mayor desarrollo económico para nuestro país.

Si bien es cierto el punto crucial conflictivo a nivel mundial es la carencia del desconocimiento, y por ende se da la peor pobreza en el ser humano. Es por esto que se requiere de una orientación técnica para que así el talento humano se pueda desenvolver frente a este mundo tan competitivo, hoy en día las universidades no solo buscan estudiantes mejores calificados, sino que también cumplan con habilidades, destrezas, y adquieran conocimientos en sus años de estudio.

Por lo expuesto anteriormente podemos decir que nuestro objetivo en la presente investigación es de orientar y capacitar a los estudiantes, para que se puedan desarrollar como emprendedores en el futuro, asesorándolos para que así tengan mejores oportunidades laborales teniendo visión de empresarios, desarrollando y aplicando las mejores técnicas, conocimientos adquiridos para mantener un mejor desenvolvimiento en el ámbito socio económico de nuestro país.

Este proyecto va encaminado a que el talento humano tenga una amplia visión de ser creativos y por ende emprendedores, mediante la aplicación del conocimiento de la materia de Negocios Internacionales, la cual les servirá como ayuda para colaborar en el desarrollo económico de nuestro país mancomunadamente con la sociedad.

Interrogantes de la Investigación

1. ¿Cuáles son los principales problemas y deficiencias que debemos fortalecer al momento de llevar a cabo nuestra investigación?
2. ¿Cuáles son las consecuencias de no saber técnicas, y habilidades de estudio, al tiempo en que vivimos?
3. ¿Qué dificultades afrontaremos con los estudiantes, al realizar dicha capacitación?
4. ¿Los estudiantes se sentirán motivados para el emprendimiento de microempresas?
5. ¿Cuál es el Perfil del estudiante de educación media, con base a una orientación exportadora e importadora?
6. ¿Cuál es la Orientación que debemos llevar a cabo en el aprendizaje de Negociación Internacional para estudiantes de la educación media?
7. ¿Cuál sería la orientación a seguir de los alumnos de tercero de bachillerato, con la aplicabilidad de técnicas de estudio en Negocios Internacionales?
8. ¿Cuáles serían las perspectivas del plantel con respecto al diseño de un plan de capacitación en negociación internacional, para los estudiantes del plantel?

CAPITULO II

MARCO TEORICO

La orientación es la disciplina que estudia y promueve las capacidades pedagógicas, psicológicas y socioeconómicas del ser humano, con el objetivo de fusionar su desarrollo personal con el desarrollo social del país. Tanto los profesionales de dicha disciplina respaldará y orientaran al talento humano, para que estos a su vez, contribuyan de la mejor forma posible, al desarrollo del talento humano y por ende a la economía de un país.

La orientación educativa, es un conjunto de normas destinadas a capacitar al talento humano, cuyo objetivo es, contribuir al desarrollo en determinadas áreas específicas, ya sea de segunda enseñanza o de tercer nivel, está vinculado al verbo orientar. Es decir, orientar a determinado talento humano, aquello que ignora y que pretende conocer. En este sentido comunicativo, podemos decir lo que se da en llamar orientación educativa.

La orientación tiene la finalidad de capacitar en los distintos centros educativos es decir orientar a los alumnos o al talento humano, a encaminarlos en su presente y su futuro formativo. Así, por ejemplo, le servirá para que el talento humano, tome una acertada decisión, en su carrera universitaria acorde a su agrado. La orientación educativa, es una herramienta de apoyo, en el proceso de aprendizaje, con lo cual, el maestro, pueda orientar con mayor eficacia su actividad educativa.

Con todo aquello, lo que se persigue es capacitar y educar al talento humano, con la finalidad de que se conozcan su yo personal, para que así, su relación e integración en la sociedad, no sea conflictiva si no al contrario, sirvan de guía y orientación para que el talento humano, que no está capacitado y orientado, como tal, se lo oriente y capacite en lo que este a su alcance y así colaboren al desarrollo científico y económico de los países en desarrollo.

La orientación, se la define como guía de un cumulo de conocimientos, que a través del tiempo y el espacio se han ido adquiriendo, los mismos que nos permiten aplicar mejores técnicas y destrezas en todo ámbito, ya sea social político económico, por cuanto comprende una serie de principios teóricos y prácticos, que facilitan el diseño, evaluación y ejecución de programas de intervención de cambios que transforman a la sociedad de un país

Rodríguez Espinar y otros (1993)
"Como acciones sistemáticas, cuidadosamente planificada, orientadas a unas metas como respuesta a las necesidades educativas de los alumnos-as, padres y profesores insertos en la realidad de un centro" (pág., 233)

En este proyecto, es de suma relevancia la preocupación social y política de capacitar y orientar al talento humano, es decir, orientar a los estudiantes para obtener una formación académica de excelencia, desarrollando destrezas y aptitudes personales, que les ayuden a alcanzar sus objetivos, con la finalidad de colaborar con la sociedad y el desarrollo socio económico de nuestro país, y así erradicar buena parte, de la pobreza, de ciertos grupos vulnerables de un país.

Capacitación

Capacitación, es adquirir conocimientos, habilidades y destrezas sicopedagógicas, que van orientadas al desarrollo científico, técnico, del talento humano, respondiendo a sus necesidades y a la de la comunidad, buscando mejorar la actitud, conocimiento y habilidades personales. Con la finalidad de perfeccionar, sus conocimientos y para aplicarlos en cada actividad del talento humano, para alcanzar sus metas propuestas, para así mismo y para con la sociedad de su país.

Blaque (1999) Internet
“Es un proceso intermedio que, en la forma más o menos directa, apunta a lograr a que quienes trabajan con la excelencia que el sistema requiere; es un servicio interno de la organización que se cumplirá bajo cualquier forma cada vez que alguien debe conocer una tarea, desarrollar una habilidad o asumir una actitud”. www.eumed.net

La necesidad de capacitarse, surge cuando hay alguna controversia, conflictiva entre la sociedad y, al capacitarnos buscamos alternativas de mediano o largo plazo para resolverlos y para esto debemos de capacitarnos día a día ya que si bien es cierto, cada vez que nos seguimos capacitando, nos damos cuenta de que el tiempo nos queda corto para seguir capacitándonos y así poder colaborar con el desarrollo, político y socioeconómico de un país.

Se entiende por capacitación, al conjunto de normas y reglamentos creados a través del estudio y de la experiencia adquirida en el tiempo y en el espacio, los mismos que son aplicados para complementar la educación, desarrollando las diferentes destrezas en el talento humano, con la finalidad de transformar y mejorar a la sociedad de un país. Por

cuanto un país sin educación no se desarrolla ni económicamente y peor intelectualmente para hacer la vida más confortable en la sociedad.

Debido a las transformaciones constantes, que viene realizando el ser humano en el mundo, es que debemos estar, capacitándonos y adquiriendo nuevos conocimientos para aplicarlos en las determinadas áreas que estén al alcance de nuestros conocimientos, a mayor capacitación surgirá, mayores transformaciones científicas y tecnológicas en la sociedad, evitando así la obsolescencia de los conocimientos de ciertas personas, que ocurre generalmente en nuestro medio y en el diario vivir.

El beneficio de estar capacitados constantemente, ha de permitir la adaptación a los constantes cambios que sufre la sociedad de un país y en el mundo globalizado, al fomentar la capacitación continuamente, del talento humano, tendremos como resultado nuevos cambios y transformaciones, tanto en la sociedad, la producción económica, del país y por ende, el avance y aplicación de la informática en todos los ámbitos de aplicación y demandas del mercado. Esto hace que disminuya el trabajo artesanal.

Aprendizaje

El aprendizaje son las experiencias adquiridas a través de los estudios constantes, los que nos permite desarrollar mejores técnicas, habilidades, destrezas y métodos científicos, de aplicación en un mundo globalizado, y por ende lleno de oportunidades, y como es obvio, cada ser humano es un mundo diferente y por ende vamos a tener distintas perspectivas acorde a nuestros conocimientos aprendidos a través del tiempo y en el espacio.

El aprendizaje, es el constante conocimiento adquirido, como consecuencia de estudios y practicas constantes del ser humano. El mismo que está vinculado al estudio de la neuropsicología, la psicología educacional y la pedagogía. El constante aprendizaje, hace que la interrelación entre el ser y el medio ambiente se vayan deteriorando, debido a que no se aplica con responsabilidad y concientización, los conocimientos y técnicas adquiridas a través del aprendizaje.

El aprendizaje, es el medio por el cual, el talento humano adquiere conocimiento a través de diferentes estudios y practicas constantes. Una vez asimilada, vamos a obtener diferente visión de aplicación y de adaptación al medio ambiente y como consecuencia aplicación de nuevas estrategias de conocimiento, es la habilidad mental por medio del cual, adquirimos diferentes hábitos, y desarrollando diferentes habilidades, y transformando al mundo que nos rodea.

El aprendizaje, es el conocimiento adquirido mediante el estudio, practica y experiencias obteniendo conocimientos, en determinadas áreas o materias, con las cuales vamos día a día a moldear nuestro intelecto y por ende nuestra personalidad, para aplicarlo en la interrelación del talento humano, para así obtener y alcanzar los objetivos propuestos acorde a nuestros conocimientos, es por esto que día a día debemos capacitarnos ya que estamos en constante transformación. El aprendizaje es elemental para los seres humanos puesto que permite acomodarse al medio en que se vive.

Schunk(1991)Schmeck(1988)
"Debemos indicar que el término "conducta" se utiliza en el sentido amplio del término, evitando cualquier identificación reduccionista de la misma. Por lo tanto, al referir el aprendizaje como proceso de cambio conductual, asumimos el hecho de que el aprendizaje implica

**adquisición y modificación de conocimientos,
estrategias, habilidades, creencias y actitudes”
pag. 171**

También se define el aprendizaje como un proceso de cambio en el comportamiento humano, producto de las experiencias, obteniendo destrezas, habilidades, valores y un sinnúmero de transformaciones en la conducta del intelecto humano, a través de la práctica, el estudio, y las experiencias adquiridas llevadas a la práctica, las mismas que transforman nuestros pensamientos y por ende nuestra personalidad, este cambio es asociado entre el estímulo y su correspondiente respuesta. Es un proceso en el que la persona se adecua al conocimiento en distintos procedimientos, aptitudes y valores.



Proceso de enseñanza aprendizaje

Definimos a la actividad enseñanza - aprendizaje como proceso de actividad cognoscitiva en el talento humano bajo la supervisión del docente hacia los conocimientos, habilidades, hábitos y formación del mismo, considerándolo como una relación de comunicación entre docente y el estudiante, ya que el docente debe dirigir, controlar y estimular el

aprendizaje de una manera clara y precisa donde el estudiante sea participativo.

Se considera como medios de enseñanza, a los métodos que tienen por objetivo la educación en el talento humano, el proceso docente – educativo, tiene por función ejercer acciones más eficaces sobre los alumnos, influyendo asimilación de conocimientos y desarrollo de habilidades, destrezas etc. Profundizando el estudio de la teoría sobre medios de enseñanza, que se los considera necesarios para una estructuración en el proceso de educación.

En el proceso de enseñanza, se considera todos los materiales como medio necesario tanto para el docente como para el estudiante, generando una conducción efectiva del proceso instrucción y educación, así como imágenes, objetos especialmente para docencia enmarcando percepción directa en imágenes fijas como componentes para un soporte educacional logrando de esta manera el alcance de un objetivo como es el de educar.

Los medios visuales tanto como los sonoros, se los reconoce como medios de enseñanza, así también como laboratorios, libros, etc. Son recursos materiales que sirven de ayuda para el aprendizaje del talento humano donde el mismo tiene la capacidad de interactuar logrando un proceso de interacción entre los estudiantes, tanto la enseñanza y el aprendizaje es un proceso que tiene como finalidad la formación del estudiante.

El aprendizaje es el resultado cognitivo individual a lo largo de la vida del ser humano, en los cuales se asimila información, que luego son aplicados en distintas situaciones a los contextos de donde se

aprendieron, con la finalidad de aplicar estos conocimientos, para mejorar el nivel de vida de cada ser humano, por cuanto el desconocimiento de las ciencias, la tecnología y destrezas es que empobrecen al talento humano, tanto en lo intelectual como en lo material.

Técnicas de estudio

Las técnicas de estudios son estrategias o procedimientos aplicados en el aprendizaje, su objetivo es la obtención de cierto resultado, hay una diversidad de técnicas de estudio, que sirven en el proceso de organizar, tomar y retener nueva información, adquiriendo habilidades y conocimientos que se producen a través de la enseñanza, experiencia o estudio, que facilitan y mejora el logro del aprendizaje en el talento humano.

Gagné(1965)

Define aprendizaje como “un cambio en la disposición o capacidad de las personas que puede retenerse y no es atribuible simplemente al proceso de crecimiento”(pág. 5)

Las técnicas de estudio o estrategias de estudio aplicadas en el aprendizaje, es un proceso en el cual se integran y agrupan técnicas aplicadas en el estudio, como subrayado, planificación, resumen, elaboración, repaso, etc.; entre otras complementarias como apuntes o realización de trabajos escolares, idóneos al momento de promover el aprendizaje, provocando que este sea eficaz y de profunda comprensión, para llegar al objetivo.

En cuanto a la enseñanza de técnicas, tanto psicológica como práctica educativa, son consideradas como estrategias didácticas

idóneas para el docente, aunque hoy en día es frecuente ver la aplicación de técnicas de estudios en la enseñanza a nivel secundario y superior, que pueden ser aprendidas en corto plazo y aplicadas en todos los campos a nivel educativo, distinguiendo así las técnicas específicas que son para un campo de estudio particular ejemplo, música etc.

Las distintas estrategias y procedimiento de carácter cognitivo entrelazados al aprendizaje, también son identificados con el nombre de técnicas de estudio, bajo esta denominación se agrupan ciertos procesos como son: resumen, elaboración de esquemas, subrayado, ejecución de tareas etc.; ligado a las estrategias, y a otros procesos de estudio como regulación de la ejecución, supervisión, uso de analogía, etc. todo esto se conlleva a una técnica de estudio.

En las técnicas de estudio, se aplica tanto la psicología del aprendizaje, como la práctica educativa, se considera el modelado y el moldeado docente como las técnicas didácticas más relevantes de aplicación en el aprendizaje eficaz y de fondo. Las técnicas de estudio pueden ser asimiladas, en cortos plazo los mismos que se aplican casi a todas las materias de estudio, con las variables que deben ser estas técnicas específicas para una materia determinada.

Colegio

El colegio, es todo establecimiento o institución, en el cual se imparte un tipo de enseñanza de modo público o privado, donde se adquiere destrezas, habilidades y conocimientos impartidos por un docente, el colegio o institución se enfoca en que el docente es el responsable del proceso de enseñanza, de acuerdo al nivel de educación,

ya que si hablamos de un alumnado adulto se obtendrá una actitud más activa en el proceso de la misma.

El colegio, está comprendido por actores como son las autoridades responsables de guiar y conducir a un proceso educativo, este mismo se conforma por compartimientos llamados aulas o salón de clases, son de varios tamaños e infraestructura, conformadas por una cierta cantidad apropiada de pupitres, asientos para los asistentes, materiales y recursos didácticos adecuados ya sea este para niños, adolescentes o adultos que ayuden a facilitar el aprendizaje.

Los colegios, cuentan con una variedad de aulas que se adaptan a las necesidades educativas, ya sean estas: aulas para computación, laboratorio de química, física, para arte, música, etc. Los colegios también varían según su ideología o sistema de creencias, así también encontramos colegios militares, técnicos, artísticos, cada uno con diferente sistema acorde a las necesidades específicas del talento humano.

Educación Media

La educación media también llamada educación secundaria, segunda enseñanza secundaria, o bachillerato, permite al estudiante según sus capacidades, profundizarse en un campo específico, teniendo como objetivo capacitarse, para así acceder a una educación superior, al culminar esta etapa que es de la educación media, se pretende que el estudiante desarrolle suficientes habilidades, actitudes valores y pueda lograr un eficaz desenvolvimiento para con la sociedad.

La enseñanza secundaria, debe brindar la suficiente orientación e información básica para que sean de guía, a la hora de ingresar a un tercer nivel de educación, orientadas por unas buenas técnicas de aprendizaje acorde al nivel académico para su formación y preparación intelectual, este deberá tener conocimientos básicos de tecnología, la cual deberá ser de útil herramienta para así analizar y aplicar información, la cual le permitirá tener éxito en el nivel superior.

El estudiante debe estar en constante preparación para ir actualizando sus conocimientos, innovando destrezas y habilidades, de tal manera que la tecnología, como instrumento en la educación media, es el método más idóneo, para el desarrollo profesional del talento humano, y de un país, permite enfocarse en un tema específico orientándolos a elegir una carrera acorde a sus aspiraciones y necesidades, la misma que le servirá para un desempeño laboral de excelencia.

Orientación

La aptitud de cada individuo, se puede exponer mediante las profesiones, trabajo, acciones o servicios que se elaboran en la sociedad, es por esto que es de suma importancia la orientación profesional, para encauzar al estudiante, a elegir una actividad con la que más se identifique, de acuerdo a su potencial que lo ayude a desarrollar su vocación con plena libertad y entendimiento y pueda obtener mayor beneficio y una satisfacción personal, y lograr éxito en el ámbito social.

Bohoslavsky (1987)

Refiere que "El adolescente que busca la orientación vocacional le preocupa primordialmente su vida y su relación con el

futuro y no busca solo el nombre de una carrera o escuela en donde estudiar, si no que esta búsqueda esta relacionada con su realización, personal por ello es importante ayudarlo a definir su futuro, ayudarlo a que planee su vida, descubriendo así sus potenciales, habilidades y destrezas, apoyándolo a que tome decisiones asertivas y veraces, motivándolo a meditar sobre sus verdaderos anhelos y sus posibilidades de lograrlos, proyectando sus metas a corto, mediano y largo plazo, apoyando su independencia para que logre realizarse, sin dejarse seducir por la riqueza fácil, la posición o la fama, recordándole su verdadero valor que radica en el ser y no en el tener, por lo que es importante estar en contacto con su yo interno para encontrar su verdadera vocación, esa misión especial a la que todos estamos llamados a realizar a la luz de la vocación” (pag.32)

La orientación, toma en cuenta los caracteres del individuo, para orientarlo a la función que más se acoplen con sus capacidades, es una tarea educadora, ligada a la formación humana, científica y técnica, con una apropiada orientación profesional, se puede evitar carencia de aptitudes, en si la orientación profesional ayuda a colaborar en que las personas realicen una adecuada elección a lo largo de la vida cotidiana y de esta manera tomen una correcta decisión.

