



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

PROYECTO EDUCATIVO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO @ EN
CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

MENCIÓN COMERCIO EXTERIOR

Título del Proyecto:

DISEÑO DE UN PROGRAMA CAPACITACIÓN SOBRE EL COMERCIO
EXTERIOR A LOS ESTUDIANTES DEL 3ER AÑO DE BACHILLERATO
DEL COLEGIO FISCAL MIXTO ELOY ORTEGA SOTO.

Propuesta:

IMPLEMENTAR UN PROGRAMA DE CAPACITACIÓN SOBRE EL
COMERCIO EXTERIOR A LOS ESTUDIANTES DEL 3ER AÑO DE
BACHILLERATO DEL COLEGIO FISCAL MIXTO ELOY ORTEGA SOTO.

AUTORAS (ES):

ALARCÓN ARBOLEDA RUTH TERESA
GUALE LEÓN MARÍA PIEDAD

CONSULTOR ACADEMICO

MSC. LILIAN REZA SUAREZ

CÓDIGO:

LCE-CE-XIII-022

Guayaquil – 2013- 2014

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 nuestras consideraciones:

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

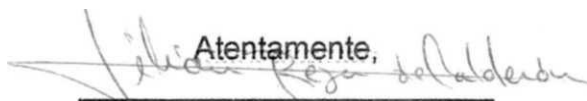
Tengo a bien informar lo siguiente:

Que el grupo integrado por las señoritas: **Alarcón Arboleda Ruth Teresa, Guale León María Piedad**, diseño y ejecutó el proyecto con el tema: **“Diseño de un Programa Capacitación sobre el Comercio Exterior a los estudiantes del 3er año de bachillerato del Colegio Fiscal Mixto Eloy Ortega Soto”**. Propuesta: **“Implementar un Programa de Capacitación sobre el Comercio Exterior a los estudiantes del 3er año de bachillerato del Colegio Fiscal Mixto Eloy Ortega Soto”**.

El mismo que ha cumplido con las directrices y recomendaciones dadas por la suscrita.

Las participantes satisfactoriamente han 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,

Mg. Lilian Reza
Suarez Consultora

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: Diseño De Un Programa Capacitación Sobre el Comercio Exterior a los estudiantes del 3er año de bachillerato del Colegio Fiscal Mixto Eloy Ortega Soto.

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

Atentamente;



Alarcón Arboleda Ruth Teresa
C.I: 092983823-3



Guale León María Piedad
C.I:092838619-2

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

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

Dedico este proyecto a mi familia, amigos, maestros que día a día me acompañaron en el transcurso de mi carrera, y que de una u otra manera me incentivaron a seguir adelante, cumpliendo así con todas mis metas propuestas, pudiendo contribuir con mi país a tener un futuro mejor.

ALARCÓN ARBOLEDA RUTH TERESA

DEDICATORIA

El presente proyecto está dedicado en primer lugar a mi madre Sra. Celia margarita León Pincay , a mi padre que está en el cielo y me cuida, a mis hermanos por haberme dado todo su apoyo moral y haber confiado en mí, porque son fuente de inspiración de lucha constante, a mi tío Sr. Freddy Guale por darme el apoyo paternal.

A esta gran Institución como es la Universidad de Guayaquil y la Facultad de Filosofía que por medio de esta carrera nos ha dado la oportunidad de poder obtener un título, a los profesores que nos guiaron en toda la trayectoria educativa, y por supuesto a mi asesora Msc. Lilian Reza.

Quienes supieron guiarnos sabiamente para poder culminar este proyecto, a todas las personas involucradas en mi vida porque de una o de otra forma han sido un estímulo para poder llegar a ser una Profesional de la República del Ecuador.

GALE LEÓN MARÍA PIEDAD

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a todas aquellas personas que contribuyeron para la realización del presente proyecto.

Primeramente agradezco a Dios, por darme la vida, a mi madre por ser el pilar principal en el transcurso de mi formación, asimismo agradezco a mi hijo porque gracias a él tuve motivos para seguir y no caer en mi carrera, a mis maestros porque fortalecieron mis conocimientos, y de una u otra forma me ayudaron en mi formación académica y personal, asimismo agradezco al resto de mi familia y amigos por estar siempre conmigo apoyándome en las buenas y en las malas.

ALARCÓN ARBOLEDA RUTH TERESA

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi Padre Celestial quien ha sido mi ejemplo e inspiración para seguir adelante, en quien me he apoyado en mis momentos más difíciles, el mismo que me dio la oportunidad de tener una familia que ha sido mi soporte y me ha ayudado en todo momento, unos compañeros que me brindaron su amistad y apoyo sin condiciones y por supuesto la oportunidad de pasar por una Institución que junto con sus guías fortalecieron mis conocimientos para llegar a ser una profesional y poder cumplir mi meta.

Guale León María Piedad

INDICE GENERAL

Caratula	
Página de Directivos	II
Informe del proyecto	III
Derecho Intelectuales	IV
Advertencia	V
Jurado	VI
Dedicatoria	VII
	VIII
Agradecimiento	IX
	X
Índice general	XI
	XII
Índice de gráficos	XIII
Índice de Cuadros	XIV
Resumen	XV
Abstract	XVI
Introducción	
CAPÍTULO I EL PROBLEMA	
Antecedentes	3
Planteamiento del problema	4
Situación Conflicto	5
Causas del problema y consecuencias	6
Delimitación del problema	6
Formulación del problema	7
Evaluación del problema	7
Objetivos de la investigación	8
Interrogante de la investigación	9
Justificación e importancia	10
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	
Antecedentes del estudio	11
Fundamentación teórica	11
Capacitación	11
Programa de capacitación	12
El comercio	13
Clasificación del comercio	14
Negocios Internacionales y Comercio Exterior	14
Exportación	15
Términos de Negociación(Incoterms)	18
Importación	33
Fundamento Pedagógico	38
Fundamento Sociológico	39

Fundamento Legal	40
Variable de la Investigación	43
Glosario de términos	44
CAPITULO III MARCO METODOLÓGICO	
Diseño de la Investigación	46
Modalidad de la Investigación	46
Tipo de Investigación	47
Población	48
Procedimiento de Investigación	49
Instrumento de Investigación	50
Técnicas	51
Criterio para Elaborar Propuesta	53
Capitulo IV Análisis e Interpretación de los Resultados	
Interpretación de Resultados	57
Discusión de Resultados	66
Conclusión	67
Recomendación	67
Capítulo V La Propuesta	
Título de Propuesta	68
Justificación	68
Fundamentación	69
Objetivo General	70
Objetivo Especifico	70
Importancia	71
Factibilidad	71
Ubicación Sectorial y Física	71
Descripción de la propuesta	72
Actividad	106
Recursos	106
Aspecto Legal	107
Fundamentación Pedagógica	108
Fundamentación Sociológica	109
Visión Misión y Política de la Propuesta	110
Beneficiario	111
Impacto Social	111
Conclusión	112
Definición de términos relevantes	113
Bibliografías	117
Anexos	

INDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1	58
Conocimiento acerca del Comercio Exterior	
GRÁFICO N° 2	59
Capacitación sobre el comercio exterior	
GRÁFICO N° 3	60
implementación del Programa de Capacitación	
GRAFICO N° 4	61
Importancia del Comercio Exterior	
GRÁFICO N° 5	62
Asistencia de la Capacitación	
GRÁFICO N° 6	63
El comercio exterior como principal ingreso al país	
GRÁFICO N° 7	64
Dar la Capacitación en el Colegio	
GRÁFICO N° 8	65
Asistencia de los docentes en la Capacitación	
GRÁFICO N° 9	72
Ubicación del Colegio en google	

INDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1	6
Causas del Problema Consecuencias	
CUADRO N° 2	14
Negocios Internacionales y Comercio Exterior	
CUADRO N° 3	49
Población	
CUADRO N° 4	52
Instrumento de la Investigación	
CUADRO N° 5	58
Tiene conocimiento acerca del comercio exterior	
CUADRO N° 6	59
En el Colegio, le han dado alguna vez una capacitación sobre el comercio exterior.	
CUADRO N° 7	60
Está de acuerdo, que se implemente el Programa de capacitación sobre el comercio exterior	
CUADRO N° 8	61
Está de acuerdo que la capacitación sobre el comercio exterior, es importante para los estudiantes.	
CUADRO N° 9	62
Está usted de acuerdo en asistir a la capacitación sobre el comercio exterior	
CUADRO N° 10	63
El comercio exterior genera uno de los principales ingresos de nuestro país.	
CUADRO N° 11	64
Le gustaría que en el colegio, se dé una capacitación sobre el comercio exterior.	
CUADRO N° 12	65
Está de acuerdo que los docentes asistan a la capacitación sobre el comercio exterior, que se dará en las instalaciones del colegio.	

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE FILOSOFÍA LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

MENCIÓN: COMERCIO EXTERIOR

Título: Diseño De Un Programa Capacitación Sobre el Comercio Exterior a los estudiantes del 3er año de bachillerato del Colegio Fiscal Mixto Eloy Ortega Soto.

Propuesta: Implementar un Programa de Capacitación sobre el Comercio Exterior a los estudiantes del 3er año de bachillerato del Colegio Fiscal Mixto Eloy Ortega Soto.

RESUMEN

Autores: Srta. Alarcón Arboleda Ruth

Srta. Guale León María

Asesor: MSc. Lilian Reza Suarez

Fecha:

En el mundo moderno la creación e implementación y el surgimiento de nuevas asignaturas tienden a que las Unidades Educativas busquen y aporten un proceso de actualización e innovación en sus mallas curriculares, esto hace que se prepare a los estudiantes en campos que mandan la sociedad y para que ellos puedan estar frente y se participe del crecimiento económico del país.

El comercio exterior hoy en día se ha convertido en una de las principales vías de desarrollo para los países, lo que conlleva que los colegios e universidades ofrezcan a sus estudiantes esta materia. El diseño e implementación de un programa de capacitación sobre el comercio exterior para los estudiantes del tercer año de bachillerato del colegio Fiscal Eloy Ortega Soto. Es de gran importancia ya que hará que los estudiantes puedan adquirir los conocimientos necesarios y relevantes para que comprendan lo que es el comercio exterior y cómo influye su actual en el mundo. El diseño del programa está direccionando a que los estudiantes logren tener una visión más amplia de lo que es el comercio exterior. El contenido del programa de capacitación además de ser actualizado, beneficiará a los mismos ya que al darle a conocer una materia nueva para ellos, esto hará que se interesen cada vez más, en busca de conocimiento actuales y de interés no solo nacional sino también internacional como en este caso. El presente proyecto tiene como eje formador e integrador de la transferencia de conocimiento para los estudiantes que sean los beneficiarios en materia de comercio exterior; el cual contribuye a un impacto social para los mismos.

La relación que debe tener la materia como antes mencionada en el ámbito Educativo es necesaria e importante, ya que debería plantearla como una vía de desarrollo social y económico.

UNIVERSITY OF GUAYAQUIL

PHILOSOPHY FACULTY OF LETTERS AND SCIENCE EDUCATION

CITATION: FOREIGN TRADE

Title: Design Of A Training Programme on Foreign Trade to 3rd year students of the College baccalaureate Joint Fiscal Eloy Ortega Soto.

Proposal: Implement a training program on foreign trade to the 3rd year students of the College baccalaureate Joint Fiscal Eloy Ortega Soto.

ABSTRAC

AUTHOR: Srta. Alarcón Arboleda Ruth
Srta. Gualé León María
ADVISOR: MSc. MSc. Lilian Reza Suarez

DATE:

In the modern world the creation and implementation and the emergence of new subjects tend to seek Educational Units and provide a process of renovation and innovation in their curricula , this makes it prepares students in fields that send to society and they can be compared and participate in the country's economic growth . Foreign trade today has become one of the main development path for the country , which means that the colleges and universities offer their students this matter. The design and implementation of a training program on foreign trade for the third year students of the college baccalaureate Attorney Eloy Ortega Soto. It is very important because it will enable students to acquire relevant knowledge and to understand what is foreign trade and how it affects your current world . The design of the program is directing students to achieve to have a broader view of what is foreign trade. The content of the training program as well as being updated , and would benefit them to let you know that a new subject for them , this will make them interested increasingly in search of current and relevant knowledge not only nationally but also internationally as in this case . This project has as its integrator formed and transfer knowledge to students who are the beneficiaries in foreign trade , which contributes a social impact for them.

The relationship that must exist before matter as mentioned in the Education is necessary and important , and it should raise it as a means of social and economic development .

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto educativo, está basado en el diseño de un programa de capacitación sobre el comercio exterior para los estudiantes del Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”, tiene finalidad, de ofrecer a los futuros bachilleres especializados en áreas de contabilidad e informática, contener conceptos básicos relacionado con el comercio exterior.

En el capítulo 1: Del planteamiento del problema se detallan los antecedentes históricos de la institución educativa “Eloy Ortega Soto”, observamos la situación conflicto y determinamos las causas y consecuencias que existen en el plantel, además de la delimitación, formulación, y objetivos tanto generales como específicos del problema, elaboramos también las interrogantes de la investigación, describiendo la respectiva justificación e importancia de nuestro proyecto.

En el capítulo 2: Se trata de todo lo concerniente del marco teórico, los antecedentes de la investigación, y, en la fundamentación teórica se habla sobre el contenido de las interrogantes, con temas relacionados al comercio exterior; además de presentar los fundamentos sociológico, pedagógico y legal, nombramos las variable dependiente e independiente, y finalizamos con un glosario de términos relacionados a la investigación.

En el capítulo 3: Se desarrolla el marco metodológico, en el mismo se registran el diseño, la modalidad y el tipo de investigación que se usara en nuestro proyecto, además seleccionamos la población, el objeto del estudio,

en el procedimiento de la investigación se relata lo sucedido durante la elaboración del trabajo y en los instrumentos de investigación aplicamos la técnicas de la encuesta y la entrevista; en el criterio de la propuesta detallamos una breve explicación para hacer la propuesta de nuestro proyecto.