Sebastián Ramos, 1990) Internet
Proceso de ayuda, de carácter interactivo, orientado a la capacitación del sujeto para la comprensión de sí mismo y del entorno, al fin de definir de modo autónomo y de llevar a la practica un proyecto de realización personal, en todos los ámbitos de su vida. www.uam.es

La orientación profesional debe aportar a que las personas se proyecten un camino en la vida, el mismo que sea de su total agrado y

que a su vez aporte en la medida requerida para su realización como persona, para esto el ser humano debe pasar por ciertos procesos como son el de una orientación vocacional, la misma que se basa en la teoría fundamentada en el conocimiento adquirido a través de los años de experiencia y la orientación práctica que fomenta al desarrollo del individuo.

Docente

El docente o profesor, es el que se dedica a enseñar, especializado en un área de determinada asignatura, impartiendo sus conocimientos de acuerdo a un arte o ciencia, es quien transmite valores, conocimientos, técnicas, como parte de su función pedagógica de docente, facilitando el proceso de aprendizaje de una manera más explícita, el docente reconoce que la enseñanza es su profesión, reconociendo así que su habilidad es de enseñar de una mejor forma.

Tanto el docente como el estudiante, son los encargados que conforman un proceso de enseñanza, cumpliendo distintos roles como son la del docente, que es la de realizar funciones de investigación básicamente en el nivel superior, tareas organizativas en los centros de docencia, así como también de orientar a los estudiantes, para una mejor formación no solo en lo que corresponde a una asignatura, si no también enseñándoles valores y aptitudes para un buen vivir ante la sociedad.

El docente, es quien imparte conocimientos adquiridos a lo largo de su trayectoria, especializados en un determinado arte o ciencia, al docente se lo reconoce por su habilidad en la materia que imparte, todo docente debe poseer habilidades tanto pedagógica, como andragógica,

convirtiéndose en especialista referente a la enseñanza de dicha asignatura, asumiendo el rol de educando, más allá de la condición que posea dicho docente.

El docente, reconoce la enseñanza como su profesión fundamental, siendo sus habilidades la de enseñar, de la mejor manera posible, existen docentes en todos los niveles, los mismos pueden ejercer su profesión por su propia cuenta como un profesional libre, o también como empleador bajo cierta contratación de alguna institución, además de existir docentes en ciertos niveles, también se clasifican en función de asignaturas o materias especializada ya sea matemáticas, física etc.

La docencia, también comprendida como enseñanza, es una actividad cuya función consta de tres elementos específicos como son: el docente como transmisor, el alumno como receptor y el conocimiento, entre estos es el principal objetivo y obligación que tiene el docente para con los estudiantes, de transmitir sus conocimientos adquiridos a través de diferentes recursos, técnicas o herramientas que sirven como guía para una mejor recepción en los estudiantes.

Hamachek (1987)Internet

"El profesor debe partir siempre, de las potencialidades y necesidades individuales de los alumnos y con ello crear y fomentar un clima social fundamental para la comunicación la información académica y la emocional sea exitosa" www.scribd.com

Cabe recalcar que el docente desempeña un papel muy importante en la sociedad, como es el de motivar, asesorar y proveer conocimientos en el aprendizaje de los estudiantes, mediante técnicas y herramientas

de apoyo y compartiendo experiencias, es el autor de que cada estudiante tenga una formación de calidad.

Estudiante

El estudiante también generalizado como alumno o aprendiz, es el que se dedica a receptor toda información que le sea facilitada por una persona o docente, puesta en práctica de conocimientos sobre alguna disciplina, ciencia o arte, hay diferentes tipos como son los oficiales que siguen la enseñanza en universidad, colegio o institución, los estudiantes libres que no cursan estudio en ningún centro, el estudiante oyente que obtiene autorización de un catedrático para receptor información,

El estudiante es aquel individuo que pertenece a una institución ya sea este una escuela, colegio, universidad, etc., rigiéndose a un programa formal y a las reglas de dicho establecimiento, hay estudiantes que se rigen a un modelo de enseñanza, a la dedicación del tiempo que implica un estudio, al plan en el que se inscribe dicho estudiante, en si se caracteriza por la vinculación con el aprendizaje y por la búsqueda de información actualizada.

Los términos estudiante, alumno, discípulo e incluso aprendiz, son intercambiables, el estudiante es sometido a pruebas o exámenes para validar sus conocimientos acerca de una materia, asignatura o arte, este participa de manera activa en función de sus habilidades y conocimientos para ello dispone de una serie de recursos, herramientas, compañeros, contenidos, tutores, docentes, foros, tecnología, etc.,



Desarrollo Social

Este se refiere al desarrollo capital humano y el capital social en una comunidad, implica la evolución o cambio que se dan, principalmente en el desarrollo humano y económico con un fin que es el de un bienestar social, siendo este un proceso en el mejoramiento de la excelencia de vida de una sociedad, y es considerado cuando sus habitantes en el interior de un entorno de tolerancia, igualdad, equidad, libertad, tienden a satisfacer sus necesidades en conseguir una mejora en sus vidas.

El desarrollo social se dirige al mejoramiento de vida de una organización en distintos ámbitos ya sea en salud, vivienda, educación, seguridad, empleo primordialmente en la disminución de pobreza, este debe adecuarse tanto a la condición económica como a la condición social de cada país, comprendiendo así el desarrollo social como una expansión en las libertades de los individuos lo cual es un cambio complementario al desarrollo humano.

Superando las bases teóricas que hacen referencia a la temática de este trabajo se indicara a continuación la fundamentación técnica.

Crecimiento Económico

El crecimiento económico, es el ingreso de divisas de un país, existen varias maneras de medir el incremento económico en términos reales o nominales, ya sería esta mediante inversión extranjera, tasas de interés, nivel de consumo, y según las políticas gubernamentales, de esta manera podemos establecer el desarrollo de un país, tomando en cuenta como una variable ya que disminuye o aumenta dependiendo el ciclo de una población.

Kutznets(1966)INTERNET

Ofreció una definición simple de crecimiento económico señalado que “ es un incremento sostenido del producto per cápita o por trabajador” www.revistasice.com

La tasa de aumento económico es utilizada para comparar distintas economías, entre la economía de un país con otros países, el desarrollo económico de un país es considerado como desarrollo sostenible, este se observa en la calidad de vida dentro del desarrollo humano, y el nivel de producción de bienes y servicios, aunque el crecimiento económico se lo refleja en el mejoramiento de las condiciones de vida de una sociedad, así como el progreso de la infraestructura industrial y agrícola.

Comercio Exterior

El comercio Exterior es el intercambio de bienes y servicios entre dos o más países, donde su función es comprar, vender o cambiar, mercancías producidas para el consumo, llamamos “comercio exterior” al proceso de importar (comprar) y exportar (vender) diversos productos, la idea es que un país pueda ofrecer a otro lo que no posee, o lo que carece, generando la socio - economía y el bienestar en la población de un país.

La comercialización se la relaciona con la producción, esta se logra en acuerdos de cooperación que tengan entre países, llevando a cabo intercambio de reuniones entre regiones, para la distribución de uno o varios productos, el objetivo de la comercialización es de ofrecer el producto en el lugar y momento en que los consumidores desean adquirirlo, esta comercialización se la puede llevar a cabo mediante el proceso de compra y venta.

A través del comercio exterior, se logra mejoramiento de competitividad, promoviendo cadenas productivas de tal manera que se fortalecen las pequeñas y grandes industrias de un país, generando bienestar y calidad de vida, brindando oportunidades, principalmente en el sector agrícola, así se benefician los países intercambiando sus bienes y servicios, obteniendo ventajas como son: un bienestar económico, estabilidad en precios, disminución de tasa de desempleo entre otras.

Importación

La importación, es la introducción de bienes y servicios de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional o puerto de un país, al adquirente de dichos bienes se lo conoce como importador, mientras que al comerciante o vendedor se lo conoce como exportador, una importación es la compra de cualquier bien o servicio, cubriendo la necesidad de quien lo adquiere desde un país extranjero, de manera legal para su uso comercial, bajo condiciones específicas.

Las mercancías o servicios de importación son dirigidas a consumidores nacionales por productores extranjeros, estas solicitan de participación aduanera, tanto del país de importación como del país de exportación, para ser sujetas a tasas, aranceles, impuestos y acuerdos comerciales, logrando de esta manera un control para ambos beneficiarios, adquiriendo conocimiento de dicho producto que se está importando.

Una importación en el país receptor es una exportación en el país de origen, son la base del comercio internacional, las variables macroeconómicas representan el valor económico de dicha importación durante cierto tiempo, por lo general un año, la importación a más de ser

compra de bienes y servicios, también incluye trueques, regalos o donaciones.

La definición de las importaciones incluye delimitar en las transacciones, por ejemplo: se produce importación de un bien cuando hay cambio de propiedad de un no residente a un residente, los bienes de contrabando también son incluidas en las importaciones, así como los flujos internacionales de servicios ilegales. Toda mercancía que ingresa a un país a otro, bajo un convenio comercial y control arancelario es considerada como importación.

Las importaciones de bienes y servicios abastecen al mercado con un precio más rentable y/o mejor calidad que los propios productos nacionales, o bien las importaciones suministra a un mercado con productos que no están disponibles, por otro lado las importaciones extiende las competencias sobre la industria de un país local, tomando en cuenta que la industria de los países exportadores pueden tener mejor condición de productos más favorables.

Las ventajas de una importación son: alcanzar un nivel internacional de calidad mejorando un país en vía de desarrollo, reducción de impuestos de importaciones en países contratados internacional de libre comercio, y como desventajas tenemos, reducción de ingresos al país implica comprar en otro país, riesgo de aumento en el precio de la moneda extranjera.

La balanza comercial se refiere a la diferencia entre los valores de importación y exportación de un país, la demanda de una importación es cuando la cantidad se excede a la cantidad suministrada de manera nacional, o cuando el precio en el mercado mundial es menor al del

mercado interno, siendo la balanza comercial la diferencia entre el valor de bienes y servicios de un país que exporta, y el valor de los bienes que el país que importa.

Los tipos de importación básicos que existen son dos: bienes y servicios de consumos e industriales y bienes y servicios intermedios, en teoría las empresas de importación abastecen al mercado interno a un precio más rentable o de mejor calidad, que los productos fabricados por competencia nacional, o bien las empresas de importación abastecen al mercado de productos que no están disponibles en el mercado local.

La importación directa es la que se da entre un minorista y un fabricante extranjero, el minorista normalmente compra los productos fabricados por las empresas locales, y en la importación directa el minorista no pasa por un proveedor local, y compra el producto final directo al fabricante ahorrando costos, los tipos de importadores que existen los que buscan cualquier producto a nivel mundial para importar o vender, los que buscan fuentes en el extranjero para obtener productos a un precio más rentable.

Exportación

La exportación, es un proceso en el cual se envían bienes y servicios de un país a otro, con un fin comercial, desde un territorio aduanero a otro territorio aduanero, estas son llevadas bajo condiciones específicas, las exportaciones pueden ser de cualquier mercancía llevada fuera de la frontera aduanera de un estado o bloque económico. Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

La exportación es el conjunto de las mercancías o géneros que se exportan, es decir que la exportación es un bien o servicio el cual es enviado a otra parte del mundo con fines comerciales, él envío puede concretarse por distintas vías, de transporte ya sea terrestre, marítimo o aéreo así como también hay distintas clase de exportaciones como son: las exportaciones tradicionales, las no tradicionales, las restringidas y no restringidas.

Daniels y Redebaugh (2004)
“La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas” (pag.714)

En las exportaciones tradicionales son los productos que se exportan con frecuencia como el petróleo, en las exportaciones no tradicionales son productos que se exportan con poca frecuencia como cigarrillos, bebidas alcohólicas etc., en las exportaciones restringida encontramos las limitadas por el estado, y en las exportaciones no restringidas son las que se realizan sin restricción del estado pero que a su vez deben cumplir con el respectivo proceso aduanero.

La exportación, como la importación, está limitada al crecimiento de la producción mercantil y por la separación internacional del trabajo. La exportación de mercancías sirve como medida económica y política, sobre todo a los países débilmente desarrollados. La necesidad de exportar está limitada a los mercados interiores debido a la demanda de la población en los países capitalistas, existen dos formas de hacer exportación, y son la exportación directa y la exportación indirecta.

La exportación directa se la distingue cuando una compañía, toma por iniciativa el buscar una oportunidad de como exportar, a causa de riesgos comerciales a través de la importación, y la exportación indirecta, es mayormente utilizada en compañías con poca experiencia o que bien están iniciando transacciones comerciales a nivel internacional, de un exportador a otro exportador de manera que se pueda introducir en el mercado mediante algún distribuidor o bróker.

Comercio Internacional

El comercio y los negocios internacionales son ramas específicas en combinación para la economía de un país, y las relaciones que pueden existir entre varios países, rigiéndose al intercambio de bienes, servicios y la inversión entre países, con la finalidad de que la sociedad tenga el conocimiento del comercio y los negocios internacionales, la diferencia de la Balanza de pagos de un país está entre lo que se importa y exporta a un país.

El Comercio Internacional abarca todo lo que es el intercambio de bienes, servicios, mercadería siendo su elemento principal el transporte, el Comercio Internacional es manejado a través de aranceles, tasas, cuotas, barreras no arancelarias, está sujeto a regulaciones comerciales que establecen los gobiernos de dichos países que se encuentran involucrados, beneficiándose mutuamente, posicionando sus productos y a su vez ingresando en el mercado extranjero.

Desde un análisis macro económico el comercio internacional cumple con los recursos permitiendo que un país pueda negociar bienes excedentes por bienes esenciales pero no utilizables, podemos poner como referencia, que Perú le vende a distintos países como Europa o

Estados Unidos productos microbiológicos, café, frutas, minerales, madera y textiles; como también, el Perú les compra a otros países autos, computadoras, prendas de vestir, libros, artefactos electrodomésticos, etc.

A su vez, nosotros somos compradores y vendedores de diferentes bienes y servicios con muchos países de los distintos continentes. Se puede decir que si la elaboración de mercadería en nuestro país, se la produce con menor cantidad de factores e insumos, con diferencia a otros países que elaboran la misma mercadería.

David Ricardo (1975)
"Dos hombres pueden hacer zapatos y sombreros y ser uno superior al otro en ambas ocupaciones; pero el primero haciendo sombreros puede aventajar al segundo en un 20 por 100, y haciendo zapatos en un 33 por 100, en este caso ¿no sería interesante para ambos que el primero hiciera zapatos únicamente y el segundo" pág. 112

Cabe recalcar que el comercio internacional, son las diferentes relaciones comerciales a nivel internacional que vinculan a los distintos países a nivel mundial cuyo objetivo es el intercambio y comercialización de bienes y servicios, podemos llegar a la deducción que el Comercio Internacional es muy relevante en la economía nacional e internacional, en casi todos los países excepto los que carecen de un desarrollo económico y los que por argumentaciones políticas, disminuyen los vínculos económicos externos.

Negociación Internacional

La negociación Internacional es un proceso de opiniones entre dos o más países, beneficiándose mutuamente, son transacciones privadas y gubernamentales, compuesto por las dos partes siendo el comercio exterior y el comercio internacional, dando origen a la salida de mercancía de un país siendo este una exportación, y las entradas de mercancías procedentes de otro país considerada como importación, de esta manera se relacionan una organización con el mundo exterior.

Toda negociación es un proceso de comunicación entre dos o más partes, cuyo objetivo es llegar a un acuerdo comercial de bienes y servicios entre distintos países al del proveedor, el logro de una negociación está en cubrir las necesidades de la otra parte, tomando en cuenta lo opuesto en el entorno comercial, las cuales transforman la negociación internacional. Entre estos acuerdos se pueden nombrar: compraventa internacional, acuerdo con un intermediario o alianza estratégica.

Luis Augusto (2010) Internet
“Negociación es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses, apuntando al mejor resultado posible, de tal modo que las partes involucradas terminen la negociación conscientes de que fueron oídas que tuvieron la oportunidad de presentar toda su argumentación y que el producto final sea mayor que la suma de las contribuciones individuales.”
www.sdr.com.br

Arancel

El Arancel, es un impuesto que se asigna a los bienes, que son objeto de importación o exportación, el más extenso es el impuesto que

se cobra sobre las importaciones, mientras que los impuestos de exportaciones son menos corrientes, estos impuestos pueden ser "ad-valorem" al valor como comisión de valor de bienes, o "específicos" como valor de bienes preciso por unidad de peso o volumen, estos impuestos se los emplea para obtener un ingreso gubernamental.

John D. Danilo y Lee H Rodelaugh (2000)
Los aranceles a la importación sirven principalmente como medio para elevar el precio de los bienes importados a fin de conceder a los bienes competitivos de producción nacional una ventaja relativa de precio. (pag.250)

El arancel también es utilizado para la protección de la industria nacional en la competencia de las importaciones, este impuesto, tarifa o gravamen, es una imposición para los productos que son transferidos de un país a otro, el incremento sobre los productos a importar elevan su precio y los hace menos competitivos dentro del mercado del país de importación, restringiendo su comercialización, estos impuestos son determinados en base al arancel de acuerdo a la tasa fijada para el producto.

El importador deberá pagar el arancel correspondiente de dicho producto extranjero quedando incorporado a la economía del país, pero si dicho importador no llegase a declarar la mercancía o evada el pago del arancel adecuado, será declarado como de contrabando y sus productos serán ilegales ante las autoridades competentes en este caso la Aduana, existen varios tipos de aranceles como son: Arancel de valor agregado o ad-valorem, arancel de renta, arancel mixto y arancel anti-dumping.

El arancel de valor agregado o ad-valorem es calculado sobre el valor del porcentaje del producto (CIF), el arancel de renta son tarifas

designadas para la recaudación de fondos para un gobierno, el arancel mixto es el que está compuesto por el arancel ad-valorem y el arancel específico, arancel anti-dumping es el que se aplica a la importación de productos y reciben una cantidad de dinero de los países donde se producen, permitiéndole por debajo del costo de producción.

Es impuesto arancelario es la nomenclatura de mercaderías clasificadas con determinación de gravamen referente a una importación o exportación, se clasifica de manera que se pueda intercalar ulteriormente objetos nuevos, cada objeto o artículo es designado primero por un número y luego por su denominación, generalmente estos impuestos son aplicados a las importaciones, con el objetivo de proteger los negocios, agricultura, la mano de obra nacional contra la competencia extranjera.

Podemos decir que el arancel, no es otra cosa que los tributos que se aplican a todos los bienes y servicios, ya sean importados o exportados de otros países.

Mercado

Es una agrupación de transacciones o acuerdos de intercambio de bienes, servicios y factores productivos entre individuos u organizaciones de individuos, poniendo en contacto a los compradores (demanda), vendedores (oferta), con el fin de satisfacer sus necesidades, el mercado también es un ambiente social que respalda formalidades para el intercambio, realizando transacciones comerciales. Lo cual es considerado como un patrón ideal y de colaboración social.

Kotler(1990)Internet

"Un mercado es el conjunto de consumidores

potenciales que comparten una necesidad o deseo y que podrían estar dispuestos a satisfacerlo a través del intercambio de otros elementos de valor". www.monografias.com

Los elementos del mercado son: bienes y servicios de mercancías, ofertas de bienes y servicios, demandas de bienes y servicios, precio de los bienes y servicios, según el área geográfica se clasifican en mercado local que es con restricción a la localidad, mercado regional integrada en una región geográfica o económica, mercado nacional son los que forman la totalidad de transacciones comerciales internas en un país, mercado mundial es grupo de transacciones comerciales entre países.

Compra

La compra es la acción o efecto de comprar un bien o servicio contiene otra operación: la venta, se trata de actividades contrarias: quien compra concede dinero para aceptar un bien o servicio, mientras que quien vende proporciona el bien o servicio a cambio del dinero. Es decir que el comprador proporciona dinero al vendedor y éste hace lo adecuado con el producto.

Se puede decir que la compra es un trueque en el que el medio de intercambio específico es el dinero, el vendedor negocia sus productos al comprador por dinero, esta operación de compra y venta se realizan en el medio comercial a nivel social donde los oferentes es decir los vendedores y los demandantes que son los compradores determinan un vínculo comercial para determinar,

El oferente colabora del mercado ya sea físico o virtual, a raíz de exhibir sus productos a distribución de los potenciales compradores. El

vendedor determina un precio de venta que es el que deberá cancelar el comprador para que el convenio se concrete. Si el comprador desea obtener el producto y está de acuerdo con el precio, pagará al vendedor y se hará efectiva la compra.

El costo

El costo en común, es el grado de lo que cuesta algo, en determinación económica el costo de un bien o servicio, es el importe de los medios económicos utilizados para su fabricación, para la contabilidad de costos la disparidad entre costo y gasto reside en que primero se agrega el valor del producto en el procedimiento de elaboración, luego se pasa al activo mientras se ejecuta el procesamiento, el gasto en cambio no se integra al valor del producto, si no que afecta al resultado de periodo y luego se asienta en el estado de pérdidas y ganancias sin pasar por el activo.

Torres, Aldo (2002)
La contabilidad de costos se entiende como “el conjunto de técnicas y procedimientos que se utilizan para cuantificar el sacrificio económico incurrido por un negocio para generar ingresos o fabricar inventarios. Contablemente, un sacrificio económico está presentado por el valor del recurso que se consume o se da a cambio para recibir ingresos.” (pag.6)

El costo o coste es el desembolso económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio, es decir la retribución de salarios, la adquisición de material, la elaboración de un producto, la ganancia de fondos para la financiación, administración de empresa, etc., debiendo realizarse para un propósito operativo. Cuando dicho propósito no es obtenido se dice que dicha empresa tiene pérdidas.

Precio

El precio es un valor monetario que se le asigna a algo, a todo bien o servicio que se ofrece en el mercado tiene un precio, Las materias primas, el periodo de producción, la inversión tecnológica y la competencia en el mercado, son algunos de los elementos que inciden en la formación del precio, hay que tomar en cuenta que el precio también incluye valores intangibles, como la marca de cierta mercadería ya que el consumidor adquiere distintos precios.

El incremento en los precios de los bienes o servicios se los conoce como inflación, mientras que lo contrario se lo conoce con el nombre de deflación, en los dos casos se establecen diversidad de precios en otros ya existentes, la moneda sirve para calcular los valores, interpreta en el mayor número de innovación y se relaciona comúnmente el precio, el precio con el valor son distintos, se los diferencia en que ambos expresan un vínculo del producto.

Los términos son distintos para cada uno, en el valor la coincidencia es primeramente con las necesidades, en el precio con otro producto; el valor calcula la utilidad, el precio es calculado de los valores para el cambio. El precio de cada producto consiste en la cantidad necesaria para equilibrar los gastos hechos en su alineación y compensar al productor con la ganancia que le corresponde.

Oferta

Es la que establece la cantidad de un bien o servicio que los vendedores proponen al mercado en función del nivel de precio, esta es específica por las variables: precio del bien es la cantidad ofertado y el

precio se mueve en la misma dirección, es decir si el precio sube los vendedores aumentan la oferta, pero si baja el precio de un bien la oferta disminuye,

La oferta se refiere a las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado poniéndolos en venta, también se conoce como oferta a una proposición que se realiza con un compromiso de cumplir o dar algo, por otra parte la oferta es un producto que se ofrece a la venta con un precio abaratado al precio normal.

Para la economía la oferta está compuesta por un grupo de bienes y servicios que se ofrece al mercado, en un tiempo determinado y con un valor en específico, se puede decir que la oferta es la cantidad de productos y servicios vacantes para ser consumidos, es por esto que la designada ley de la oferta indica que a mayor costo de un bien o servicio, mayor oferta, esto quiere decir que los productores tendrán un mayor incentivo para ofrecer sus bienes en el mercado.

Demanda

Se define a la demanda como la cantidad y calidad de los bienes y servicios que pueden ser adquiridas en varios valores del mercado por un cliente, en un tiempo señalado, tenemos dos tipos de demanda la cual son: la independiente, que es la que se crea a partir de decreto impropio a una empresa, también se la ajusta como demanda independiente a las adecuadas a piezas de recambio, como también la demanda inicial, elástica, media, y final y la innovación que es determinante, así como su precio, y calidad para el público consumidor.

estado económico que guarda su empresa”
(pág. 100)

Las ventajas de un franquiciado es que minimiza riesgo en el mercado al iniciar un negocio con una marca ya posicionada y de gran reconocimiento en el mercado, comenzar con una empresa consolidada en su marca, el poder compartir el know-how del franquiciador, asistencia técnica por parte del franquiciador, publicidad y marketing protegido por el franquiciador, garantía por el prestigio de dicha marca que dispone de una aceptación a nivel nacional e internacional.

Entre las desventajas de la franquicia tenemos, que los franquiciados no tienen la disponibilidad absoluta en las determinaciones que se tomen en la gestión de la empresa, regularmente y conforme al contrato de franquicia, los franquiciados tendrán costes adicionales en el aprovechamiento del negocio, por lo general el costo de franquicia es alto cuando se emprende una empresa por franquicia, hoy en día muchas empresas de prestigio optan por este medio para mantenerse en el mercado.

Existen varios tipos de franquicia, por su naturaleza la franquicia puede ser industrial cuando implica a la producción, o repartición de formato, cuando se relaciona a la actividad comercial, directamente con el cliente final, según el territorio la franquicia puede ser individual, cuando dicho franquiciado tiene y opera una sola franquicia regional cediéndole una cantidad de franquicias designadas en un territorio determinado o master.

Cuando se autoriza ofrecer y vender franquicias a subfranquiciados, dar sublicencias de marcas registradas del

franquiciante, percibir honorarios o pagos para el franquiciante, concurrir en el entrenamiento, reforzar estándares del sistema con continuidad, franquicia córner, lleva su actividad dentro de otra empresa de comercio, como cadenas de almacenes o de grandes superficies asociativas, en que el franquiciado tiene cooperación económica en la asociación franquiciadora.

Despacho Aduanero

Se entiende como despacho aduanero de importación a la forma aglomerada de todos los trámites realizados de una mercadería, ya sea este para la entrada al territorio aduanero o de importación dentro del país, y a su vez la salida al exterior, en la exportación a un país extranjero. Se dice que estos despachos aduaneros son realizados antes de la negociación aduanera determinada para los distintos regímenes de importación o exportación.

El despacho aduanero dependiendo del origen de la mercancía se rige adecuadamente a los convenios firmados en relación a los países originarios de las mercancías. Siendo de esta manera graduable a los gravámenes preferenciales, es de suma importancia que los beneficios de un convenio firmado al instante del arribo, estas cuenten con el Certificado de origen, que es el documento por el cual se garantiza su origen al despachar.

Es muy importante que se dispongan los siguientes documentos la factura de compra, el certificado de origen, el documento de transporte y cualquier otro documento que sea proveniente de la mercancía. El despachante de aduana tiene toda la obligación de asignar la legislación fiscal aduanera, con la conclusión que las personas físicas y morales

colaboren proporcionalmente al gasto público, a límite de que cumplan con las leyes tributarias y aduaneras.

Comercialización

Es la acción de comercializar o poner en venta un bien o servicio, que cumpla las necesidades de un cliente, el propósito de comercializar o proporcionar es de ofrecer un producto en el lugar y el instante adecuado en que el cliente desee adquirirlo, existen varias formas de comercializar un producto, pueden ser en tiendas, mercados, almacenes, centros comerciales, donde generalmente cada producto informa su precio respectivo a la disponibilidad del comprador.

La comercialización también se da a distancia, ya sea por internet que es comercio electrónico, teléfono o catálogos, es lo que generalmente se da hoy en día, en este caso es usual que el pago de las compras se realice con tarjetas de crédito, ya que resulta más conveniente por la comodidad y rapidez de dicho trámite que la transferencia de dinero en efectivo, la venta que se genera fuera de un proceso legal se la conoce como comercialización ilegal ya que no pagan impuestos ni dan garantías.

Las funciones de la comercialización es el comprar, vender, transportar, almacenar, estandarizar, clasificar, financiar, correr riesgos, y lograr un discernimiento del mercado. Cada función es realizada por los productores, consumidores, y especialistas en la comercialización, para realizar una buena comercialización es necesario que el encargado garantice una comercialización legal y equitativa.



Globalización

La globalización es un método de integración entre una organización, de las empresas y los gobiernos de distintos países. Es una modificación en función del comercio y la inversión extranjera. Este desarrollo crea resultados en el medio ambiente, en la cultura, los sistemas políticos, al igual que en la seguridad de los seres humanos que conforman las organizaciones de todo el mundo.

Anthony Giddens (1990)
Define la Globalización como “La intensificación de las relaciones sociales a nivel mundial, que vincula a localidades distintas, de tal manera que los acontecimientos locales son modelados por eventos que tienen lugar a muchas millas de distancia y viceversa” (pag.64)

Según el Fondo Monetario Internacional (FMI) "La globalización es un intercambio económicamente progresiva de una asociación de países del mundo, originado por el desarrollo de la capacidad y variedad de los acuerdos transfronterizos de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al momento que la difusión de generalizada tecnología.

La globalización, en su aspecto económico y político es un progreso en el que a través de la comunicación e independencia, entre varios países se fusionan en sociedades y culturas, es una organización de transformación social, económica y político en distintos países, la disposición de distintos periodos de producción en los países, con elementos originarios de distintos países, la venta de productos semejantes con estándares de calidad aprobados mundialmente.

La globalización consiste en el desarrollo de sus mercados a nivel mundial, siendo un beneficio para el desarrollo económico de los países, en la creciente unificación de economías y sociedades alrededor del mundo, en lo tecnológico la globalización se somete a la conectividad humana (transporte y telecomunicación), en la ideología los valores crean indiferencia descuidando el cosmopolitismo de una sociedad abierta.

Mientras que políticamente omite atribuciones ante la denominada sociedad red que gira en entorno de las redes sociales, en sí mismo la globalización es un fenómeno de persistencia que desafía las leyes en los distintos países de forma especial al movimiento de las distintas empresas y el proceder económico a nivel internacional, que pueden dar trabajo a desempleados y contratarlos.

Superando las bases teóricas que hacen referencia a la temática de este trabajo se indicara a continuación el fundamento administrativo.



Administración

La administración es la que se fundamenta en realizar una actividad que es la de planificar, organizar, dirigir y controlar, bajo el mando de otro, es decir, aquel que presta una asistencia o servicio a otro, con el propósito de lograr objetivos o metas de manera eficaz, la planificación radica en seleccionar y fijar misiones y objetivos de una organización, incluyendo además la toma de decisiones al tener que escoger entre diferentes planes a futuro, de esta manera Stoner señala:

Stoner,James(2005)

“Administración es la ciencia, técnica o arte que por medio de los recursos humanos, materiales, y técnicos, pretende el logro óptimo de los objetivos mediante el menor esfuerzo para lograr una mayor utilidad”(pag.7)

La organización, consiste en determinar tareas en que hay que hacer, quién las hace, cómo se agrupan, quién rinde cuentas a quién y

dónde se toman las decisiones. La dirección, es el resultado y acto de dirigir a un organismo, para que colaboren a favor del acatamiento de las metas; por lo tanto, tiene que ver con el apariencia interpersonal de la administración. El control, consiste en supervisar la realización individual y organizacional.

En pocas palabras, la administración está relacionado con la organización y mejoramiento de una sociedad, cuya finalidad es alcanzar objetivos o metas, con la menor cantidad de medios posible, integrándose a las diferentes operaciones de trabajo, de modo que este se llegue a ejecutar con habilidad, en conjunto con otras personas, y mediante la cual incluyen principios, normas y procedimientos para el control total de la organización.

La administración, es elemental porque salvaguarda a las empresas, ya sean estas medianas o grandes empresas, para que sean eficaces y competentes en el uso y manejo de los medios, pues sin una actividad administrativa los resultados evidentemente no serían buenos ni efectivos, consecuentemente el periodo del progreso administrativo son la clave fundamental para el desarrollo, eficiencia y eficacia en la empresa, se define que su importancia impera en la actualidad.

Control

El control es definido como una apariencia limitada y amplia, es un periodo fundamental en la administración, cuenta con planes y un sistema organizacional permitiendo corregir desvíos a través de indicadores cualitativos y cuantitativos dentro de un entorno social amplio, logrando el prestigio de una sociedad u organismo, es decir que el control se entiende como una técnica informal donde se evalúan elementos culturales, organizativos, humanos y grupales.

Es una técnica, mediante la cual se establece lo que se está realizando, y es de suma importancia emplear medidas correctivas de manera que se realice la acción de acuerdo a lo establecido, evaluando la ocupación general frente a un plan estratégico, en una empresa para garantizar su desempeño y tomar la acción correcta cuando se la necesite, el control es en efecto, una actividad que no se fomenta en el vacío, de esta manera Koontz H. y Weihrich señala:

Koontz, H. y Weihrich, H. (1990)
Otra definición de control es aquella que "considera que la función de dirección de control consiste en la medida y corrección de la actividad empresarial a fin de asegurar que los objetivos de la empresa y los planes ideados se lleven a cabo" (pag.147)

La palabra control tiene varios significados y varios sentidos para el estudio en una entidad u organización por ejemplo: verificar, regular, comparar con una norma, ejercer autoridad, limitar o restringir. Se puede fijar con exactitud al control como evaluación y medición de una realización de planes, con el fin de determinar y preveer cambios, es de total importancia ya que determina y analiza que puede causar los cambios para que estos no se vuelvan a manifestar a futuro.

En muchas organizaciones, un problema complicado es establecer un control general para que los administradores puedan comprobar la evolución de una organización en su totalidad, de un producto o división territorial global. Para ello se dan conclusiones; como es de esperarse, el control en su totalidad tiende a reflejarse en términos financieros es decir en una medida monetaria, para el control, ya que los insumos y los productos de dicha empresa se reflejan en términos de dinero.

Los controles financieros generales son importantes en los negocios y en las organizaciones no beneficiarias. Las disposiciones del control más usual son de presupuestos, estados de resultados y la tasa de rendimiento sobre el intercambio. Ante lo dispuesto, el administrador tiene el compromiso de proyectar planes con el fin de establecer cuáles serán los actos necesarios para adquirir los objetivos, siguiendo minuciosamente dichas acciones y evitando desviaciones que impidan el alcance de los objetivos de la empresa.

Planificación

Es la técnica que organiza, dirige, coordina, controla y evalúa las gestiones de una institución o empresa en los objetivos de su misión. Mediante este procedimiento se determina y selecciona las necesidades a ser atendidas y la manera de atender las mismas. La técnica de Planificación implica que es de movimiento y no estático. El proceso de Planificación propone una dirección clara a la organización o institución, en la realización de su misión, toma de decisiones.

La planificación es un procedimiento en el cual se adquiere una visión a futuro, en donde se determina y logran los objetivos, mediante las opciones, reduciendo incertidumbre frente a los cambios que se dan en la actualidad, propicia a la reducción de costos es decir que la empresa se beneficie con el menor costo, proporciona el control, para así saber lo que se desea hacer, quien, cuando, y en qué tiempo se lo hará, permite una organización eficiente en la empresa, de esta manera Bryson señala:

Bryson(1988)

“La planificación es un procedimiento formalizado que tiene por objetivo producir un resultado articulado bajo la forma de un sistema integrado de decisiones.” (pag.512).

Misión

Es un motivo, propósito, fin o razón de ser de una empresa, u organización, para lo cual define determinaciones, con el fin de ser ejecutados en su entorno social, lo que se va a hacer, para quien se va a hacer, las preferencias de la gerencia o administración, es una tarea, servicio u orden que se aspira lograr en una empresa a largo plazo, es importante reconocer y construir la misión sin desorganizar los límites y medios para lograr su materialización, de esta manera Fleitman, Jack Mc Graw Hill señala:

Fleitman, Jack Mc Graw Hill(2000)
"La misión es lo que pretende hacer la empresa y para quién lo va hacer. Es el motivo de su existencia, da sentido y orientación a las actividades de la empresa; es lo que se pretende realizar para lograr la satisfacción de los clientes potenciales, del personal, de la competencia y de la comunidad en general" (pág. 37)

La misión debe estar fundamentada en objetivos, ser inspiradora, es la parte más primordial en una empresa u organización, ya que al ser líderes de opinión se promueve al personal, a que los clientes nos sigan y a los proveedores en hacer negocios con nuestra empresa, la misión personal de la empresa, tratando de hablar del mercado tiene que ver con las necesidades del cliente para que las mismas sean satisfactorias y de esta manera llegar al objetivo.

Visión

La visión es una procedimiento de definir el futuro de una empresa u organización, es visualizar, implica una exanimación y organización exhaustiva frente a clientes, competencia, cultura y sobre todo diferenciar

entre lo actual, y lo que desea ser a futuro, todo esto frente a las experiencias y beneficios que se presenten, para ello hay que investigar lo que dicha empresa u organización desea a ser y no lo que tiene que hacer, de esta manera Fleitman, Jack Mc Graw Hill señala:

Flietman Jack, McGraw Hill (2000)

En el mundo empresarial, la visión se define como el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad.

(Pág.283)

La conclusión de dicha visión está sujeta a la disminución de compendio interior, en la disposición señalada del resultado, teniendo que remitirse a los actos que autorizaran, conseguir las metas indicadas, las mismas que deben distinguir desigualdad competitivas que avalen el efecto del propósito específico, estas concederán las acciones que definen las normas de cada colaborador e integrante de dicha empresa u organización.