En el capítulo 4: Se hará un análisis e interpretación de resultados, utilizando criterios e indicadores que nos lleven a obtener una real descripción del problema; también se elaboró la discusión de resultado comparando la respuestas y porcentajes de los estudiantes y docentes con su análisis correspondiente, las conclusiones y recomendaciones obtenidas en las encuesta.

En el capítulo 5: Se presenta la propuesta, que da la solución al problema planteado y consta de justificación, fundamentación, objetivos general y específicos, la importancia, la ubicación del lugar, descripción de la propuesta; aspectos legales, pedagógicos, sociológicos, visión, misión y política, los beneficiarios, el impacto social; la conclusión y por último la bibliografía utilizada en el desarrollo de la investigación.

CAPÍTULO I
EL PROBLEMA
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

ANTECEDENTES

(Colegio, 2013)El colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto” inicia en el año de 1992 con las secciones matutina y nocturna, utilizando las aulas de la Escuela Fiscal 18 de Julio ubicada en la Coop. Ángel Duarte Valverde de la Isla Trinitaria aquí inicio con su sección matutina, y utilizó la casa comunal de la misma cooperativa para dar las clases en la sección nocturna.

Luego en año de 1995, se traslada a la Coop. Antonio Neumane de la Isla Trinitaria después de su fiscalización a pedido del departamento de mapa escolar de la Dirección Provincial del Guayas, donde pasa a funcionar en un área donada para que laboren conjuntamente con la escuela N° 411 sin nombre y el Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto” en ese mismo año llega al Ecuador la Fundación Misión Alianza Noruega, una organización religiosa no gubernamental, de quienes se ha recibido una contribución valiosa para el desarrollo del plantel.

El Colegio Fiscal Mixto Matutina y Vespertina “Eloy Ortega Soto”, se proyecta a ser un centro de educación moderno, innovador eficiente e integral comprometido en formar profesionales competentes y emprendedores, con prácticas en valores humanos y éticos, idóneos para insertarse en el ámbito laboral, en la investigación científica,

contribuyendo al desarrollo local, regional y global, en lo político, a través del mejoramiento continuo y permanente de su organización, tiene como misión fundamental formar bachilleres con excelencia académica en el campo de las Especialidades Técnicas en Contabilidad, Administración y Aplicaciones Informáticas, mediante módulos técnicos profesionales y proyectos específicos.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En muchas ocasiones los jóvenes llegan a la universidad y no siguen las especializaciones estudiadas en los colegios, por este motivo la SENESCYT (Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación) se ha visto en la necesidad de tomar un examen de admisión para medir el nivel de estudio de los bachilleres, pero hemos observado que falta información a los secundarios sobre los beneficios, oportunidades, ventajas, que tiene el comercio exterior, que en este tiempo es de vital importancia debido al mundo globalizado que exige que los estudiantes sean altamente competitivos en todas las áreas y esferas educativas.

Por esto es importante que los estudiantes conozcan más sobre el estudio del comercio exterior que le va a permitir desarrollar sus habilidades más allá de la contabilidad, la comercialización, etc. Por este motivo nosotras queremos potenciar que los jóvenes tengan información acerca del comercio exterior y hemos dado a conocer el Diseño de un Programa de Capacitación sobre esta importante asignatura, con la finalidad de despejar toda duda referente a esta licenciatura.

SITUACIÓN CONFLICTO

Los parámetros que impiden que el comercio exterior se dé a conocer en este centro educativo, es el poco contenido curricular que conformar las especialidades que tiene el colegio y el empeño de los docentes en indagar con sus estudiantes en la diferentes oportunidades que brinda el comercio exterior, por medio del diseño de un programa de capacitación daremos a conocer beneficios, ventajas, que ofrece el comercio, y nos propone dos ámbito profesionales:

Donde podemos desenvolvemos como docentes y laborar en colegios y universidades, en el campo empresarial aplicaremos en empresas, navieras, agente de aduana, importadores, exportadores, etc. El comercio exterior es muy importante en estos dos campos.

Por medio de un diagnóstico, veremos si los estudiantes tienen la información acerca de esta asignatura, los años que llevamos estudiando esta carrera nos permiten impartir nuestros conocimientos a los alumnos de del Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”. Para que los alumnos opten por estudiar el comercio exterior y así poder contribuir a un excelente crecimiento educativo.

El objetivo de este proyecto es visualizar a los estudiantes, despejando todas sus inquietudes y por ende capacitarlos para lograr una

mejor educación a nivel secundario, por medio del diseño de Capacitación sobre el Comercio Exterior.

CAUSAS DEL PROBLEMA, CONSECUENCIAS

CUADRO No. 1

CAUSAS	CONSECUENCIAS
Desconocimiento de la materia de comercio exterior.	Desinterés por conocer la materia.
No cuentan con las materias técnicas para desarrollar esta asignatura.	Falta de información.
Inexistencia de un estudio básico del comercio exterior.	Desconocimiento de las necesidades y deseos del estudiante en esta institución, respecto a la signatura.
Escases de tiempo de parte de los docentes.	Provocará que los estudiantes no puedan despejar inquietudes y dudas sobre esta carrera.
Los docentes no se involucran lo suficiente en conocer sobre el comercio dentro de este mundo globalizado.	Desconocimiento de los beneficio en el intercambio de idea tanto del estudiantes como del maestro.

DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Campo: Comercio Exterior

Área: Educativa

Aspecto: Diseño

Tema: Diseño de un Programa de Capacitación sobre el Comercio Exterior a los estudiantes del 3er año de bachillerato del colegio Fiscal Mixto “Eloy ortega soto”.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo influye el Diseño de un Programa de Capacitación sobre el Comercio Exterior a los estudiantes del 3er año de bachillerato del colegio Fiscal Mixto “Eloy ortega soto”, Periodo Lectivo 2013 – 2014?

EVALUACIÓN DEL PROBLEMA

La evaluación del problema reúne las siguientes características:

Claro.- El tema de investigación se encuentra redactado en un lenguaje fácil de comprender teniendo visualizadas sus variables tanto la independiente como la dependiente para redactar con más facilidad.

Concreto.- Consideramos enfocarnos al problema planteado de una forma específica y precisa donde excluya ciertas palabras que puedan parecer extrañas.

Relevante.- Por la importancia de conocer más del comercio exterior los estudiantes del Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”.

Original.- Porque es primera vez que se desea implementar en la Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”, un conocimiento del comercio exterior en los estudiantes.

Factible.- Porque contamos con la ayuda de la directiva del Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”, y los medios y los recursos necesarios para darle a conocer a los estudiantes la importancia del comercio exterior.

Delimitado: Porque lo vamos a realizar en la Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”, con los alumnos 3er año de bachillerato, año lectivo 2013-2014.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL

- Implementar un Programa de Capacitación para brindar la información necesaria acerca del comercio exterior, a los estudiantes del 3er año de bachillerato del Colegio Mixto Fiscal “Eloy Ortega Soto”.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diseñar un programa de capacitación que permite conocer los procesos que tiene el comercio exterior.
- Lograr que los estudiantes, a través de la capacitación del comercio exterior, fortalezcan su preparación académica del nivel medio.