Política

La política es una función formada por la toma de decisiones para alcanzar los objetivos, se la define como una manera de establecer derechos y obligaciones con el propósito de disminuir interés producido dentro de una organización, esta teoría está señalada como ciencia política, los inicios se dan cuando la organización comienza a ordenarse en una jerarquía, consiguiendo poder sobre los demás, es por eso que se

dice que la política es pasada como la sociedad, de esta manera Sánchez Gutiérrez señala:

Sánchez Gutiérrez (1993)
“Son la parte ejecutora de la Administración Pública de un Estado; políticas públicas sanas, eficientes y que respondan a los problemas sociales darán como resultado un Estado con administración capaz de enfrentar con seguridad cualquier adversidad venidera“(pag.18)

Definir la política de una empresa no es complicado, la dificultad es cumplirlas, al explicar las políticas es de suma importancia examinar y reconocer los elementos internos y externos que causan el cumplimiento de las mismas, el estudio interno comprenderá la formación de la empresa, los medios disponibles, las fragilidades y fortalezas de la empresa u organización, mientras que el estudio externo de la misma comprenderá las variables del entorno tanto nacional como internacional.



Gestión

El termino gestión se deriva de la palabra gestionar, quiere decir realizar una misión, es por esto que decimos que la gestión de empresa se entiende a todo el tramite ejecutado dentro de reglamentos y procedimientos, anticipadamente asignados, con el propósito de lograr las metas de una empresa en un determinado plazo, una empresa es dirigida, en planeación, organización, dirección y control, de esta manera podemos alcanzar los objetivos propuestos.

Esto quiere decir que la gestión de una empresa es fundamentada en asumir compromisos expuestos dentro de un ámbito de reglamentos, métodos, presencia legal y ética hacia una resolución específica y en un periodo determinado, planificando operaciones necesarias, organizando técnicas disponibles, coordinando y controlando, que dicho proyecto se realice y de la misma manera se adapte a la verdad del mercado o entorno, de esta manera Sawyer L.B determina:

Sawyer.L.B(1981)

“Es una valoración independiente de las diversas operaciones y controles dentro de una organización para determinar si se llevan a cabo políticas y procedimientos aceptables, si se siguen las normas establecidas, si se utilizan los recursos de forma eficaz y si los objetivos de la organización se han alcanzado“ (pág. 6)

La gestión nos indica que se trata del cumplimiento de diligencias orientada a los resultados de algún beneficio, tomando en cuenta a las

personas que trabajan en la empresa como medios activos para el logro de los objetivos. La gestión es dividida en todas las áreas que abarca una empresa, ya que todos los departamentos que la administración tiene a su cargo, tienen que estar implicados con la gestión empresas, es de suma importancia que sepamos que en una empresa, la gestión de recursos humanos es la más significativa en una empresa

Cabe recalcar que una gestión de empresa, también se la conoce como dirección de empresa, administración de empresa, acción de administrar una empresa, o también se la puede llamar conducción de empresa ya que es dirigida hacia un lugar, meta o colocación en el mercado, la definición de gestión está vinculada en una alianza directa con la planificación de todos los fundamentos que perjudicaran e influirán en los planes que la empresa decida fomentar a lo largo de su acción.

Presupuesto

Un presupuesto es un plan de operaciones y medios de una organización o empresa, que sirve para lograr sus propósitos y metas, sugerida en un determinado plazo, señalados en términos cuantitativos, tales como dinero, horas trabajadas, etc., es proyectar lo que se desea hacer a futuro y expresarlo en dinero, como por ejemplo para un viaje hay que planear, con cuánto dinero debemos viajar, cuanto se va a gastar en pasaje, comida, hospedaje, gasolina, de esta manera Jorge Burbano señala:

Jorge Burbano (1995) Internet
“El presupuesto es la estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado. También dice que el presupuesto es una expresión

cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un periodo, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlos.“
www.monografias.com

Los presupuestos pueden ser de operación y financieros, por lo tanto, cuando se realiza el presupuesto para una empresa, es proyectar el futuro de la misma, analizando cuanto se piensa vender, que necesitas para lograr el objetivo, cuanto se va a gastar, cuanto vas a ganar y en qué periodo de tiempo estimando que lograras.

Con la experiencia e información obtenida, con solo un planeamiento podemos ver la realidad y determinar cada área de dicha empresa, el plan o presupuesto de una empresa está unida a la organización, conocida como un presupuesto maestro moldeado por distintas áreas que lo componen, el presupuesto tiene por objetivo proyectar los gastos que incurrirán en las actividades de distribución y administración de la empresa.

El plan maestro debe concluir con la realización de los estados financieros presupuestados, que son la muestra del sitio en donde la administración quiere ubicar la empresa, así como cada una de las áreas, de acuerdo con los propósitos que se determinan para lograr la situación global, de los estados financieros presupuestarios anuales, pueden ejecutar reportes financieros mensuales o trimestrales, que permite hacer correctivos en cada situación.

La principal tarea de los presupuestos se relaciona con el control financiero de la empresa, es decir que el control presupuestario es un método que sirve para descubrir, qué es lo que se está realizando,

determinando resultados con las referencias presupuestadas correspondientes para confirmar resultados y corregir las desigualdades, preparado para correctivos y que sea de beneficio dentro de las pequeñas y grandes empresas.

Estadística

La estadística es una técnica especial apta para el estudio cuantitativo de los fenómenos de masa o colectivo, cuya mediación requiere de observaciones de otras demostraciones más simples conocidos como individuales o particulares. Es una ciencia que facilita un conjunto de métodos que se utilizan para recolectar, resumir, clasificar, analizar e interpretar datos con respecto a las características, materia de estudio o de investigación, de esta manera Yale y Kendal señalan:

Yale y Kendal,(1954)Internet

"La estadística es la ciencia que trata de la recolección, clasificación y presentación de los hechos sujetos a una apreciación numérica como base a la explicación, descripción y comparación de los fenómenos"

www.monografias.com

En primera instancia se encarga de conseguir información, describirla a fin de anunciar algo respecto a la fuente de información, es el arte de aprender, a partir de los datos obtenidos. Está relacionada con el compendio de datos, su descripción y su análisis, lo que nos lleva a sacar conclusiones. Cualquiera sea el punto de vista, lo primordial es la importancia científica que tiene la estadística, debido al gran campo de conocimiento que posee.

Toma de decisiones

La toma de decisiones es la técnica mediante la cual se ejecuta una elección entre las alternativas o maneras para resolver diferentes situaciones de la vida en distintas situaciones: a nivel laboral, familiar, sentimental, empresarial. La toma de decisiones se basa, esencialmente en ordenar una opción entre las dispuestas, a los efectos de solucionar un problema actual o potencial (aun cuando no se compruebe un conflicto), de esta manera Freemont E. Kast señala:

Freemont E. Kast (1979)

“Decidir significa adoptar una posición. Implica dos o más alternativas bajo consideración y la persona que decide tendrá que elegir entre ellas”.

(pag.383)

La toma de decisiones se determina por el hecho de que una persona haga uso de su argumento y pensamiento para seleccionar una solución a un problema que se le anuncie en la vida; es decir, si una persona tiene un problema, deberá ser capaz de solucionar particularmente, tomando decisiones específicas. En la toma de decisiones es importante la selección de un camino a seguir por lo que anteriormente deben valorar alternativas de acción.

El proceso de toma de decisiones es encontrar una norma adecuada para una disposición en la que hay una serie de sucesos inciertos, la situación es un elemento que puede entrar en el procedimiento. Hay que elegir los elementos que son superiores y obviar los que no lo son, analizar los vínculos entre ellos., una vez establecida

cual es la situación, para la toma de decisiones es necesario realizar acciones alternativas, extrapolarlas para proyectar la situación final.

Ajustar los resultados tomando en cuenta la inseguridad de cada resultado y su valor, de esta manera se obtendrá una imagen de los resultados que tendría cada uno de los actos que se han determinado, de acuerdo con los resultados se afilia a la situación, la manera más idónea eligiéndola como curso de acción, así se obtiene una imagen de las consecuencias que tendría cada una de las acciones alternativas que se han definido.

De acuerdo con las consecuencias se asocia a la posición la conducta más idónea seleccionándola como curso de acción. Para tomar una decisión, es fundamental conocer, analizar y comprender la situación, este proceso se ejecuta de manera precisa y se soluciona de una buena o mala elección, que puede tener consecuencias en la vida, y si es en el entorno laboral en el fracaso o éxito de la institución, para lo cual es fundamental ejecutar un procedimiento mejor organizado que puede dar mejor seguridad y conocimiento para solucionar el problema, de esta manera las decisiones nos incumbe a todos ya que gracias a ellas podemos tener una alternativa crítica.

Talento Humano

La administración del Talento Humano se fundamenta en la planeación, organización, desarrollo y coordinación, así como el control de técnicas, competente para promover el desempeño efectivo del personal, a la vez permite a las personas que cooperan en ella, alcancen los objetivos relacionados directamente o indirectamente con la función.

El talento es una aptitud, o conjunto de aptitudes, habilidades excelentes de un grupo para ejecutar una tarea designada en forma exitosa, de esta manera Chiavenato señala:

Chiavenato, Idalberto (2009) Internet
Define la gestión del talento humano como: "El conjunto de políticas y prácticas necesarias para dirigir los aspectos de los cargos gerenciales relacionados con las personas o recursos, incluidos reclutamiento, selección, capacitación, recompensas y evaluación de desempeño".
www.slideshare.net

El talento humano comprende de varios aspectos, características o cualidades de una persona, el tener conocimientos (creatividad, razonamiento, etc.), el querer (compromisos, actitudes, etc.), y poder (valor, decisión, capacidad, etc.). Por lo mostrado se entiende que el talento humano abarca muchos factores del individuo como: conocimientos, experiencias, creatividad, aptitudes, motivación, intereses, etc. Es decir viene a ser dominio de varias competencias



La Coordinación

La coordinación se radica en la acción de "juntar medios, esfuerzos, etc., para una acción común", es "el acción de realizar interdependencias entre actividades". La coordinación define el efecto de

coordinar algo, es utilizado para exponer una posición metódica de una señalada cosa o esfuerzo elaborado, para llevar a cabo un hecho común, la coordinación se comprueba mediante conjunciones, y cuando éstas se dejan de realizar, de esta manera Dorow señala:

Dorow(1978)Internet

“La coordinación en este sentido significa pues, en general, que las decisiones interdependientes de responsables de decisión se realizan en una forma ‘deseable’ armonizándolas mutuamente”.

www.elprisma.com

Se entiende por coordinación al acto de coordinar, de poner a trabajar en equipo a diferentes elementos para obtener un resultado determinado, todo aquel individuo que cumple el papel de coordinador en una posición determinada, tiene como labor primordial planificar, ordenar y organizar, las diferentes funciones de quienes formarán parte de un procedimiento con el fin de crear resultados y dominar las metas establecidas.

Meta

La meta, se fundamenta en un limitado objetivo, en términos cualitativos y cuantitativos, las metas son procedimientos que se deben continuar y concluir para alcanzar el objetivo el mismo que consta de una diversidad de metas, que unidas y alcanzadas forman el objetivo, que es la solidificación de un proyecto, o trabajo el cual esta emparejado por metas, las cuales son dirigidas a las acciones y deseos las mismas que nos facilitan a obtener éxito, de tal manera que MIPPE/DIPRENA señala:

MIPPE/DIPRENA

(1993)

“Establece que las metas son de cuantificación de los objetivos, en consecuencia se deben indicar las metas verificables que se propone alcanzar la institución con el volumen de recursos que se solicita “(pag.41)

El propósito de la meta, es la determinación de hacer o no hacer algo; a un nivel más extenso, la particularidad de una meta es comprobar que se pueda examinar objetivamente, que se ha conseguido o no y que cuente con un plazo determinado para alcanzar la meta sugerida. Sirve para que alguna persona la utilice en orden a denominar el propósito u objetivo que se ha trazado a ejecutar en esta vida.

Objetivo

El objetivo, se fundamenta en la finalidad hacia la cual se deben conducir los recursos y esfuerzos para dar ejecución a la misión, refiriéndose a un organismo, o a las resoluciones institucionales, la toma de decisión de manera persistente, significa que destinamos aun sistema el cual no solo nos indica que hacer, si no que hacer primero, el primer paso para alcanzar una decisión y a su vez solucionar un problema consiste en fijar nuestros objetivos, de esta manera Ezequiel Ander Egg señala:

Ezequiel

Ander

Egg

(1995)

“Manifestó que es necesario establecer de una manera concreta y precisa, cuanto se quiere

**hacer o alcanzar de los objetivos, en que tiempo
y en qué lugar “(pág. 103)**

Un objetivo es algo que nos interesa lo suficiente como para afanarnos en alcanzarlo. Un objetivo no es lo mismo que un deseo. Por ejemplo, una persona puede desear un carro nuevo que no se puede permitir, pero este no es realmente uno de sus objetivos. Desear un carro nuevo en este sentido es más bien una fantasía. Esto es algo sobre lo que una persona le gustaría proyectar de vez en cuando, pero no tiene intención de conseguirlo.

Epistemología

La epistemología como teoría es la que se faculta de la problemática histórica, psicológica, y sociológica, logrando el entendimiento y lucidez por los que se excusa o anula como la descripción exacta de los conceptos, la misma que es afiliada con la filosofía de la ciencia aunque más extensa, hay argumentos que estudia la filosofía de la ciencia y que no son de utilidad para la epistemología, como incógnitas metafísicas, de esta manera Ceberio y Watzlawick señala:

Ceberio y Watzlawick (1998) Internet
"El término epistemología deriva del griego episteme que significa conocimiento, y es una rama de la filosofía que se ocupa de todos los elementos que procuran la adquisición de conocimiento e investiga los fundamentos, límites, métodos y validez del mismo"
www2.facso.uchile.cl

Existe la verdad objetiva o es una ilusión de los sentidos. Para la epistemología, la contestación a esa pregunta es desinteresada respecto a la subsistencia de métodos de alcance de conocimiento y los criterios del mismo. La epistemología como teoría filosófica, trata de esclarecer la naturaleza, orígenes, objetos y límites del discernimiento científico. Otros afirman que es una ciencia filosófica que investiga el procedimiento de alineación y explicación, de confirmación y valoración de las teorías y conceptos científicos y a su vez intenta establecerlas y valorarlas.

Axiología

La axiología, es la Filosofía que se encarga y centra en el estudio natural de los valores y los juicios valorativos. Aunque la filosofía y todo lo que esta ciencia estudia datan de muchos siglos atrás, la designación de esta sección del estudio es relativamente nueva, ya que fue empleada por primera vez al principio del siglo pasado. Estudia tanto los valores negativos como los positivos, comparando los principios que otorgaran distinguir el valor o no de algo o alguien, de esta manera Lalande señala:

Lalande(1997)

“La axiología sería la ciencia de los valores morales, o lógicos o estéticos, como la metodología general al estudio de los métodos de las matemáticas, de la física, de la fisiología, de la historia, etc.” (pag.99)

Para la axiología, un valor es aquella capacidad que permitirá considerar el valor ético y estético de las cosas, es decir sencillamente, se trata de aquella capacidad única que hace que las cosas o las personas sean consideradas en un sentido negativo o positivo. Las personas somos

distintas, todos pensamos diferente el uno del otro. En especial, la axiología estudia como las personas piensan o determinan el valor de los elementos. La persona concede valor de acuerdo a patrones únicos que constituyen su sistema de valores.

Hebegogía

La hebegogía, es la ciencia que estudia la educación del adolescente en la etapa de la educación media-diversificada, es por esto que se dice que la educación del hombre es un desarrollo que se cumple a lo largo de toda la vida, y se constituye de un grupo de etapas enlazadas, donde cada una aporta y proyecta las obligaciones necesarias para la equidad del todo, que abarca el resultado total de la humanización.

La humanización global es un procedimiento extenso colectivo, de relación en una sociedad, donde cada individuo está incluido. Pero también es limitado en el sentido personal, y en el sentido inicial, que es la concepción, y el sentido final, que es la muerte. Si consideramos el procedimiento individual de cada ser podemos decir que se compone de distintas etapas, con varias necesidades psicológico conductuales, educativas, y de relación social.

En el caso de estos requisitos educativos se adecuan, en cada caso, según las etapas del progreso de los seres humanos, esencialmente estudiadas hasta ahora, niñez, adolescencia -juventud, y adultez. Es decir, en un principio del estudio de la educación como procedimiento general de integración del individuo, se estudia en base a la enseñanza, al niño, y la teoría de la educación nace y se incrementa al ciclo del desarrollo humano, como ciclo escolar se hace cada vez más extenso alcanzando su juventud y adultez.

Teleología

La ética teleológica, es un grupo de procedimientos de naturaleza humana y técnicas, que trata de obtener discernimiento especial sobre un fin u objetivo que perfecciona a quien lo alcanza, o la aclaración que sirve de fines o determinaciones, así como la posición, que se fundamenta en estipular una finalidad u objetivo al procedimiento, asignando a la conclusión el procedimiento conduce a una causa final, donde se enfrenta a la explicación entre causa y efecto.

Así pues, la teleología es traducida como «razón de algo en función de su fin», o «la aclaración que se sirve como determinación o fines» de un acontecimiento, procedimiento, organización o totalidad que es un acontecimiento o procedimiento teleológico que significa a) que no se refiere a un acontecimiento o procedimiento relativo, b) que existe un objetivo, fin o intención sustancial al hecho que compone su argumento, en términos filosóficos dicho objetivo es la causa de un hecho.

Husserl se refiere a la idea de una evolución infinita con destino a la realidad más correcta. Este adelanto supera las argumentaciones, lleva de ese modo a la analogía de una vida que se innova direccionándose hacia la verdad, y autoriza dialogar de un nuevo hombre como el de un deseo determinado por el anhelo de vivir en un cambio permanente que se repite siempre de nuevo.

El voluntarismo de Husserl se expresa de la siguiente manera: “Este procedimiento teleológico, el procedimiento de ser de la intersubjetividad trascendental, porta en sí una ‘voluntad global de vida’, en un primer instante en los sujetos especiales, o, mejor dicho, una voluntad orientada hacia el verdadero ser. En el progreso llega a ser

notorio ante todo en los individuos singulares, despertando a lo trascendental de la auténtica humanidad”

Ales Bello señala que la teoría de Husserl gira en torno de una verdad profunda que orienta la historia a través de una voluntad ilimitada que justifica los varios niveles de voluntad, e indica que Husserl plantea la hipótesis de entendimiento colectiva de lo positivo a fin de investigar lo que podría ocurrir a través de ese despertar ético. Su análisis concluye con la siguiente afirmación.

Ales Bello (2005)
“Notable es por eso el aporte teórico que puede ser sugerido por los análisis de Husserl para proseguir el desarrollo de algunos temas fundamentales –como aquellos relativos al significado de la experiencia religiosa, a la valoración de las religiones, a la relación entre las culturas–, temas reconducibles, a través de un camino regresivo, a las fuentes constitutivas del ser humano en la dimensión singular e intersubjetiva, de un modo que permita aclararlos y no hacerlo de manera superficial y genérica” (pág. 134).

Sociología

La Sociología, es la ciencia que se encarga del estudio de los vínculos entre los individuos y las leyes que las normalizan en el marco de las comunidades. El objetivo del estudio de la misma son las organizaciones sociales, comprendidos estos como el grupo de individuos que residen agrupados en distintos tipos de organizaciones humanas, es por esto que se dice que la sociología se encarga de analizar internamente las organizaciones, de esta manera Goldthorpe señala:

Goldthorpe(1990)

“La sociología es el análisis científico del comportamiento social humano. Representa un intento de explicar el estudio de la sociedad humana el mismo método y el mismo sistema de aproximación científica que han obtenido resultados tan espectacularmente satisfactorios a la hora de proporcionar un conocimiento del mundo físico”. (pag.17)

Los vínculos que mantienen entre si sus componentes y con el procedimiento dentro del cual se encuentran insertos y finalmente el nivel de cohesión que existe en la organización social de la cual forman parte, la sociología puede ser estudiada a través de dos direcciones que son cualitativo, que es donde supone una especificación minuciosa de las circunstancias y comportamientos de las personas, y el cuantitativo que contiene las características y variables señaladas en valor numérico, autorizando descubrir relaciones mediante el análisis estadístico.

La sociología puede ser estudiada a partir de distintos métodos: el cualitativo, que incluye descripciones y explicaciones detalladas de conductas, situaciones y sujetos, y que además puede incluir el relato de los participantes contado por ellos mismos; y el método cuantitativo, que se encarga de las variables que pueden ser representadas por valores numéricos y que permiten buscar posibles relaciones a través del análisis estadístico.

La sociología es experimental, porque su metodología se basa en la recolección de experiencia sobre fenómenos específicos, cuantificables y comprobables. Los procedimientos utilizados cambian según el tipo de

búsqueda desde los datos obtenidos, hasta el manejo de los datos descriptivos. Desde el análisis histórico que conforman un designado fenómeno hasta el estudio de sus causas, etc., pero todos llegan a las proposiciones que coincidan cualquier conocimiento social.

Al mismo tiempo la sociología es una disciplina que elabora teorías generales sobre el funcionamiento de la realidad social o integral, a través de un análisis práctico, leyes de conducta social, hipótesis que solo la experiencia ulterior dirá si son admitidos, desde este aspecto la sociología, al igual que la historia y otras ciencias sociales, debe mantenerse libre a los nuevos conocimientos y teorías evolutivas de la ciencia.

Psicología

La psicología es la ciencia que investiga los procedimientos mentales de los individuos y animales. La palabra proviene del griego: psico *que es* actividad mental o alma y logia que es estudio. Esta ciencia estudia las tres proporciones de los mencionados procedimientos: conductual, afectiva y cognitiva. La psicología descubre conceptos como la motivación, percepción, emoción, inteligencia, relaciones personales, funcionamiento del cerebro, personalidad, la conciencia e inconciencia.

La psicología utiliza métodos empíricos cuantitativos de investigación para analizar el comportamiento. También podemos descubrir, fundamentalmente en el medio de consultoría o clínico, otro tipo de procedimientos no cuantitativos. Mientras que el estudio psicológico es utilizado continuamente en el tratamiento o evaluación de las psicopatologías, se puede decir que todos somos psicólogos, pues cada uno de nosotros hacemos uso de la psicología cada día.

Por otra parte la psicología no compone la única forma de aclarar el comportamiento humano, pues no es la única doctrina que reúne pruebas para edificar teorías: La historia también lo hace, la disparidad está en cómo las fusionan. Por ejemplo, la psicología junta evidencia delegando conductas o ya sea aplicando pruebas, encuestas, etc. De otra forma, la historia busca dicha prueba en el pasado, en causas escritas, arquitectónicas u orales, etc.

FUNDAMENTACION LEGAL

SECCIÓN TERCERA DEL FUNCIONAMIENTO DE LAS INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR

Art. 144.- Tesis Digitalizadas.- Todas las instituciones de educación superior estarán obligadas a entregar las tesis que se elaboren para la obtención de títulos académicos de grado y posgrado en formato digital para ser integradas al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor

REGLAMENTO DEL SISTEMA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR

Art. 23. En el tercer nivel o de pregrado se requiere:

23.1. Para obtener el grado académico de licenciado o título profesional universitario o politécnico, la aprobación de un mínimo de doscientos veinticinco (225) créditos del programa académico. Además, se debe realizar el trabajo de titulación correspondiente, con el valor de veinte (20) créditos y cumplir con las horas de pasantías pre profesionales y de vinculación con la colectividad en los campos de su especialidad, definidas, planificadas y tutoradas en el área específica de la carrera, para

lo cual cada institución deberá designar un docente que garantice su cumplimiento.

GLOSARIO DE TERMINOS

Cumulo.- Coincidencia en tiempo y lugar de gran número de cosas, especialmente de hechos, circunstancias, ideas o sentimientos.

Controversia.- Una controversia o disputa es una discrepancia de opinión existente entre las partes activas sobre un asunto, bien sea por desacuerdo, discusión de debate, etc. Además genera distintas opiniones, existiendo una discrepancia entre los participantes del debate.

Reduccionismo.- Es el enfoque filosófico según en el cual la reducción es necesaria y suficiente para resolver diversos problemas de conocimientos.

Balanza de pagos.- Registro de todas las transacciones monetarias producidas entre un país y el resto del mundo en un determinado periodo, estas transacciones pueden incluir pagos por las exportaciones e importaciones del país de bienes, servicios, capital financiero y transferencias financieras.

Socioeconómico.- se trata de la sociedad y la economía a la vez, La socioeconomía es un paradigma económico y social alternativo a la economía neoclásica y que es propuesto de forma programática.

Globalizado.- La globalización es un proceso económico, tecnológico, social y cultural a gran escala, que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unificando sus

mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas.

Perspectivas.- La perspectiva es el arte de dibujar para recrear la profundidad y la posición relativa de los objetos comunes. En un dibujo, la perspectiva simula la profundidad y los efectos de reducción. Es también la ilusión visual que, percibida por el observador, ayuda a determinar la profundidad y situación de objetos a distintas distancias.

Neuropsicología.- Es una disciplina fundamentalmente clínica, que converge entre la neurología y la psicología. La neuropsicología estudia los efectos que una lesión, daño o funcionamiento anómalo en las estructuras del sistema nervioso central causa sobre los procesos cognitivos, psicológicos, emocionales y del comportamiento individual.

Psicología.- La psicología explora conceptos como la percepción, la atención, la motivación, la emoción, el funcionamiento del cerebro, la inteligencia, la personalidad, las relaciones personales, la consciencia y la inconsciencia. La psicología emplea métodos empíricos cuantitativos de investigación para analizar el comportamiento.

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

Investigación

La investigación es calificada como una operación humana encausada a al resultado de nuevas experiencias y su empleo para la satisfacción a conflictos o interrogantes de modo científico. El nombre de investigación científica recibe el largo y complicado procedimiento en el cual el progreso científico es la conclusión de la utilización del procedimiento científico para solucionar conflictos o tratar de aclarar designadas observaciones.

Podemos decir que una investigación está establecida por la investigación de antecedentes o la indagación de resultados para algunos conflictos. Cabe recalcar que una investigación, en especial en el marco científico, es un procedimiento metódico (se obtiene datos a partir de un plan ya establecido que, una vez comprendida y comprobada, transformará o aumentara experiencia a los ya existentes), estructurando siendo necesario diferenciar los detalles relacionados al estudio.

Varios sinónimos de la palabra investigar son: explorar, rastrear, indagar, examinar, inspeccionar. En una percepción más explícita implica una indagación de algo mediante un profundo estudio basado en un procedimiento metódico, con severidad científica, es una sucesión de procesos que se lleva a cabo con el fin de determinar resultados.

Diseño de la Investigación

Cuantitativo

Es la metodología de estudio publicada por el existencialismo, y de la cual se señala como fundamental valor su imparcialidad. Su beneficio es muy amplio en el campo de la ciencia textual y natural, donde pueden conseguirse deducciones más exactas, y establecer leyes globales. La investigación cuantitativa reúne y examina datos sobre las variables y analiza las propiedades y manifestaciones cuantitativas, y sus propósitos son cuantitativos.

Puede realizarse un estudio cuantitativo en la fase que corresponda a la investigación científica adecuadamente, para ajustar los antecedentes que serán sometidos a la indagación, luego permite vincular las variables, establecer hipótesis, posteriormente sacar conclusiones mediante la experiencia, es decir que determina la energía de asociación o semejanza entre variables, generalidad y objetividad de las conclusiones por medio de una muestra para relacionar una población de la cual toda la evidencia es correspondida, de esta manera Hernández, Fernández y Baptista señalan:

Hernández, Fernández y Baptista (2003)
"El enfoque cualitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis previamente hechas, confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población" (pag.5)

Cualitativo

La metodología cualitativa como lo define su propio nombre, tiene como propósito la especificación de las propiedades de un fenómeno, explora un concepto que pueda englobar una parte de la existencia, no se trata de evidenciar o de calcular en qué grado una verdadera cualidad se encuentra en un cierto suceso dado, si no de mostrar tantas habilidades como sea necesario, se fundamenta en la acumulación metódica y analítica de modo parcial, de esta manera Hernández etal señala:

Hernándezetal (2003)
El cualitativo "por lo común, se utiliza primero para descubrir y refinar preguntas de investigación. A veces, pero no necesariamente se prueban hipótesis. Con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y observaciones" (pag.5)

Este proyecto se respaldara bajo la indagación cuantitativa por cuanto se laborara con antecedentes cuantificables o medibles en los estudiantes de tercer año de bachillerato de la carrera de Comercio y Administración, con el propósito de determinar estadísticas, en el campo de la educación superior, su estilo será cualitativo ya que se explorara las cualidades en los estudiantes del tercer año de bachillerato de la carrera de Comercio y Administración, y se encauzara en descubrir que es lo que se necesita para mejorar el perfil del bachiller.

Tipos de la investigación

Para empezar el presente estudio y ejecutar toda metodología del proyecto lo primero que el investigador hace es explicar el tipo de

investigación que desea ejecutar, sus métodos y técnicas que va a utilizar. El tipo de investigación que utilizaremos es el de Campo y Bibliográfico los mismos que ayudaran para resolver el problema de indagación en este caso la falta de técnicas de Negociación Internacional que inciden en los estudiantes del tercer año de bachillerato del colegio experimental “Eloy Alfaro” de la ciudad de Guayaquil.

La misma que nos vamos apoyar con una investigación:

Descriptiva.-Según el problema y los propósitos planteados, se lo estima descriptivo porque pretendemos buscar estrategias motivadoras a la orientación del aprendizaje de Comercio Exterior mediante un plan de capacitación sobre técnicas de Negociación Internacional aplicables para desarrollar el aprendizaje en los alumnos.

Explicativa.-Por cuanto la carencia de una metodología adecuada y la utilización de técnicas de Negociación Internacional en la orientación del aprendizaje de Comercio Exterior provocan en los alumnos el desconocimiento, ya sea en la aplicación de procedimiento o en los conocimientos de la misma.

Proyecto Factible

Se designa proyecto factible a la realización de una oferta viable, designada a atender situaciones específicas a partir de una valoración, como su nombre lo designa el proyecto factible tiene una determinación inmediata, la realización de la propuesta. La propuesta puede remitirse a la enunciación de políticas, tecnologías, programas, procedimientos, o normas, que tienen discernimiento en el entorno de sus necesidades, es decir que está encauzado a solucionar un problema, de esta manera UPEL señala:

UPEL(1998)

Define el proyecto factible como un estudio "que consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimiento o necesidades de organizaciones o grupos sociales" (pág. 7)

Para llevar a cabo un proyecto factible, primero tenemos que ejecutar una valoración de la propuesta; en segundo lugar proponer y establecer con bases teóricas la proposición a elaborar y a determinar, tanto como los métodos así como las funciones y medios necesarios, para llevar a cabo la realización de la propuesta con su correspondiente valoración, el informe final del proyecto se conformara de la introducción, entorno de la situación, plan de la necesidad, justificación, objetivo, recomendaciones, metodología, valoración de la necesidad, formulación de la propuesta, estudio de la factibilidad.

Modalidad de la investigación

Esta investigación se ejecutara bajo la modalidad de la investigación de Campo y Bibliográfica.

Investigación de Campo

Este proyecto nos permite llevar a cabo la investigación en donde acontecen los hechos como es el caso de detectar el desconocimiento del aprendizaje sobre Comercio Exterior que motiven a la orientación de la misma. Con esta indagación nos va a conceder ejecutar nuestro proyecto el colegio experimental "Eloy Alfaro" de la ciudad de Guayaquil, el cual nos concedió información del desconocimiento que tienen los alumnos

sobre técnicas de Negociación Internacional, por tal motivo que vimos la necesidad de plantear la orientación del aprendizaje en Comercio Exterior mediante el diseño de un plan de capacitación sobre técnicas de Negociación Internacional para los alumnos del tercer año de bachillerato, para que de esta manera los estudiantes tengan un conocimiento ya que es relevante saber sobre las negociaciones internacionales de nuestro país.

Investigación Bibliográfica

Este proyecto se basa en las indagaciones documentales, de libros, revistas, internet, proyectos, porque se ha coleccionado toda clase de información, establece el punto de partida para la ejecución de todo procedimiento de indagación, permitiendo examinar y evaluar todo aquello que se ha investigado.

Población y muestra

Población

Grupo de individuos o cosas dependientes a una valoración estadística por medio de muestreo para conseguir datos de todos los individuos o elementos que importe en una investigación, de esta manera Latorre Rincon y Amal señalan:

Latorre, Rincón y Arnal (2003) Internet
Se define tradicionalmente la población como, "el conjunto de todos los individuos (objetos, personas, eventos, etc.) en los que se desea estudiar el fenómeno. Estos deben reunir las características de lo que es objeto de estudio"www.univsantana.com

La demografía a la que se encauza el análisis de este proyecto está conformada por directivos, docentes y alumnos del tercer año de bachillerato de la carrera de Comercio y Administración del Colegio Experimental Eloy Alfaro.

Cuadro No.2

Tercero de Bachillerato	N°	%
Directivos	2	1
Docentes	7	4
Estudiantes	176	95
Población total	185	100

Muestra

Porción extraída de un conjunto de individuos o cosas con el objeto de representar a toda una población y la cual tenga las características necesarias que se busca en una investigación, de esta manera Fox señala:

Fox(1981) “Aunque la razón social por la que se muestrea es la imposibilidad de estudiar todos los sujetos, es un proceso lógico, porque en la práctica no es necesario tener datos de todos los posibles sujetos para comprender con exactitud la naturaleza del fenómeno que se estudia, sino que, en general, se puede alcanzar esa comprensión con una parte de los sujetos. Debido a esto, se pueden aprovechar las ventajas del muestreo, que son la reducción del coste de la investigación en tiempo y dinero... El ahorro de tiempo o dinero mediante el muestreo solo es lógico cuando se puede justificar el hecho de que los datos obtenidos a partir de la muestra proporcionaran una base firme para determinar con exactitud las características del fenómeno que se estudia”. (pag.367)

La muestra, será no probabilística, pero estratificada considerando como número muestral según el detalle siguiente cuadro:

Cuadro No.3

Tercero de Bachillerato	N°	%
Directivos	2	3
Docentes	5	9
Estudiantes	50	88
Población total	57	100

Operacionalización de las variables

Proceso en el que se comienza con la descripción de las variables en actividad con los factores rigurosamente medibles a los que se les llama indicadores.

Cuadro No.4

VARIABLES	CONCEPTO	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Variable Independiente La orientación del aprendizaje de comercio exterior en los estudiantes de la carrera Comercio y Administración	La orientación del aprendizaje proceso que sirve de ayuda para solucionar problemas	Comprensión en el aprendizaje de los estudiantes destrezas y habilidades Conocimiento científico y analítico Satisfacción en técnicas de negociación internacional	Técnicas de Negociación y /o un plan de capacitación Falta de desarrollo en la creatividad	A través de que técnicas de capacitación usted actualizaría su conocimiento para la enseñanza

Variable Dependiente Diseño de un plan de capacitación sobre técnicas de negociación Internacional para alumnos de tercer año de bachillerato	Plan de capacitación acción planificada, con un determinado propósito para un Determinado tiempo.	Desarrollo de la creatividad Mejora la eficiencia en los alumnos	Desmotivación en técnicas de negociación	La orientación en el aprendizaje satisfacerla el conocimiento en los estudiantes
---	---	---	--	--

Instrumentos de Investigación

Técnica de Investigación

La técnica primordial a utilizarse en este proyecto será la de la encuesta puesto que es de suma relevancia para ejecutar un análisis de la problemática.

La Encuesta

La encuesta es un método destinado a la obtención de datos de distintas personas, cuyas resoluciones impersonales son de utilidad para el investigador. Para ello, a diferenciación de la entrevista, se emplea una lista de preguntas escritas que se proporcionan a los individuos, a fin de que las respondan de igual por escrito. Esa lista se denomina cuestionario, es impersonal ya que no tiene nombre, ni otra identificación de la persona que lo resuelve, ya que no importan esos datos.

Es una técnica con enfoques cuantitativos que se puede emplear a espacios más extensos del universo, de forma mucho más ahorrativa por medio de entrevistas y el cuestionario, titulándolo encuesta, debido a que en los dos casos se trata de conseguir datos de individuos que tienen algún vínculo con el conflicto que es más materia de indagación, su finalidad es conseguir información que ayude a solucionar un conflicto de investigación.

Criterios para elaborar la propuesta

- ✓ Título de la propuesta, Justificación, Fundamentación
- ✓ Objetivo general, Objetivos específicos, Importancia
- ✓ Ubicación sectorial y física
- ✓ Aspectos legales, pedagógicos, sociológicos, psicológicos etc.
- ✓ Causas y consecuencias

Procedimientos de Investigación

Los elementos del diseño de investigación del presente proyecto se constituirán por capítulos que pertenecen al Problema, Marco Teórico, Metodología y Marco Administrativo.

Recolección de la información

El procedimiento de recolección de la información para la determinación del presente estudio está basado en las siguientes actividades:

- Reconocimiento del problema: observación directa
- Realización del Marco Teórico: Investigación en bibliografía especializada.
- Realización de la Metodología de Investigación: Identificación de la población, clasificación de la muestra con base en opiniones técnicas, estimando para ello el distintivo de los estratos objetivo de la investigación, elaboración de herramientas de indagación Operacionalización de las variables, selección y, aplicación de la encuesta, recolección de datos.

Plan de Recolección de la información

Para la ejecución de la presente investigación se empleara el siguiente procedimiento e instrumentos para la recolección de información:

CUADRO No.5

Tipos de información	Técnicas de investigación	Instrumento de recolección de información
1.Información primaria	1.1Análisis del documento	Negociación Internacional y motivación para estudiantes de tercer año de bachillerato

2. Información secundaria	1.2 Elaboración de fichas	1.1.2 Tesis de grado de un sistema de capacitación para estudiantes.
	2.1 Observación	1.2.1 Ficha bibliográfica 1.2.2 Ficha nemotécnica 1.2.3 Fichadeobservación. 2.1.1 Camara fotográfica
	2.2 Encuesta	2.2.1 Informe

Procesamiento de información

El procesamiento y análisis de la información se ejecutará mediante herramientas computacionales, empleando para ello sistemas como Microsoft Excel, Word, Microsoft Office.