- Dar a conocer las oportunidades que ofrece el comercio exterior.

INTERROGANTES DE LA INVESTIGACIÓN

- 1) ¿Qué es capacitación?
- 2) ¿Qué es programa de capacitación?
- 3) ¿Qué es el comercio?
- 4) ¿Clasificación del comercio?
- 5) ¿Qué es negocios internacionales y comercio exterior?
- 6) ¿Qué es exportación?
- 7) ¿Cuáles son las ventajas para exportar?
- 8) ¿Cuáles son los ámbitos de exportación?
- 9) ¿Cuáles son los procesos de exportación?
- 10) ¿Términos de Negociación Incoterms?
- 11) ¿Cuáles son las reglas para los modos de transportes?
- 12) ¿Documentación básica de transportes?
- 13) ¿Qué es importación?
- 14) ¿Cuáles son los regímenes de importación?
- 15) ¿Cuáles son las desaduanización de una mercadería importada?
- 16) ¿Documento de Acompañamiento?
- 17) ¿Documento de Soporte?
- 18) ¿Cuáles son los tributos a pagar un producto importado?

JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

Para muchos alumnos de esta institución educativa el comercio exterior es una materia necesaria para su formación académica y mejor desenvolvimiento profesional. Los años de estudio nos capacitaron, para brindar conocimiento sobre Comercio Exterior a los estudiantes y ellos encuentren la necesidad de investigar más al respecto, capacitaremos con nuestros conocimientos y experiencias adquiridas durante nuestros estudios en la Universidad De Guayaquil Facultad de filosofía, Letras Y Ciencias De La Educación.

El Diseño de un Programa de capacitación sobre el comercio exterior, incluidas las técnicas de importación y exportación, les va permitir a los alumnos su formación académica. Es un proyecto factible y original que busca resolver de manera efectiva el problema observado en la institución antes mencionada, la investigación tiene como finalidad estimular y desarrollar estrategias que inciten a los alumnos aprovechar la capacitación de comercio exterior, los beneficiarios de nuestros proyectos serán los 101 estudiantes del 3er año de bachillerato, los docentes y la comunidad de este sector se aspira que este trabajo se convierta en un elemento clave para mejorar la visión de los estudiantes.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

Investigando en los archivos existentes la Facultad de Filosofía Letras y Ciencias de la Educación de la Universidad de Guayaquil, especialización: Comercio exterior, se encuentran proyectos parecidos, pero no iguales al que presentaremos, Diseño de un Programa de Capacitación sobre el Comercio Exterior a los estudiantes del 3er año de bachillerato del Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Nuestra investigación está desarrollada basándonos en las siguientes teorías y datos bibliográficos.

CAPACITACIÓN

Capacitación es toda actividad realizada en una organización, comunidad, unidad educativa o cualquier medio social, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de las personas a quienes va dirigido. En otras palabras la capacitación busca perfeccionar algo o en otros casos enseñar algo que desconocido, en función de ciertas necesidades que se hayan encontrado previo un estudio realizado, para lo cual se sigue un proceso estructurado con metas bien definidas.

La capacitación está pensada para mejorar la productividad de cierta entidad, y aunque no lo parezca, para la sociedad que lo rodea, porque los conocimientos, destrezas y aptitudes adquiridos por cada persona mejorarán su calidad de vida. La capacitación permite evitar el estancamiento y dar la oportunidad de adquirir conocimientos nuevos a la persona o personas a quienes va dirigida esta.

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

Los programas parten de los objetivos de capacitación previamente diseñados, establecidos a partir de la información obtenida en la investigación de un problema. Los cursos se agrupan para conformar estos programas de capacitación, cuyos contenidos o temas que abordan, surgen de las necesidades detectadas con el estudio realizado previamente, y pueden ser diseñados para su aplicación, de acuerdo a una organización jerárquica.

Los programas de capacitación incluyen:

- a)** Presentación del programa, donde se explica la cobertura, etapas y características del programa:
- b)** Planificación estratégica de la capacitación:
- c)** Los objetivos de capacitación:

- d) Programación de los cursos de capacitación, incluyendo el calendario de eventos de acuerdo a las necesidades detectadas, el alcance de los eventos y participantes, los instructores, el responsable de la coordinación, costos y presupuestos:
- e) Los contenidos de los cursos, los recursos didácticos adecuados y la evaluación del proceso.

Para elaborar un programa de capacitación debemos investigar los antecedentes, esto quiere decir revisar las necesidades del lugar donde vamos a realizar nuestro proyecto, para de esta manera tener establecido con precisión lo que vamos a desarrollar en nuestro programa.

EL COMERCIO

El comercio proviene latino **commercĭum** que se refiere a la actividad socioeconómica que consiste en el intercambio de productos, que sean libres para la compra y venta de bienes y servicios en el mercado, ya sea para su uso, para su venta o su transformación.

Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por movimientos comerciales o industriales, entendemos que el intercambio de bienes o de servicios se efectúa a través de un comerciante o un mercader. El comerciante es la persona física o jurídica que se consagra al comercio en forma habitual, como las humanidades mercantiles, se utiliza

también la palabra comercio para referirse a un establecimiento comercial o tienda.

CLASIFICACIÓN DEL COMERCIO

- **Comercio mayorista** : Es la compra, venta de la mercancía, cuyo cliente no es el consumidor final de las mercancías, con el objetivo de entregar a otra empresa, que la explote como materia prima para su transformación en otro producto.
- **Comercio minorista** : Es la compra, venta de las mercancías, cuyo cliente es el consumidor final del producto.
- **Comercio interior**: Son las transacciones que se realiza en el mismo país, sujeto al mismo gobierno.
- **Comercio exterior**: Son las transacciones que se realiza entre personas de un país con otros.

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y COMERCIO EXTERIOR

Usualmente se suele confundir estos dos términos, pero dentro del área de estudio se debe tener claro su concepto para no cometer errores.

CUADRO No. 2

NEGOCIOS INTERNACIONALES	COMERCIO EXTERIOR
--------------------------	-------------------

Transacciones privadas y gubernamentales que involucran a dos más países.	Se basa en la compra y venta de bienes y servicios, que se puede dar en forma bilateral, unilateral o multilateral, entre diferentes tipos de personas que forman un país.
---	--

EXPORTACIÓN

Es la venta de bienes, servicios y tecnología a otro lugar fuera de las fronteras de un país, obteniendo de esta manera el ingreso de divisas para el mismo.

VENTAJAS

- Incremento en las ganancias
- Nuevos Mercados
- Aumento del ciclo de vida del producto o servicio
- Equilibrio en períodos de baja demanda nacional
- Reducción del costo fijo unitario
- Incremento en el número de clientes
- Mejor utilización del personal de la empresa
- Incremento de la productividad
- Nuevas líneas de productos y servicios

ÁMBITO DE LA EXPORTACIÓN

- La comercialización
- Los estímulos financieros
- Los instrumentos de pago

- El Régimen de Cambios
- El Transporte Internacional - Fletes
- Los Seguros

PROCESO DE EXPORTACIÓN

(SENAE, 2012) Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.
- Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:
 - Factura comercial original.
 - Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).

- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación. Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias. En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades.

En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada. En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al

proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

TERMINO DE NEGOCIACIÓN (INCOTERMS)

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, administrados por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las normas comerciales incluidas en la transacción de compraventa internacional.

REGLAS PARA CUALQUIER MODO DE TRANSPORTE

CFR (COST AND FREIGHT) - COSTO Y FLETE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO)

Con este término la empresa debe encargarse de contratar la bodega del barco y pagar el flete hasta destino, el riesgo de pérdida o daño de las mercaderías así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

El término CFR exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

(SAS, 2013)

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque Y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

(SAS, 2013)

- Pago de la Mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

CIF (COST, INSURANCE AND FREIGHT) - COSTO, SEGURO Y FLETE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO)

Significa que el vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido, aquí el

vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

(SAS, 2013)

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

(SAS, 2013)

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

CIP (CARRIAGE AND INSURANCEPAIDTO) - TRANSPORTE Y SEGURO PAGO HASTA (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)

Significa que el vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido, también le toca al vendedor conseguir un seguro de riesgo al momento del transportar las mercancías.

El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación. Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

(SAS, 2013)

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

(SAS, 2013)

- Pago de la mercadería
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"
- Demoras.

CPT (CARRIAGEPAIDTO) - TRANSPORTE PAGADO HASTA (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)

Significa que el vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido; con este término el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste sucedido después de que las mercaderías hayan sido entregadas.

El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación. Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

(SAS, 2013)

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje

- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

(SAS, 2013)

- Pago de la mercadería
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"
- Demoras

DAF (DELIVERED AT FRONTIER) - ENTREGADAS EN FRONTERA (LUGAR CONVENIDO)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar las mercancías cuando la ha puesto en la Aduana despachada para la exportación en el punto y lugar convenido por las partes.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte cuando las mercaderías deban entregarse en una frontera terrestre.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

(SAS, 2013)

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)(parcial)

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

(SAS, 2013)

- Pagos de la Mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación) (parcial)
- Seguro (parcial)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

DP (DELIVEREDDUTYPAID) - ENTREGADAS DERECHOS PAGADOS (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)

Significa que el vendedor entrega las mercaderías al comprador, despachadas para la importación, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el lugar de destino acordado.

El vendedor asume todos los costos y riesgos producidos al transportar las mercaderías hasta el lugar, incluyendo los trámites aduaneros, pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas para la importación en dicho país.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

(SAS, 2013)

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

OBLIGACIÓN DEL COMPRADOR

(SAS, 2013)

- Pagar la mercadería

DDU (DELIVERED DUTY UNPAID) - ENTREGADAS DERECHOS NO PAGADOS (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía al comprador en el lugar convenido del país de importación, y el Vendedor asume todos los gastos y riesgos que sufra la mercancía, hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otros cargos oficiales exigibles a la importación).

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

(SAS, 2013)

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

(SAS, 2013)

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)

- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

DEQ (DELIVERED EX-QUAY) - ENTREGADAS EN MUELLE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO)

Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador, sin despachar para la importación, en el muelle o puerto acordado. El término DEQ exige que el comprador despache las mercaderías para la importación y que pague todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas de la importación.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

(SAS, 2013)

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

(SAS, 2013)

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Demoras

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior o para el transporte multimodal

DES (DELIVERED EX SHIP) - ENTREGADAS SOBRE BUQUE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO)

Significa que el vendedor entrega las mercaderías al comprador a bordo del buque, no despachadas para la importación, en el puerto de destino acordado.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

(SAS, 2013)

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

(SAS, 2013)

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

EXW (EX-WORKS) - EN FÁBRICA (LUGAR CONVENIDO)

Significa que el vendedor entrega la mercadería al comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar acordado (es decir, fábrica, almacén, etc.), este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costos y riesgos.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

(SAS, 2013)

- Entrega de la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

(SAS, 2013)

- Pago de la mercadería
- Flete interno (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Transporte y seguro (lugar de importación a planta)

FAS (FREE ALONGSHIP) - LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE (PUERTO DE CARGA CONVENIDO)

Significa que el trabajo del vendedor finaliza una vez que la mercadería es puesta al costado del buque, en el puerto de embarque pactado. Esto quiere decir que el comprador ha de asumir todos los costos y riesgos de pérdida o daño de las mercaderías desde aquel momento. El término FAS exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

(SAS, 2013)

- Mercadería y Documentos Necesarios
- Empaque Y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

(SAS, 2013)

- Pagos de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Seguro y flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

FCA (FREE CARRIER) - LIBRE TRANSPORTISTA (LUGAR CONVENIDO)

Significa que el vendedor entrega la mercadería para la exportación al transportista propuesto por el comprador, en el lugar acordado. El lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las partes. Este término puede emplearse en cualquier medio de transporte incluyendo el transporte multimodal.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

(SAS, 2013)

- Entrega de la Mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)

- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

(SAS, 2013)

- Pagos de la mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

FOB (FREE ONBOARD) - LIBRE A BORDO (PUERTO DE CARGA CONVENIDO)

La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto.

El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

(SAS, 2013)

- Entregar la mercadería y documentos necesario
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

(SAS, 2013)

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

DOCUMENTACIÓN BÁSICA DE EXPORTACIÓN

(SENAE, Aduana del ecuador , 2012)

- Información básica antes de realizar cualquier transportación
- Revisión general de los documentos comunes.
- Revisión general de los documentos específicos.

IMPORTACIÓN

Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACION al que se haya sido declarado.

REGÍMENES DE IMPORTACIÓN

(SENAE, Aduanas del Ecuador, 2012)

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

Pueden Importar todas las Personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como importador en el sistema ECUAPASS y aprobado por la Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

DESADUANIZACION DE UNA MERCANCÍA IMPORTADA

Para realizar las gestiones de desaduanización de mercancías es necesaria la asesoría, el servicio de un Agente Acreditado por el SENA E (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador).

El listado de Agentes de Aduana autorizados se encuentra en la página web: www.aduana.gob.ec.

La declaración aduanera de Importación (DAI) será enseñada de manera electrónica, y física en los casos en que establezca la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, se asigne aforo físico o documental, esta deberá completarse el mismo día con la transmisión digital de los documentos de acompañamiento y de soporte, que no se puedan presentar en formato electrónico.

Cuando no se cumpliera con el envío de los documentos indicados en el presente artículo dentro del término de los treinta días calendario, contados a partir de la fecha de arribo de la mercancía, acarreará su abandono tácito según lo establecido en el art. 142 del COPCI sin perjuicio de la imposición de la respectiva multa por falta reglamentaria de acuerdo a lo establecido en el literal d) del art. 193 del COPCI. (Art. 67 Reg. COPCI).