El proceso de la indagación es el siguiente:

- De estilo manual.
- Recolección de información en sistema computarizado
- Tabulación de datos
- Representación de los datos en gráficos
- Explicación y análisis de la información
- Enunciación de recomendaciones y conclusiones

En base a los datos obtenidos en cada una de las respuestas, se estudiarán los resultados de este proceso adecuado, que estará en la probabilidad de ejecutar aportaciones teóricas. Es relevante considerar la probabilidad del eficaz diseño de un plan de capacitación, para alumnos del Colegio Experimental Eloy Alfaro, siendo esta base elemental para la ejecución de las conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO IV

ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

Dentro del estudio realizado, es factible la implementación del proyecto planteado, durante el procedimiento del estudio, se determinó la necesidad de implementar un plan de capacitación relacionado al comercio exterior, para los alumnos del tercer año de bachillerato, en la carrera Comercio y Administración del Colegio Experimental Eloy Alfaro de la ciudad de Guayaquil, se empleó la muestra no probabilística con la determinación, clasificada de manera estratificada, 2 directivos, 5 Docentes y 50 Estudiantes. El informe se realizó el día 4 de octubre del 2013, y fue dirigida a los alumnos de la institución educativa, el cual se procedió a ejecutar con la autorización del señor Vicerrector.

El instrumento comprendía un interrogatorio de 15 preguntas las mismas que fueron elaboradas de fácil comprensión para los encuestados, de esta manera se alcanzó una defensa confiable de la indagación, luego se estableció planes específicos para la tabulación de los datos codificados en cuadros y gráficos no sin antes señalar que a más del estudio descriptivo cada pregunta se la examinó individualmente. Así ulteriormente los datos recibidos se procesaron codificando la misma, realizando cuadros y gráficos estadísticos, comentarios, análisis y procesamiento del cuadro de datos de las preguntas.

Cuadro No.6

N°	PREGUNTAS	4	3	2	1
1	¿En el proceso orientación-aprendizaje de técnica en negociación internacional, deberá el capacitador emplear métodos innovadores?	X			
2	¿Cree usted que a los alumnos del colegio Eloy Alfaro de la ciudad de Guayaquil, les gustaría capacitarse en el aprendizaje de comercio exterior?	X			
3	¿Considera trascendental, que el diseño de un plan de capacitación en técnicas, de Negociación Internacional, ayudaría al alumno a tener mejores estatus de vida?	X			
4	¿Considera usted, que dentro de la maya curricular media, debería incrementar, técnicas y metodologías relacionadas a Negociación Internacional?	X			
5	¿Creé usted, necesario proveerles del suficiente material didáctico entre otros, para la capacitación y superación del talento humano en comercio exterior?	X			
6	¿Estima usted, que la directiva, del colegio Eloy Alfaro, apoyaría la incrementación en proyectos, con técnicas y orientación en comercio exterior?	X			
7	¿Sería para Usted, de suma trascendencia, la implementación de la asignatura de comercio exterior, en el pensum, fortaleciendo el aprendizaje y el desarrollo socio económico de un país?	X			
8	¿Considera Usted, como docente, que hace falta capacitación, he incrementación de nuevas técnicas y metodologías relacionadas a las negociaciones internacionales?	X			

9	¿Cree usted, que en el mundo globalizado, en que vivimos es conveniente, desarrollar nuevas técnicas y metodología en el aprendizaje?	X			
10	¿Cree usted, que la falta de motivación y orientación en negociaciones internacionales en los alumnos de educación media será motivo de no ser emprendedores en negocios?		X		
11	¿Cree usted que con la innovación en técnicas de estudio y científicas tendrá un mejor desarrollo económico y por ende un menor índice de pobreza?	X			
12	¿Cree usted que la no motivación y orientación en la aplicabilidad de nuevas técnicas y conocimientos será causa de mayor índice de pobreza?	X			
13	¿Considera usted, que el mundo es cambiante y por ende hay que innovar nuestros conocimientos científicos y técnicos de aplicabilidad en el estudio?		X		
14	¿Cree usted que el desarrollo económico de un país, depende del desarrollo del conocimiento técnico científico de las ciencias?	X			
15	¿Considera usted, que hay que dotar a los docentes, de segunda enseñanza de suficiente capacitación científica y técnico, para capacitar al talento humano?	X			

4 = Muy de acuerdo

3 = De acuerdo

2 = Indiferente

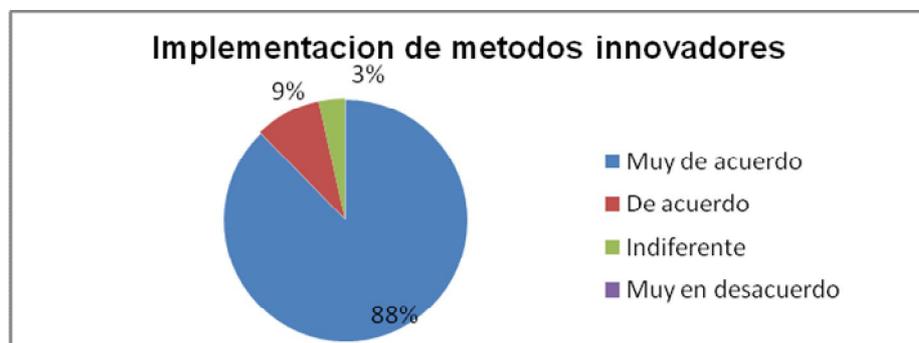
1 = Muy en desacuerdo

1. ¿En el proceso orientación-aprendizaje de técnica en negociación internacional, deberá el capacitador emplear métodos innovadores?

Cuadro No.7

Implementación de métodos innovadores		
Valoración	Frecuencia	%
Muy de acuerdo	50	88%
de acuerdo	5	9%
indiferente	2	3%
Muy en desacuerdo	0	0%
Total	57	100%

Grafico No.1



Fuente: Carrera Comercio y Administración del Colegio Eloy Alfaro

Elaborado por: TNLGA: Erika Llaguno TNLGA. Johanna Mendoza

Análisis: De la totalidad de los encuestados el 88% se expresa muy de acuerdo a lo planteado y el 9% de acuerdo.

La orientación por parte del capacitador, deberá ser sin duda conveniente y pertinente empleando métodos innovadores para la difusión del conocimiento de las negociaciones internacionales.

2. ¿Cree usted que a los alumnos del colegio Eloy Alfaro de la ciudad de Guayaquil, les gustaría capacitarse en el aprendizaje de comercio exterior?

Cuadro No.8

Agrado en el aprendizaje de Comercio Exterior		
Valoración	Frecuencia	%
Muy de acuerdo	39	68%
de acuerdo	14	25%
Indiferente	4	7%
Muy en desacuerdo	0	0%
Total	57	100%

Grafico No.2



Fuente: Carrera Comercio y Administración del Colegio Eloy Alfaro

Elaborado por: TNLGA: Erika Llaguno TNLGA. Johanna Mendoza

Análisis: El 25% de los encuestados indica estar muy de acuerdo en el sentido de que a los alumnos si les gustaría capacitarse en el aprendizaje de Comercio Exterior, en tanto el 68% manifiesta estar de acuerdo, y el 7% es indiferente.

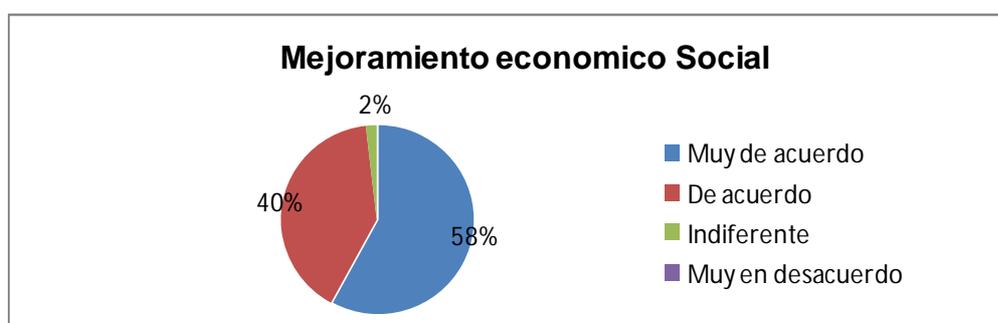
Existe un sentimiento favorable en los alumnos para capacitarse en el aprendizaje de Comercio Exterior.

3. ¿Considera trascendental, que el diseño de un plan de capacitación en técnicas, de Negociación Internacional, ayudaría al alumno a tener mejores estatus de vida?

Cuadro No.9

Mejoramiento económico Social		
Valoración	Frecuencia	%
Muy de acuerdo	33	58%
de acuerdo	23	40%
indiferente	1	2%
Muy en desacuerdo	0	0%
Total	57	100%

Grafico No.3



Fuente: Carrera Comercio y Administración del Colegio Eloy Alfaro

Elaborado por: TNLGA: Erika Llaguno TNLGA. Johanna Mendoza

Análisis: El 58% de los encuestados indica estar muy de acuerdo en que el plan de capacitación es una acción que servirá de mucha ayuda a un mejor desarrollo económico social, en tanto el 40% manifiesta estar de acuerdo, y el 2% es indiferente.

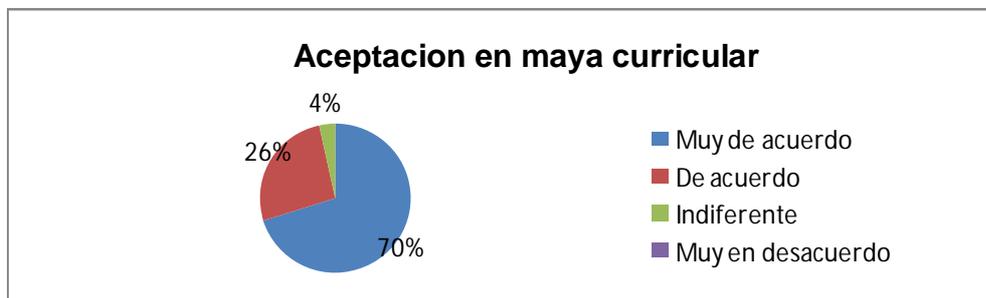
Es de conocimiento general que las estrategias son directrices que persiguen el logro de un objetivo.

4. ¿Considera usted, que dentro de la maya curricular media, debería incrementar, técnicas y metodologías relacionadas a Negociación Internacional?

Cuadro No. 10

Aceptación en maya curricular		
Valoración	Frecuencia	%
Muy de acuerdo	40	70%
de acuerdo	15	26%
Indiferente	2	4%
Muy en desacuerdo	0	0%
Total	57	100%

Grafico No.4



Fuente: Carrera Comercio y Administración del Colegio Eloy Alfaro

Elaborado por: TNLGA: Erika Llaguno TNLGA. Johanna Mendoza

Análisis: El 70% de los encuestados indica estar muy de acuerdo en que se incremente dentro del pensum académico de la educación básica técnicas en negociación internacional, en tanto el 26% manifiesta estar de acuerdo, y el 4% es indiferente.

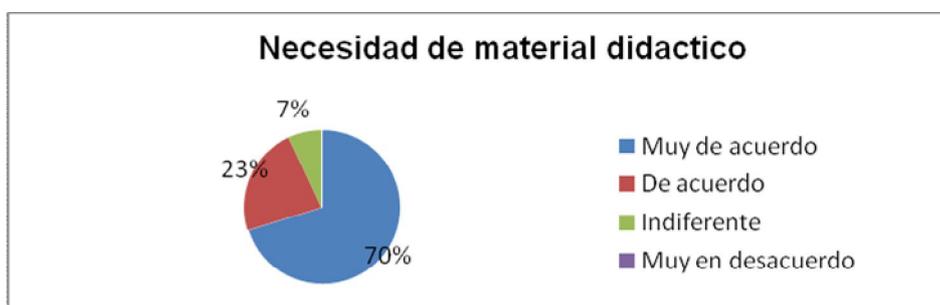
Es favorable la aceptación por parte de la comunidad educativa que se brinde un conocimiento sobre las negociaciones internacionales, ya que el estudio es el desarrollo de aptitudes mediante la incorporación de nuevos conocimientos.

5¿Creé usted, necesario proveerles del suficiente material didáctico entre otros, para la capacitación y superación del talento humano en comercio exterior?

Cuadro No.11

Necesidad de material didáctico		
Valoración	Frecuencia	%
Muy de acuerdo	40	70%
de acuerdo	13	23%
indiferente	4	7%
Muy en desacuerdo	0	0%
Total	57	100%

Grafico No.5



Fuente: Carrera Comercio y Administración del Colegio Eloy Alfaro
Elaborado por: TNLGA: Erika Llaguno TNLGA. Johanna Mendoza

Análisis: De los resultados obtenidos en la investigación indican que el 70% de los encuestados están muy de acuerdo con la necesidad de proveer material didáctico para la capacitación, mientras que el 23% está de acuerdo y el 7% es indiferente.

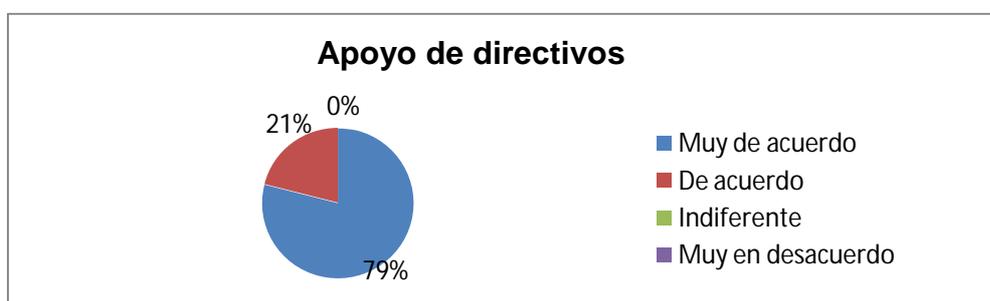
Es de vital importancia proveer de suficiente material didáctico al momento de capacitar, para una buena ejecución y comprensión en el talento humano,

6. ¿Estima usted, que la directiva, del colegio Eloy Alfaro, apoyaría la incrementación en proyectos, con técnicas y orientación en comercio exterior?

Cuadro No.12

Apoyo de directivos		
Valoración	Frecuencia	%
Muy de acuerdo	45	79%
de acuerdo	12	21%
indiferente	0	0%
Muy en desacuerdo	0	0%
Total	57	100%

Grafico No.6



Fuente: Carrera Comercio y Administración del Colegio Eloy Alfaro

Elaborado por: TNLGA: Erika Llaguno TNLGA. Johanna Mendoza

Análisis: De los resultados obtenidos en la investigación indican que el 79% está muy de acuerdo en que la directiva del colegio Eloy Alfaro apoyaría la incrementación en proyectos, mientras que el 21% está de acuerdo.

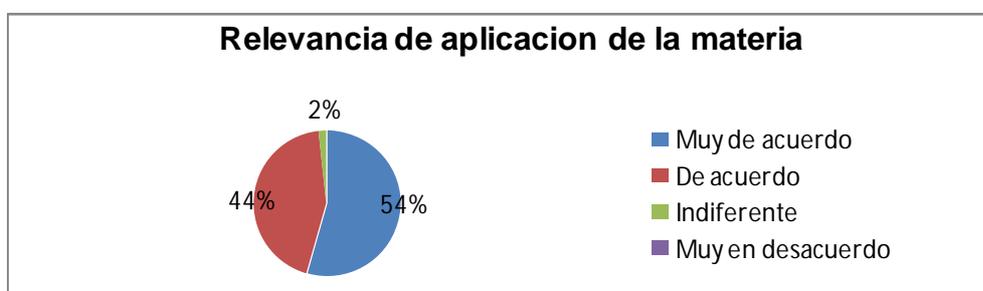
Cabe destacar, que el personal administrativo del colegio Eloy Alfaro, tiene una amplia aceptación en la innovación de nuevas técnicas de estudio y capacitación.

7. ¿Sería para Usted, de suma trascendencia, la implementación de la asignatura de comercio exterior, en el pensum, fortaleciendo el aprendizaje y el desarrollo socio económico de un país?

Cuadro No.13

Relevancia de aplicación de la materia		
Valoración	Frecuencia	%
Muy de acuerdo	31	54%
de acuerdo	25	44%
indiferente	1	2%
Muy en desacuerdo	0	0%
Total	57	100%

Grafico No.7



Fuente: Carrera Comercio y Administración del Colegio Eloy Alfaro

Elaborado por: TNLGA: Erika Llaguno TNLGA. Johanna Mendoza

Análisis: De los resultados obtenidos en la investigación indican que el 54% está muy de acuerdo, en la implementación de la asignatura de comercio exterior, mientras que el 44% está de acuerdo, y solo un 2% es indiferente.

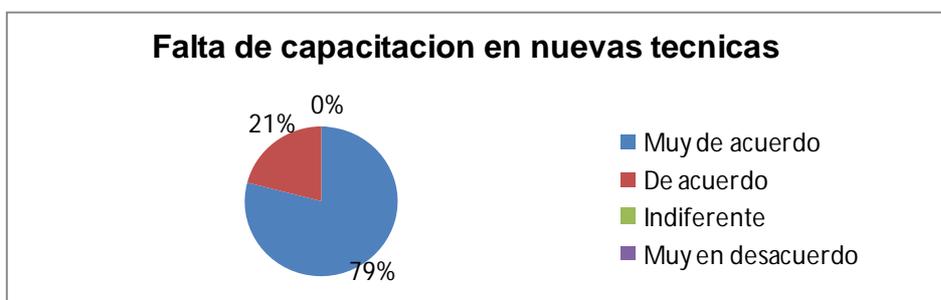
Cabe destacar, que él es de suma relevancia la implementación de esta materia para un mejor desarrollo socio económico del país.

8. ¿Considera Usted, como docente, que hace falta capacitación, he incrementación de nuevas técnicas y metodologías relacionadas a las negociaciones internacionales?

Cuadro No.14

Falta de capacitación en nuevas técnicas		
Valoración	Frecuencia	%
Muy de acuerdo	45	79%
de acuerdo	12	21%
indiferente	0	0%
Muy en desacuerdo	0	0%
Total	57	100%

Grafico No.8



Fuente: Carrera Comercio y Administración del Colegio Eloy Alfaro

Elaborado por: TNLGA: Erika Llaguno TNLGA. Johanna Mendoza

Análisis: De los resultados obtenidos en la investigación indican que el 79% está muy de acuerdo, que hace falta capacitación e implementación de nuevas técnicas de estudio, mientras que el 21% está de acuerdo.

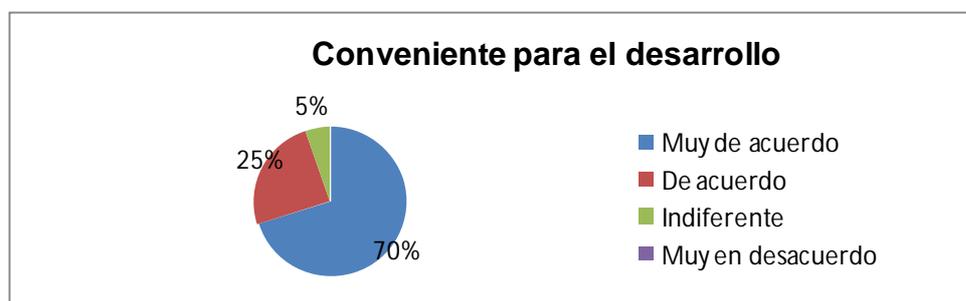
Cabe destacar, que la incrementación de nuevas técnicas y metodologías de estudio darán como resultado la disminución de la pobreza de país.

9. ¿Cree usted, que en el mundo globalizado, en que vivimos es conveniente, desarrollar nuevas técnicas y metodología en el aprendizaje?

Cuadro No.15

Conveniente para al desarrollo		
Valoración	Frecuencia	%
Muy de acuerdo	40	70%
de acuerdo	14	25%
indiferente	3	5%
Muy en desacuerdo	0	0%
Total	57	100%

Grafico No.9



Fuente: Carrera Comercio y Administración del Colegio Eloy Alfaro

Elaborado por: TNLGA: Erika Llaguno TNLGA. Johanna Mendoza

Análisis: De los resultados obtenidos en la investigación indican que el 70% está muy de acuerdo, que es conveniente desarrollar nuevas técnicas y nuevas metodologías en el aprendizaje, mientras que el 25% está de acuerdo, y solo el 5% indiferente.

La adopción de nuevas técnicas dentro de cualquier proceso, siempre serán consideradas como elementos primordiales de desarrollo.

10. ¿Cree usted, que la falta de motivación y orientación en negociaciones internacionales en los alumnos de educación media será motivo de no ser emprendedores en negocios?

Cuadro No.16

Falta de motivación y orientación		
Valoración	Frecuencia	%
Muy de acuerdo	19	33%
de acuerdo	38	67%
indiferente	0	0%
Muy en desacuerdo	0	0%
Total	57	100%

Grafico No.10



Fuente: Carrera Comercio y Administración del Colegio Eloy Alfaro

Elaborado por: TNLGA:ErikaLlaguno TNLGA.Johanna Mendoza

Análisis: De los resultados obtenidos en la investigación indican que el 33% está muy de acuerdo, que la falta de motivación y orientación será motivo de no ser emprendedores en negocios, mientras que el 67% está de acuerdo,

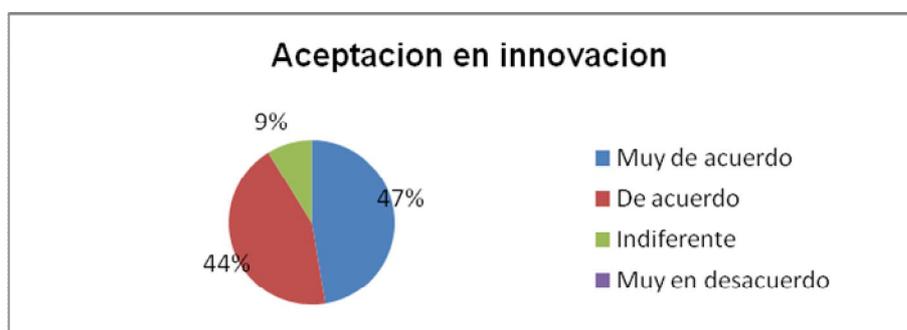
Una buena orientación y motivación, facilitará el discurrir de acciones que permitan el logro de objetivos previamente fijados.

11. ¿Cree usted que con la innovación en técnicas de estudio y científicas tendrá un mejor desarrollo económico y por ende un menor índice de pobreza?

Cuadro No. 17

Aceptación en innovación		
Valoración	Frecuencia	%
Muy de acuerdo	27	47%
de acuerdo	25	44%
indiferente	5	9%
Muy en desacuerdo	0	0%
Total	57	100%

Grafico No.11



Fuente: Carrera Comercio y Administración del Colegio Eloy Alfaro

Elaborado por: TNLGA:ErikaLlaguno TNLGA.Johanna Mendoza

Análisis: De los resultados obtenidos en la investigación indican que el 47% está muy de acuerdo que con la innovación en técnicas de estudio y científicas tendrá un mejor desarrollo económico, mientras que el 44% está de acuerdo, y solo el 9% indiferente.

Se dice que la innovación es la introducción de nuevos procesos mediante la difusión, y quienes implementan los cambios son los emprendedores.

12. ¿Cree usted que la no motivación y orientación en la aplicabilidad de nuevas técnicas y conocimientos será causa de mayor índice de pobreza?

Cuadro No.18

La no motivación causa de pobreza		
Valoración	Frecuencia	%
Muy de acuerdo	36	63%
de acuerdo	19	33%
indiferente	2	4%
Muy en desacuerdo	0	0%
Total	57	100%

Grafico No.12



Fuente: Carrera Comercio y Administración del Colegio Eloy Alfaro

Elaborado por: TNLGA :Erika Llaguno TNLGA. Johanna Mendoza

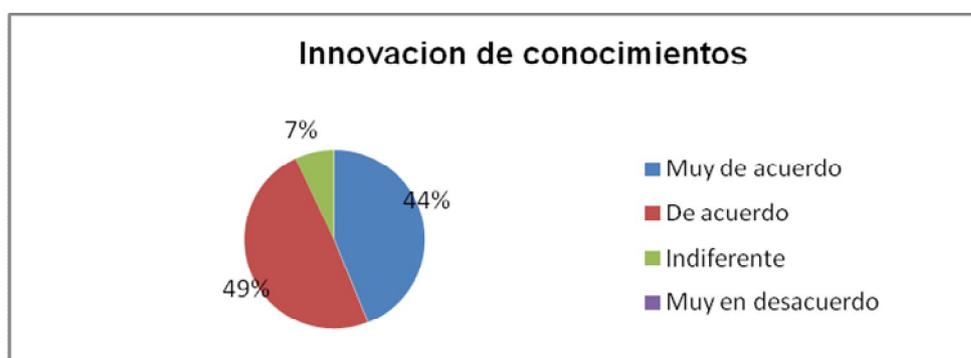
Análisis: De los resultados obtenidos en la investigación indican que el 63% está muy de acuerdo en que la no motivación y orientación en la aplicabilidad de nuevas técnicas y conocimientos será causa de mayor índice de pobreza mientras que el 33% está de acuerdo, y solo el 4% indiferente.

13. ¿Considera usted, que el mundo es cambiante y por ende hay que innovar nuestros conocimientos científicos y técnicos de aplicabilidad en el estudio?

Cuadro No.19

Innovación de conocimientos		
Valoración	Frecuencia	%
Muy de acuerdo	25	44%
de acuerdo	28	49%
Indiferente	4	7%
Muy en desacuerdo	0	0%
Total	57	100%

Grafico No.13



Fuente: Carrera Comercio y Administración del Colegio Eloy Alfaro

Elaborado por: TNLGA Erika Llaguno TNLGA. Johanna Mendoza

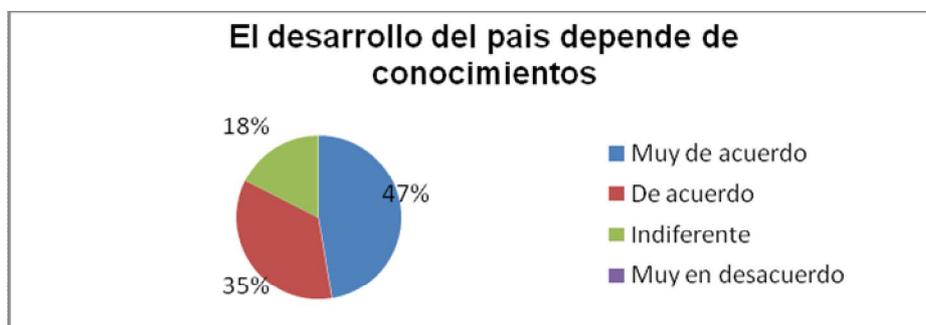
Análisis: De los resultados obtenidos en la investigación indican que el 44% está muy de acuerdo que el mundo es cambiante, mientras que el 49% está de acuerdo que hay que innovar conocimientos, y solo el 7% indiferente.

14. ¿Cree usted que el desarrollo económico de un país, depende del desarrollo del conocimiento técnico científico de las ciencias?

Cuadro No.20

El desarrollo del país depende de conocimientos		
Valoración	Frecuencia	%
Muy de acuerdo	27	47%
de acuerdo	20	35%
indiferente	10	18%
Muy en desacuerdo	0	0%
Total	57	100%

Gráfico No.14



Fuente: Carrera Comercio y Administración del Colegio Eloy Alfaro

Elaborado por: TNLGA Erika Llaguno TNLGA. Johanna Mendoza

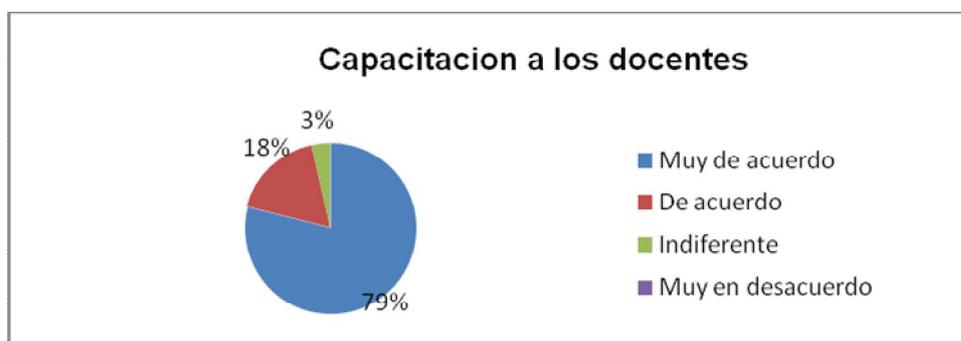
Análisis: De los resultados obtenidos en la investigación indican que el 47% está muy de acuerdo que el desarrollo económico de un país depende del desarrollo del conocimiento técnico científico de las ciencias, un 35% está de acuerdo y solo el 18% es indiferente.

15. ¿Considera usted, que hay que dotar a los docentes, de segunda enseñanza de suficiente capacitación científica y técnico, para capacitar al talento humano?

Cuadro No.21

Capacitación a los docentes		
Valoración	Frecuencia	%
Muy de acuerdo	45	79%
de acuerdo	10	18%
indiferente	2	3%
Muy en desacuerdo	0	0%
Total	57	100%

Grafico No.15



Fuente: Carrera Comercio y Administración del Colegio Eloy Alfaro

Elaborado por: TNLGA: Erika Llaguno TNLGA. Johanna Mendoza

Análisis: De los resultados obtenidos en la investigación indican que el 79% está muy de acuerdo que hay que dotar a los docentes, de segunda enseñanza de suficiente capacitación científica y técnico para capacitar al talento humano, un 18% está de acuerdo y solo el 3% es indiferente.

Discusión de Resultados

La investigación realizada en el Colegio Experimental Eloy Alfaro de la ciudad de Guayaquil, donde se demuestra claramente un interés favorable a la creación, actualización y capacitación para la superación en los procesos de aprendizaje y, al desarrollo e implementación de acciones concretas. Ante la cual, la elaboración de un Plan de Capacitación sobre técnicas de Negociación Internacional, se considera como un elemento primordial para alcanzar un determinado fin.

Se considera de suma importancia la actualización de nuevos métodos técnicos y científicos de estudio, los mismos que ha sido avalado por los encuestados, quienes consideran estar muy de acuerdo en la transformación de nuevos métodos técnicos y científicos que van acorde con el desarrollo de las nuevas ciencias del conocimiento. Esto es coherente debido a las demandas actuales, de cambios y transformaciones constantes que se dan en la sociedad.

Estos resultados nos permiten precisar, que dentro de la institución lo más importante es el talento humano, a quien debemos de capacitarlo constantemente, por cuanto si bien es cierto, existe un talento humano, predispuesto a la innovación de la ciencia y la tecnología de un mundo globalizado, en el que vivimos. La indagación nos permite plantear el diseño de planes de capacitación y estudio, con contenidos innovadores, que vayan direccionados al mejoramiento en los procesos de aprendizaje.

Es necesario que dentro de todo organismo educativo, el apoyo de la Dirección a cualquier procedimiento que implique cambios, que vaya acorde a las necesidades del talento humano. Es así, como se considera de sumo interés de la directiva, la ejecución y elaboración del diseño de

un plan de capacitación para los alumnos de tercero de bachillerato, en el aprendizaje de técnicas y nuevas metodologías de negociaciones internacionales, que vayan acorde a los tiempos actuales del mundo globalizado.

Las instituciones educativas, son responsables de capacitar al talento humano, con nuevas estrategias de aplicabilidad para llevar a cabo la ejecución de nuevos proyectos. Es por esto, que se plantea la aplicación de programas de actualización educativos, lo que potencia y optimiza los efectos de un buen servicio ofrecido para la comunidad de un país, para así dar paso al fortalecimiento y superación del talento humano y así dar mayor impulso al desarrollo socio-económico de un país.

Con los resultados obtenidos en la indagación previa, en la educación media de dicho plantel, se pudo observar que hay la necesidad imperante de capacitar en temas relacionados al comercio exterior, existiendo dentro de la institución educativa, la predisposición y aceptación de nuevos proyectos y metodologías en negociaciones internacionales, por cuanto no existe dentro del pensum académico temas relacionados al comercio exterior, esto nos deja entrever, que eficazmente darán paso a la realización de la capacitación de técnicas en Negociaciones internacionales dentro del Colegio Experimental Eloy Alfaro, en busca del mejoramiento del aprendizaje del talento humano y por ende del país.

Contestación a interrogantes de la investigación

- Medios de informática, material didáctico, capacitación en técnicas y metodología relacionados a la materia de Comercio Exterior.
- Desmotivación en el aprendizaje de Comercio Exterior.
- Falta de material didáctico en el momento de la aplicación.
- Es obvio, que al adquirir nuevos conocimientos en dicha materia, habrá un mayor desarrollo económico y de emprendimientos empresariales.
- Estudiantes con base de conocimientos, en la materia de Comercio Exterior
- Aplicación de la metodología y técnicas adecuadas para el aprendizaje en negociaciones internacionales.
- Una motivación direccionada a la selección de la carrera de Comercio Exterior, en el tercer nivel de estudio.
- Capacitación previa en los docentes, en la materia de negociaciones internacionales.

CAPITULO V

LA PROPUESTA

Título de la propuesta

Diseño de un plan de capacitación sobre técnicas de negociación internacional para los alumnos de tercer año de bachillerato.

Justificación

La presente investigación está dada desde una orientación educativa por idoneidad para saber el entorno técnico en el cual están capacitados los estudiantes, de la carrera de Comercio y Administración, de este modo poder acrecentar la formación académica en los estudiantes, de manera que los estudiantes pueden relacionarse con las exigencias de la sociedad, tomando en cuenta las habilidades, talento, destrezas y conocimientos, obtenidos en los periodos de estudios.

Es también importante indicar que el diseño de un plan de capacitación, es para acrecentar los conocimientos del estudiante teniendo una buena representación en la orientación del aprendizaje, de modo que los estudiantes de Comercio y Administración tendrán un desarrollo conforme a las exigencias sobre técnicas de negociación internacional, ya que en relevancia todas las técnicas de la orientación serán una prueba de excelencia en virtud al aprendizaje.

La orientación del aprendizaje es importante para el futuro, tomando en cuenta que nos sirve para el desarrollo educativo, siendo así que en exclusividad se ha analizado que dicha Institución requiere de orientación del aprendizaje en comercio, ya que es una técnica de capacitación conforme a la misión que se desempeña, motivo por la cual se ha puesto en consideración que la formación profesional, es idónea para integrar un diseño de capacitación a los estudiantes.

Es fundamental otorgar un aporte mediante la capacitación, en referencia a las técnicas de negociación para que de este modo los estudiantes puedan tener conocimientos sobre negocios internacionales y sean exitosos destacándose en las negociaciones nacionales e internacionales, con el interés de contribuir en el desarrollo del mismo, uno de los beneficios de este diseño es lograr que los estudiantes estén capacitados en negocios internacionales de forma eficiente para el futuro.

Cabe considerar que la participación es un aporte de beneficios para el estudiante, adquiriendo habilidades y destrezas durante sus años de estudios para que les sea de gran conformidad en lo aprendido sobre negociación y comercialización de bienes y servicios, como ética de profesión en el estudiante, siendo considerado unos de los principales procesos que posibilita al estudiante que baya adquiriendo los conocimientos de actualidad.

Objetivo general

Generar el diseño de un Plan de capacitación sobre técnicas de Negociación Internacional para los alumnos del tercer año de bachillerato, como método de fortalecimiento en la vinculación con el desarrollo económico de nuestro país y por ende con la sociedad.

Objetivos Específicos

- Definir una valoración de la orientación profesional como importancia en el aprendizaje.
- Diseñar de manera técnica una alternativa de resultado que permita a la institución el mejoramiento de su condición mediante la ejecución de un programa que contribuya a la obtención de un crecimiento educativo y por ende a un desarrollo social.
- Considerar los mecanismos apropiados que otorguen la preparación a los estudiantes en la actualidad.

Importancia

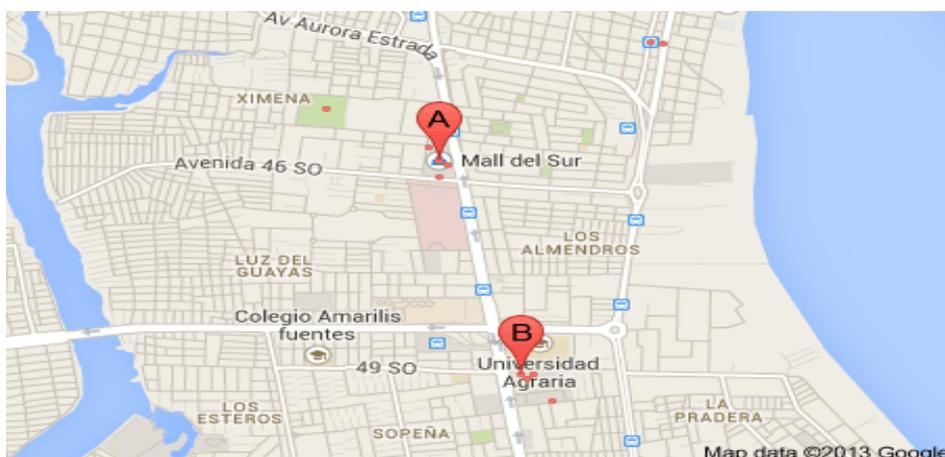
Este proyecto es tan ponderoso, ya que es conducente a mejorar el perfil del estudiante de la carrera Comercio y Administración, ya que ha sido relevante en dar lo mejor de sí como profesionales al país, de modo que tomando en cuenta las alternativas actuales que se van presentando día a día, todas las responsabilidades que va asumiendo la facultad de la carrera dotando de conocimientos, habilidades y destrezas a los estudiantes y de este modo ayudar a relevar la capacidad de cada uno.