Los documentos digitales que acompañan a la DAI a través del ECUAPASS son:

- Los documento de acompañamiento.
- Los documento de soporte

DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO

Se constituyen documentos de acompañamiento aquellos que designados de control previo, deben tramitarse y afirmar antes del embarque de la mercancía deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos. (Art. 72 Reg. COPCI).

DOCUMENTOS DE SOPORTE

Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (Art. 73 Reg. COPCI).

- Factura Comercial
- Certificado de Origen (cuando proceda)
- Documentos que el SENAEC o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios.

Transmitida la Declaración Aduanera, el Sistema le otorgará un número de validación (Refrendo) y el **CANAL DE AFORO** que corresponda:

(SENAEC, Aduana del Ecuador, 2012)

- Canal de Aforo Automático (Art. 80 RCOPCI)
- Canal de Aforo electrónico (Art. 81 RCOPCI)

- Canal de Aforo documental (Art. 82 RCOPCI)
- Canal de Aforo Físico Intrusivo (Art. 83 RCOPCI)
- Canal de Aforo físico No Intrusivo (Art. 83 RCOPCI)

TRIBUTOS A PAGAR POR UN PRODUCTO IMPORTADO

Para determinar el valor a pagar de tributos al comercio Exterior es necesario conocer la clasificación arancelaria del producto importado. Los tributos al comercio exterior son derechos arancelarios, impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros.

AD-VALOREM (ARANCEL COBRADO A LAS MERCANCÍAS)

Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación).

FODINFA (FONDO DE DESARROLLO PARA LA INFANCIA)

Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación.

ICE (IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES)

Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen. (Consulte en la página del SRI: www.sri.gob.ec, link: Impuestos)

IVA (IMPUESTO AL VALOR AGREGADO)

Administrado por el SRI. Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE

FUNDAMENTO PEDAGÓGICO

Pedagogía, es la ciencia que estudia la educación, y genera oportunidades para: procesar, usar y aplicar el conocimiento, enriquecer conceptos y estudios aprendidos en el transcurso de la formación del estudiante, el fin de la pedagogía es poder encontrar utilidad en la vida personal y social.

Aristóteles (384 AC-322 AC) Filósofo griego

“Enseñar no es una función vital, porque no tiene el fin en sí misma; la función vital es aprender”.

Nuestra investigación se fundamenta en la pedagogía, que es el arte de educar, a niños y adolescentes menores de 18 años, y por ende nuestro objeto de estudio son los alumnos del Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”, a los cuales les impartiremos conocimientos referentes al comercio

exterior. Aquí ellos aprenderán la importancia de hacer una exportación, importación, beneficios, etc.

El fin de nuestro proyecto es, brindar a los futuros bachilleres, opciones de cambio y prosperidad para su familia y a su vez a la comunidad y al país conociendo más sobre el comercio exterior permitirá que los alumnos desarrollen sus habilidades y descubran nuevas formas de generar ingresos y puedan tener una vida llena de éxitos por medio del comercio exterior.

FUNDAMENTO SOCIOLÓGICO

La Sociología de la Educación es la rama de la Sociología que estudia especulativamente, con fin de dar una explicación, la influencia del entorno social en los medios educativos, y la función social de la educación, en interacción constante, utilizando teorías e investigaciones sociológicas. El objeto de estudio es la educación en su dimensión social, habiendo sido sus precursores Augusto Comte y Emile Durkheim.

Para complementar estos fundamentos teóricos, estudiaremos, la Sociología, ciencia que estudia el desarrollo, la estructura y la función de la sociedad. Los sociólogos analizan las formas en que las estructuras sociales, las instituciones (clase, familia, comunidad y poder) y los problemas de índole social (delito) influyen en la sociedad.

En el sector social donde está ubicado el Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”, existe un ambiente humanista, el cual es positivo, porque los estudiantes cuentan con el apoyo de la comunidad y desean que los alumnos se superen, y alcancen sus sueños siendo ellos mismos los que decidan por su bienestar y el de su familia.

El sector que estamos estudiando en nuestra investigación ha evolucionado bastante bien, ya que al tratar con los alumnos, es notorio su interés por el cambio entre ellos y a su vez están interesados en conocer más acerca del comercio exterior, ya que consideran que en la actualidad, el estudio es indispensable para mejorar la condición social de sus familias y por ende el de la sociedad.

FUNDAMENTO LEGAL

La fundamentación legal de nuestro proyecto, se basa en la Constitución de la República del Ecuador, que es la máxima autoridad del estado, seguido del Régimen del Buen Vivir.

CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR

Sección Quinta

Educación

Art. 26.- La educación es un derecho de las personas a lo largo de su vida y un deber ineludible e inexcusable del Estado. Constituye un área prioritaria de la política pública y de la inversión estatal, garantía de la igualdad e inclusión social y condición indispensable para el buen vivir. Las personas, las familias y la sociedad tienen el derecho y la responsabilidad de participar en el proceso educativo.

Todos los ciudadanos tenemos derecho a la educación durante toda nuestra existencia y bajo ningún concepto se la puede negar el Estado. El porcentaje correspondiente a educación se debe de respetar, para que la educación llegue más y disminuir el grado de analfabetismo, considerando que todos estamos inmiscuidos dentro del proceso de educación.

La educación es y será siempre un derecho que tienen todos los ecuatorianos, y el estado debe garantizarla como parte del bienestar y superación de las personas, para mejorar su calidad de vida y de su comunidad. El gobierno tiene la obligación de brindarnos educación a todos sin ningún tipo de restricción, para así llegar a una población de características de educación de alta calidad.

Título VII
RÉGIMEN DEL BUEN VIVIR
Sección primera
Educación

Art. 343.- El sistema nacional de educación tendrá como finalidad el desarrollo de capacidades y potencialidades individuales y colectivas de la población, que posibiliten el aprendizaje, y la generación y utilización de

conocimientos, técnicas, saberes, artes y cultura. El sistema tendrá como centro al sujeto que aprende, y funcionará de manera flexible y dinámica, incluyente, eficaz y eficiente.

Se considera que el sistema nacional de educación que se implante buscará en cada persona muchas destrezas ya sea de forma personal o en grupo para que de esta manera se desarrolle integralmente, de forma activa; tomando en cuenta su entorno, lengua, cultura, de cada uno de los sectores del territorio ecuatoriano.

Art. 344.- El sistema nacional de educación comprenderá las instituciones, programas, políticas, de recursos y actores del proceso educativo, así como acciones en los niveles educación inicial, básica y bachillerato, y estará **articulado** con el sistema de educación superior.

El Estado ejercerá la rectoría del sistema a través de la autoridad educativa nacional, que formulará la política nacional de educación; asimismo regulará y controlará las actividades relacionadas con la educación, así como el funcionamiento de las entidades del sistema.

Con este artículo podemos señalar que habrá una continuidad y a su vez una **integración** en la educación desde el nivel inicial hasta el superior, por la articulación que ordena la constitución debe cooperar en el sistema educativo, por lo que, nuestro proyecto, es coyuntural e importantes, como aporte para nuestra Universidad, al ponernos en contacto con la comunidad.

El estado por medio de los ministerios, subsecretarías, direcciones provinciales y los demás departamentos que conforman serán los encargados de vigilar el correcto funcionamiento de las mismas.

Las comunidades están en constante evolución al pasar y es necesario en la educación de nuestros futuros bachilleres que contemplen los cambios que tiene la sociedad para una mejor comprensión de la vida.

Las comunidades deben ofrecer entendimiento a los estudiantes sobre lo que está a su alrededor como; los recursos, limitaciones y los factores que hacen que el alumno se involucre con la sociedad a fin de aportar conocimientos productivos en su colectividad social.

VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

VARIABLE INDEPENDIENTE

Diseño de un Programa de Capacitación sobre el Comercio Exterior en la Colegio Fiscal Mixto “Eloy ortega soto”.

VARIABLE DEPENDIENTE

Implementación del plan de Capacitación sobre el Comercio Exterior en la Colegio Fiscal Mixto “Eloy ortega soto”.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

TEXTIL: Se aplica a la materia que puede tejerse y sirve para fabricar telas y tejidos.

EXPORTACIÓN: Venta de mercancías a un país extranjeros

IMPORTACIÓN: Entrada en un país de materias o productos obtenidos, elaborados o fabricados en el extranjeros.

INEXPERIENCIA: Falta de los conocimientos que se consiguen con el uso, la practica o las propias vivencias.

RECESIÓN: Disminución de la actividad económica, generalmente pasajeras, que a veces trae consigo un descenso de los beneficios empresariales y el empleo.

DESIGUALDAD: Prominencias o depresión de un terreno o superficie.

FAS: Franco al costado del buque.

FOB: Franco a bordo.

CIF: Costo, Seguro y Flete.

ECUAPASS: Es el sistema aduanero Ecuatoriano que permitirá a los operadores de comercio exterior poder realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación.

SENAE: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

AD-VALOREM (ARANCEL COBRADO A LAS MERCANCÍAS): Impuesto administrado por la aduana del Ecuador. Porcentaje variables según el tipo de mercancías y se aplica sobre del costo, seguro y flete (base imponible de la importación).

FODINFA (FONDO DE DESARROLLO PARA LA INFANCIA): Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la importación.

ICE (IMPUESTO A LOS CONSUMO ESPECIALES): Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se impone.

IVA (IMPUESTO AL VALOR AGREGADO): Administrado por el SRI. Corresponde al 12% sobre base imponible +advalorem+fofinfa+ice.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Establecer la modalidad y tipo de investigación que se implementará, conlleva elegir, de acuerdo a los prototipos cuantitativos y cualitativos, los que determinarán la selección participativa, se seccionarán sus partes durante la aplicación de la propuesta para que, directivos, docentes y estudiantes conozcan la importancia del Comercio Exterior.

MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Nuestra investigación está enmarcada dentro de una investigación documental y factible. Este trabajo investigativo está basado en un lineamiento de Proyecto Factible porque contamos con la aprobación de las autoridades del colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”, con el espacio físico y recursos necesario, y a su vez participan directamente los alumnos e indirectamente, personal docentes y administrativo.

Nuestro Proyecto es factible, porque consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta viable, para solucionar el problema observado, se entiende que elaboraremos una propuesta para satisfacer y dar solución a esta necesidad de la Institución.

INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA DOCUMENTAL:

Para llevar a cabo, de manera satisfactoria, la investigación se requiere la definición de las exigencias por medio de una documentación, que permiten darle soporte y mayor veracidad al estudio realizado y obtener nuevos conocimientos para el análisis del mismo, aplicamos la investigación bibliográfica documental en las visitas a la biblioteca de la Escuela Lengua Y lingüística de la Facultad de Filosofía Letras Y Ciencias de la Educación, hemos acudido también a la Biblioteca Municipal de la ciudad de Guayaquil, en busca de la información necesaria para nuestra investigación, consultamos diferentes libros, monografías, proyectos, e internet.

TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación es de carácter descriptivo y de campo.

INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA.

Tiene como propósito describir, registrar, analizar, e interpretar los diferentes elementos del problema, por lo cual se apoya en taxonomías, esquemas descriptivos o topología: Esta investigación tiene como interés en establecer las propiedades del objeto o ser clasificado al interior de los esquemas, aspecto que da como resultado un diagnóstico.

La metodología de este proyecto es fundamentalmente descriptiva porque especificará paso a paso la problemática en estudio, desde la elección del tema hasta la aplicación de la propuesta.

INVESTIGACIÓN DE CAMPO.

(Arias, 2004)

“Consiste en la recolección de datos directamente en la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variables algunas”. (p. 94).

Nuestra investigación es de campo porque se realizará en el lugar donde suceden los hechos, es decir en la Institución educativa Fiscal “Eloy Ortega Soto”, lugar donde se origina el problema.

POBLACIÓN

La población es un conjunto de individuos de la misma clase, limitada por el estudio.

La población de nuestro proyecto, está constituida por directivos, estudiantes, personal docentes y administrativos, que estarán sujetos a una encuesta, los estudiantes y docentes, la entrevista se realizara directamente con el Rector y Vicerrector, de la Institución Educativa Fiscal “Eloy Ortega Soto”. La población a investigar será de 2 autoridades, 47 docentes, y 101 estudiantes.

Nosotras trabajamos con el 100%, porque es manejable para nuestra investigación.

CUADRO No. 3

No.	Detalles	Población	Porcentaje
1	Autoridades	2	100%
2	Docentes	47	100%
3	Estudiantes	101	100%
	TOTAL:	150	100%

Fuente: Encuesta realizada en el Colegio Fiscal Mixto "Eloy ortega soto"..

Elaborado: Teresa Alarcón – María Guale.

PROCEDIMIENTOS DE INVESTIGACIÓN

Para realizar la presente investigación se siguió el siguiente procedimiento.

En la formulación del problema requerimos, el tiempo que nos vamos a demorar en desarrollar nuestro proyecto, el lugar donde nos desplazaremos a realizar nuestra investigación, tenemos clara nuestras variables tanto la dependiente, como la independiente, que nos acompañara en el transcurso del desarrollo de nuestro trabajo y el objeto de estudio, para que, en el lapso del desarrollo de la tesis, no tener inconveniente alguno.

Para la elaboración del marco teórico, revisamos si en la Facultad reposa un proyecto similar al nuestro, y en la institución verificamos que no se ha dado una capacitación sobre el comercio exterior, contamos toda la información necesaria para la elaborar nuestro proyecto educativo.

En la metodología, fue necesario contar con métodos, instrumentos y técnicas de investigación, que nos ayudara a seguir un orden lógico para lograr los objetivos propuestos. En el diseño de la investigación, seleccionamos la modalidad de proyecto factible, porque contamos con todos los recursos necesarios para la elaboración y ejecución de nuestro proyecto, la investigación bibliográfica documental, porque es necesario investigar en libros, textos e internet, sobre el comercio exterior. Para la recolección de datos, se aplicó en la encuesta 8 preguntas dirigidas a los docentes y estudiantes del Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”.