De este modo poseen al instante de que oferten un empleo ellos sientan optimistas de sí mismo y que todo lo aprehendido en el periodo de formación académica, pretendiendo que con este trabajo se puedan asignar todas las asignaturas posibles en orientación, para que de esta manera el estudiante sea mejor y tenga un excelente perfil. Dado que de este modo tenga mejores oportunidades laborables que gocen de satisfacción en todo el ámbito.

La capacitación en el aprendizaje es primordial para la asistencia de la orientación, ya que es de importancia para el éxito de la institución reforzando sus conocimientos aptitudes y habilidades con el objetivo de innovar el manejo de nuevos procesos y sistemas. Para llevar a cabo la orientación en el aprendizaje es de suma importancia tomar en cuenta la vocación en el conocimiento utilizando estrategias que les faciliten el aprendizaje en técnicas de negociación a los estudiantes.

Ubicación Sectorial y Física

La presente propuesta se ejecutara en el colegio Experimental Eloy Alfaro de la ciudad de Guayaquil ubicado en la calle Cdla. 9 de octubre Av. Rigoberto Ortiz, entre las calles Alberto Avellan y Pedro Saad.



Descripción de la Propuesta

Diseñar un plan de capacitación sobre técnicas de Negociación Internacional para los alumnos del tercer año de bachillerato comienza con un bosquejo de participación auténtica que transformara la cultura, organización y sistemas de trabajo en la institución, el cual se entenderá como un proceso continuo para consolidar la organización en un sentido estratégico, con la intención de dar lo mejor como probabilidad al prestigio de la institución.

De acuerdo a la carrera de Comercio y Administración se ejecutó un análisis extenso, que con las debidas exigencias y avanzados estudios se debe implementar el diseño de capacitación para fortalecer lo teórico con lo práctico así complementaríamos el aprendizaje. Es así que se llegó a la deducción que para la capacitación sobre técnicas de negociación internacional en los alumnos es de suma importancia incluir una orientación profesional adecuada para su comprensión.

El diseño de un plan de capacitación para los alumnos aporta en el incremento de conocimientos, habilidades y destrezas para los estudiantes. En este proyecto de investigación se lo distingue como centro al estudiante y como su finalidad es promover el desarrollo de su potencial creativo, y la conciencia de sí mismo y de la comunidad. Esta propuesta nos acerca a los estudiantes con el fin de fomentarlos al Comercio Exterior con el objetivo de preparar profesionales en negocio internacional.

El Plan de Capacitación

La organización impulsada al aprendizaje debe determinar políticas en busca del desarrollo educativo y profesional docente. Siguiendo el enfoque de competencias, plan de capacitación para los alumnos está constituido por 3 bloques y sujeto a los siguientes pasos:

Detectar la necesidad.

Crear servicios percibidos mediante los estudios realizados.

Motivar el interés del estudiante.

DE LA INFORMACIÓN GENERAL

PLAN DE CAPACITACION PARA ALUMNOS DEL TERCER AÑO DE BACHILLERATO	
DATOS GENERALES	
Nombre de Capacitación:	Capacitación sobre Técnicas de Negociación Internacional
Total de Horas:	40 horas
Horario:	08:00 am – 13:00 pm
Fecha de Inicio:	2/12/2013
Fecha de Culminación:	17/01/2014
Duración :	2 MESES
Modalidad:	Semipresencial
Expositores:	<ul style="list-style-type: none">• Erika Jeliza Llaguno Soto• Johanna Mariela Mendoza Rivera
Evaluación:	Prueba objetiva al culminar el seminario.
Bibliografía:	http://www.liderazgo.com.ec http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/descargas-de-capacitaci%C3%B3n/ http://comercioexterior.com.ec/qs/content/ingeniero-en-negocios-internacionales http://www.todocomercioexterior.com.ec/es/capacitaci%C3%B3n-y-asesor%C3%ADa.html http://www.uce.edu.ec/upload/educacionsuperior.pdf http://www.hebegogia.com/ http://uproimni.blogspot.com/

CUADRONº21 PLAN DE CAPACITACIÓN PARA ALUMNOS
ELABORACION: TNLG ERIKA LLAGUNO SOTO Y TNLG JOHANNA MENDOZA RIVERA

PLAN DE EJECUCION

TECNICAS DE NEGOCIACION INTERNACIONAL PARA LOS ALUMNOS DEL TERCER AÑO DE BACHILLERATO EN LA CARRERA COMERCIO Y ADMINISTRACION

TEMARIO

BLOQUE 1

NEGOCIACION

1 Características del negociador

- 1.1 Estilos de negociación
- 1.2 Tipos de negociadores
- 1.3 Estrategias
- 1.4 Tácticas
- 1.5 Comunicación
- 1.6 Lugar de negociación
- 1.7 Momento de iniciar una negociación
- 1.8 Facetas de la negociación

BLOQUE 2

PREPARACION

2 Preparación

- 2.1 Conocer la propia oferta
- 2.2 Conocer la otra parte
- 2.3 Objetivo de la negociación

BLOQUE 3

DESARROLLO

3 Desarrollo

3.1 Presentación

3.2 Discusión

3.3 Centrarse en los intereses

3.4 Aplicación de criterios y objetivos

3.5 Flexibilidad y creatividad

3.6 Concesiones

3.7 Bloqueos en la negociación

4. El grupo de discusión – decisión

a) Mesa redonda

b) Simposio

c) Panel

d) Foro

5. La charla educativa

6. La demostración

7. Dinámica del grupo

8. Los medio audiovisuales

9. Prueba de diagnóstica

10. Examen final

Factibilidad De La Propuesta

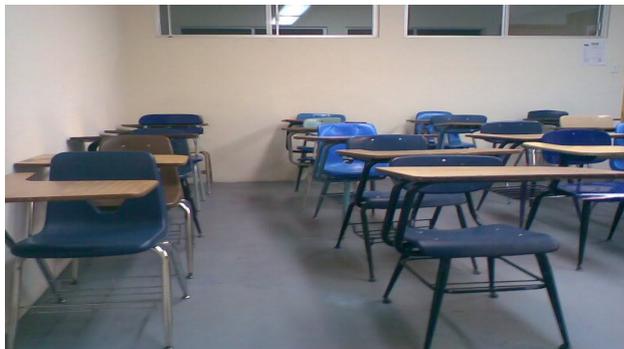
La propuesta es factible, porque se cuenta con la buena predisposición de los estudiantes y poseer recursos materiales, humanos, así como los argumentos que se consideran importantes para su realización.

Propósitos de la Propuesta

- Establecer estructuras orientadas al proceso hebegogico.
- Determinar los pasos implicados en el análisis de un plan de capacitación para los alumnos.
- Desarrollar un modelo de proceso de comunicación para los alumnos.

Física

El Colegio Experimental Eloy Alfaro de la ciudad de Guayaquil, se encuentra en condiciones de poner en funcionamiento un espacio físico para el funcionamiento de la capacitación para los alumnos del tercer año de bachillerato para lograr el fortalecimiento de la vinculación con el comercio exterior.



Administrativa

De la información obtenida mediante la indagación ejecutada, se pudo determinar que el Colegio Experimental Eloy Alfaro, cuenta con los recursos humanos, apto de permitir la ejecución del diseño de un plan de capacitación para los alumnos del tercer año de bachillerato.

ACTIVIDADES

Es la realización de la propuesta Diseño de un Plan de capacitación para alumnos de tercer año de bachillerato:

- Presentación formal
- Entrega de los folletos de la teoría básica de comercio exterior
- Receso de 30 minutos

RECURSOS

Para la ejecución del diseño de un plan de capacitación para los alumnos se requiere de los recursos humanos, financieros y materiales.

Talento Humano.- Se requerirá de 2 capacitadores, en lo cual se necesitará la ayuda de uno de los docentes de la institución que permita la capacitación.

Recursos Materiales.-Se necesita un aula para la capacitación, una computadora, proyector, marcador, borrador acrílico, paleógrafo, folleto del seminario, pizarra, sillas, escritorio, pen drive.

Recursos Financieros.-Se indicara los recursos financieros que serán requeridos para la ejecución de la capacitación para los alumnos en el Colegio Fiscal Experimental Eloy Alfaro.

Gasto de transporte:	\$ 100.00
Gastos de refrigerio:	\$ 150.00
Gastos varios:	\$ 300.00
Compra de suministro de oficinas:	\$ 50.00
TOTAL	\$ 600.00

ASPECTOS LEGALES

El Artículo 66 de la Constitución Política del Estado, establece que la educación es derecho irrenunciable de las personas, deber inexcusable del Estado, la sociedad y la familia, área prioritaria de la inversión pública, aspecto importante para el desarrollo Nacional y garantía para todos los ciudadanos del Estado Ecuatoriano. Es responsabilidad del Estado, definir Y ejecutar políticas educativas que permiten alcanzar estos propósitos.

De la Constitución, Fines y Objetivos del Sistema Nacional de Educación Superior

Forman parte del Sistema Nacional de Educación Superior Ecuatoriano: Las instituciones del Sistema Nacional de Educación Superior Ecuatoriano tienen como misión la búsqueda de la verdad, el desarrollo de las culturas universal y ancestral ecuatoriana, de la ciencia y la tecnología, mediante la docencia, la investigación y la vinculación con la colectividad.

Sera su deber fundamental la actualización y adecuación constante de las actividades docentes e investigativas, para responder con pertinencia a los requerimientos del desarrollo del país.

Art.2.- Las Instituciones del Sistema Nacional de Educación Superior Ecuatoriano, esencialmente pluralistas, están abiertas a todas las corrientes y formas del pensamiento universal expuestas de manera científica. Dirigen su actividad a la formación integral del ser humano para contribuir al desarrollo del país y al logro de la justicia social, al fortalecimiento de la identidad nacional en el contexto pluricultural del país, a la afirmación de la democracia, la paz, los derechos humanos, la integración latinoamericana y la defensa y protección del medio ambiente.

Les corresponde producir propuestas y planteamientos para buscar la solución de los problemas del país; propiciar el diálogo entre las culturas nacionales y de éstas con la cultura universal, la difusión y el fortalecimiento de sus valores en la sociedad ecuatoriana, la formación profesional, técnica y científica y la contribución para lograr una sociedad más justa, equitativa y solidaria, en colaboración con los organismos del Estado y la sociedad.

Aspecto Pedagógico

Es fenómeno educativo el solo poderío de una conducta no aporta a los compendios para el cometido en la docencia de perfil profesional .el ofrecimiento de una enseñanza de eficacia en la educación implica una alta responsabilidad social de quienes la imparten, qué implica el responsabilidad de formar docentes y poner en discusión diferentes variables que posibiliten el comprender que la orientación del aprendizaje son caracteres que se vinculan con la mediación del objeto del conocimiento.

Aspecto Andragogico

De esta manera el siguiente escrito parte de la sustentación teórica de la propuesta.

GILBERT(2000)

Que el desarrollo de una persona es el resultado de la compleja interacción entre lo que trae genéticamente al nacer (la herencia), sus relaciones afectivas, su propia actividad, sus oportunidades de aprendizaje y el ambiente que el ambiente que lo rodea. A este ambiente se lo llama contexto o entorno. (Pag.314)

La preparación y la aplicación de esta guía metodológica con método Hebegogico para fomentar un aprendizaje potencializado de las capacidades que posee el adolescente, basados en las habilidades, destrezas, reflexión crítica y constructiva, creatividad, comunicación, realimentación constante y permanente.

Adán,F(1987)

La Andragogía, como proceso integrador de actividades cognoscitivas, normas de la interrelaciones del adulto con experiencias y especialización en un campo determinado (andragogo) y otro adultos para profundizar conocimientos y perfeccionándolo, renovándonos y hasta modificándonos en función ascendente y progresiva, mediante programas que facilitan el aprendizaje independiente. (pag.67)

Aspectos Psicológicos

Estudia la actividad de todos los elementos, personales y no personales, implicados en el procedimiento de enseñanza-aprendizaje, en contextos formales, no formales e informales.

Sus metas son:

- Estudiar los procedimientos de cambio que se producen en la personas como resultados de su participación en las funciones educativas.
- Diseñar y programar procedimientos de instrucción eficaces para fomentar el crecimiento integral del humano (conocimientos, cognición y formación socio efectiva).

Aspectos Sociológicos

Ciencia de los hechos sociales, de los comportamientos sociales, sus apariencias dinámicas (relaciones) y sus apariencias estáticas (grupos en sí). Estudia la conducta de los grupos sociales, sus leyes, costumbres y normas perdurables desde una apariencia dinámica (en relación con...). Hay que advertir que los hechos sociológicos no son misma suma de hechos psicológicos (individuales).

Visión

Ser un ente reconocido a nivel nacional e internacional, con excelencia de servicios de capacitación, donde se brinde un producto de excelente calidad, en donde el mejoramiento continuo sea de agrado para nuestros docentes, en gestión, competitiva, con acuerdos estratégicos en el ámbito nacional implicado con buena educación, la formación integral de su recurso humano.

Misión

Desarrollar estudios con la capacidad y finalidad de resolver situaciones reales a las organizaciones para su desarrollo, y evolución para atender sus necesidades y hacerlas mejores estudiantes en el campo educativo.



Fuente:<http://www.google.com.ec/imgres?imgurl=http://1.bp.blogspot.com>

Políticas de la propuesta

Los favorecidos de este proyecto son los estudiantes de la Carrera de Comercio y Administración del tercer año de bachillerato, del Colegio Experimental Eloy Alfaro de la ciudad de Guayaquil, quienes tendrán éxito al momento de ejecutar las técnicas de Negociación Internacional en el campo Educativo.

Para esto es necesario que se diseñe el Plan de capacitación sobre Técnicas de Negociación para los estudiantes de tercero de bachillerato de la Carrera Comercio y Administración y de esta manera conseguir que los alumnos de la Carrera tengan una Orientación Profesional apropiada para que puedan fomentar todos sus conocimientos y habilidades.

Impacto Social

Con la puesta en marcha de la propuesta que es diseñar un Plan de capacitación sobre Técnicas de Negociación para los estudiantes de tercero de bachillerato de la Carrera Comercio y Administración, creara un gran impacto en los alumnos ya que podrán contar con una información orientada en las Negociaciones Comerciales y de esta manera podrán: Incrementar sus conocimientos y habilidades en el campo educativo.

ANEXOS

Fotos realizando Encuestas a los Docentes.

Foto N°1



Foto N°2



Foto N°3Foto N°4



Foto N°5



Foto N°6



Foto N°7



Foto N°8



Foto N°9



Foto N°10



Foto N°11



Foto N°12



BIBLIOGRAFIA

<http://www.liderazgo.com.ec>

<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/descargas-de-capacitaci%C3%B3n/>

<http://comercioexterior.com.ec/qs/content/ingeniero-en-negocios-internacionales>

<http://www.todocomercioexterior.com.ec/es/capacitaci%C3%B3n-y-asesor%C3%ADa.html>

<http://www.uce.edu.ec/upload/educacionsuperior.pdf>

<http://www.hebegogia.com/>

<http://uproimni.blogspot.com/>

www.uhu.es/cine.educacion/didactica/0014procesoaprendizaje.htm

es.wikipedia.org/wiki/Orientaci%C3%B3n

www.comercioyaduanas.com.mx › ... › Comercio Exterior y Aduanas
definicion.de/negocios-internacionales/

www.commerce.com.ar/.../Modulo%203%20Neg%20y%20Vta%20Helle.

www.gestiopolis.com/.../negociacion-conceptos-conocimientos-y-herram...

www.definicionabc.com › General

www.definicionabc.com › Social

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO de tesis		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: LA ORIENTACION DEL APRENDIZAJE DE COMERCIO EXTERIOR EN LOS ESTUDIANTES DE LA CARRERA COMERCIO Y ADMINISTRACION DEL COLEGIO EXPERIMENTAL ELOY ALFARO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL		
AUTOR/ES: ERIKA JELIZA LLAGUNO SOTO JOHANNA MARIELA MENDOZA RIVERA	REVISORES: MSc. XAVIER VIVAR VELEZ Ing. ADRIAN MUÑOZ NIVELA Lcda. MARIA TUMBACO GONZALEZ	
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL	FACULTAD: FACULTAD DE FILOSOFIA LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACION	
CARRERA: CIENCIAS DE LA EDUCACION MENCION: COMERCIO EXTERIOR		
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2013	N. DE PAGS: 143	
ÁREAS TEMÁTICAS: ORIENTACION DEL APRENDIZAJE DE COMERCIO EXTERIOR		
PALABRAS CLAVE: PLAN DE CAPACITACION		
RESUMEN: El presente estudio se encuentra insertado en la línea de Investigación de la orientación en el aprendizaje de Comercio Exterior, y en poder brindar técnicas de Negociación Internacional para alumnos del tercer año de bachillerato, con la experiencia de la carrera de Comercio Exterior de la Facultad de Filosofía Letras y Ciencias de la Educación de la Universidad Estatal de Guayaquil con la elaboración de un plan de capacitación sobre técnicas de Negociación Internacional para alumnos del tercer año de bachillerato. El objetivo general el orientar y capacitar a los alumnos de la carrera Comercio y Administración mejorando los agentes académicos, para que de esta manera se puedan desarrollar como emprendedores en el futuro y con una visión de empresarios. El contexto del estudio es la carencia del desconocimiento, siendo evidente la importancia que tiene la educación en la formación del desarrollo de un país por ende la problemática que se suscita día a día como la trascendencia de no asignarlas medidas necesarias que permitan reemprenderla disposición. Estando sugestionado que vamos por el medio adecuado capacitando a los estudiantes, desarrollando las herramientas de habilidades y destrezas para los estudiantes, es importante a la hora de impartir los conocimientos a los estudiantes que la sociedad sea participe de nuestros conocimientos en la materia, para que no desconozcan las posibilidades de un futuro mejor y con las mejores posibilidades que se les puedan presentar. Bajo esta condición en relación a la educación el cambio fortalece precisamente al estudiante, permitiendo la posibilidad de crecimiento y desarrollo del perfil de un estudiante en la que hay que poner todo el empeño y dedicación posible, de modo de ser organizada y coherente con un solo propósito de que seamos cada vez mejores para destacarnos en el ámbito laboral por todos los conocimientos adquiridos.		
N. DE REGISTRO (en base de datos): LCE-CE-XIII-053	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTORAS:	Teléfono:2220206 Celular: 0996860380 Celular: 0990601174	E-mail: erika_llaguno@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCION:	Nombre: Abg. Santiago Yépez	
	Teléfono: 0992237428	
	E-mail: abyepesantiago@hotmail.com	