Las encuestas fueron aplicadas, mediante el desarrollo de un cuestionario de ocho preguntas, con una escala Likert, para que sea fácil su comprensión, servirá de base para la elaboración de cuadros estadísticos.

INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

De acuerdo con la observación realizada en la Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”, se identifica el problema y se obtuvo el objetivo y la propuesta. Para realizar la investigación se eligió los siguientes métodos y técnicas.

El método es el camino teórico, las técnicas constituyen los procedimientos concretos que el investigador utiliza para lograr información. Los métodos son globales y generales, las técnicas son específicas y tienen un carácter práctico y operativo. Las técnicas se subordinan a un método y éste a su vez es el que determina qué técnicas se van a usar. Aunque el

método y la técnica se encuentran íntimamente ligados no se identifican, pues ambos se complementan y son necesarios en la investigación.

TÉCNICAS

Los instrumentos de recolección de datos son las encuestas, observaciones y entrevistas.

OBSERVACIÓN

(ROSSMAN, 1989)

"La descripción sistemática de eventos, comportamientos y artefactos en el escenario social elegido para ser estudiado" (p.79).

Consiste en observar correctamente el hecho y registrar en su posterior estudio en el proceso investigativo.

ENCUESTA

Es un estudio observacional en el cual el investigador busca recolectar datos, por medio de un cuestionario delineado, y no cambiar el entorno ni controlar el proceso que está en observación, ya que nos permitirá obtener información de las personas que están involucradas en este proyecto.

Para la elaboración de la encuesta aplicaremos la escala Likert, para una mejor comprensión al momento de seleccionar las alternativas, los encuestados serán los docentes y estudiantes del tercer año de bachillerato del Colegio Mixto Fiscal “Eloy Ortega Soto”

ENTREVISTA

Otra de las metodologías que se ha manejado es la entrevista, con el objetivo de intercambiar información, con el Rector y Vicerrector del colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”, que son los actores principales para el diálogo.

Las personas entrevistadas en esta investigación fueron, el Rector Marcos Monserrate Canales y el Vicerrector Tomas Arrata, autoridades del Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”, de la Ciudad de Guayaquil, a los cuales se le formuló cuatro preguntas reales, claras y sencillas.

CUADRO N° 4
INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

Directivos	Entrevista
Docentes	Encuesta
Estudiantes	Encuesta

Fuente: Encuesta realizada en la Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”.

Elaborado: Teresa Alarcón – María Guale.

CRITERIOS PARA ELABORAR LA PROPUESTA

Para realizar nuestro proyecto, no tuvimos ningún problema en nuestra investigación, porque contamos con la ayuda de las autoridades del colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”, al momento de seleccionar nuestro tema de investigación nos pareció muy interesante, dar una capacitación sobre el comercio exterior, para que los estudiantes tengan conocimiento sobre esta materia, para la recolección de la información para nuestro proyecto no contamos con novedad alguna.

Esta propuesta aprecia la sistematización de todos los soportes reales que contengan la investigación para proporcionar la utilización de la misma, como técnica para promover el aprendizaje de la entidad educativa y mejorar la calidad en la educación.



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE FILOSOFIA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA: COMERCIO EXTERIOR
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS DOCENTES Y ESTUDIANTES DE COLEGIO FISCAL MIXTO “ELOY ORTEGA SOTO”.

INSTRUCCIONES

Marque con Una X en el casillero que corresponda a la columna de números que refleje su criterio tomando en cuenta los siguientes parámetros:

1. Muy de acuerdo.
- 2.- De acuerdo.
- 3.- En desacuerdo.
- 4.- Muy en desacuerdo.

Por favor lea detenidamente cada pregunta y consigne a todos los ítems.

Revise su cuestionario antes de entregarlo.

La encuesta es anónima

No.	Preguntas				
		1	2	3	4
1	¿Tiene usted conocimiento acerca del comercio exterior?				
2	¿En el Colegio, le han dado alguna vez una capacitación sobre el comercio exterior?				
3	¿Está de acuerdo, que se implemente el Programa de capacitación sobre el comercio exterior?				
4	¿Está de acuerdo que la capacitación sobre el comercio exterior, es importante para los estudiantes?				
5	¿Está usted de acuerdo en asistir a la capacitación sobre el comercio exterior?				
6	¿El comercio exterior genera uno de los principales ingresos de nuestro país?				
7	¿Le gustaría que en el colegio, se de una capacitación sobre el comercio exterior?				
8	¿Está de acuerdo que los docentes asistan a la capacitación sobre el comercio exterior, que se dará en las instalaciones del colegio?				

GRACIAS, POR SU COLABORACIÓN!!!!



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE FILOSOFIA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA: COMERCIO EXTERIOR
ENTREVISTA DIRIGIDA A LAS AUTORIDADES DEL COLEGIO FISCAL MIXTO “ELOY
ORTEGA SOTO”.

Lcdo. Marcos Monserrate Canales

Rector del Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”.

La información que se solicita pretende conocer si está de acuerdo con la Implementación del programa de capacitación sobre el comercio exterior.

Buenas tardes Lcdo. ¿Podría concederme una entrevista?

- 1) ¿Desde cuándo ejerce usted el cargo de Rector de este establecimiento?
- 2) ¿Está usted de acuerdo que se implemente el programa de capacitación sobre el comercio exterior? ¿Porque?
- 3) ¿Cree usted que hay el espacio y el lugar adecuado para dar la capacitación sobre el comercio exterior, en el colegio?
- 4) ¿Cree usted que el comercio exterior, genera uno de los principales ingresos de nuestro país? ¿Por qué?



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE FILOSOFIA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA: COMERCIO EXTERIOR
ENTREVISTA DIRIGIDA A LAS AUTORIDADES DEL COLEGIO FISCAL MIXTO
“ELOY ORTEGA SOTO”.

Lcdo. Tomas Arrata

Vicerrector Del Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”.

La información que se solicita pretende conocer si está de acuerdo con la Implementación del programa de capacitación sobre el comercio exterior.

Buenas tardes Lcdo. ¿Podría concederme una entrevista?

- 1) ¿Desde cuándo ejerce usted el cargo de vicerrector de este establecimiento?
- 2) ¿Está usted de acuerdo que se implemente el programa de capacitación sobre el comercio exterior? ¿Porque?
- 3) ¿Cree usted que hay el espacio y el lugar adecuado para dar la capacitación sobre el comercio exterior, en el colegio?
- 4) ¿Cree usted que el comercio exterior, genera uno de los principales ingresos de nuestro país? ¿Por qué?

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Una vez realizada la encuesta, procedemos a la tabulación de los datos obtenidos, de los docentes y de los estudiantes del Colegio Fiscal Mixta “Eloy Ortega Soto”.

Una vez ubicada la información en la encuesta, se realiza un análisis con el fin de ratificar, la implementación del Programa de Capacitación sobre el Comercio Exterior, en este colegio.

INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.

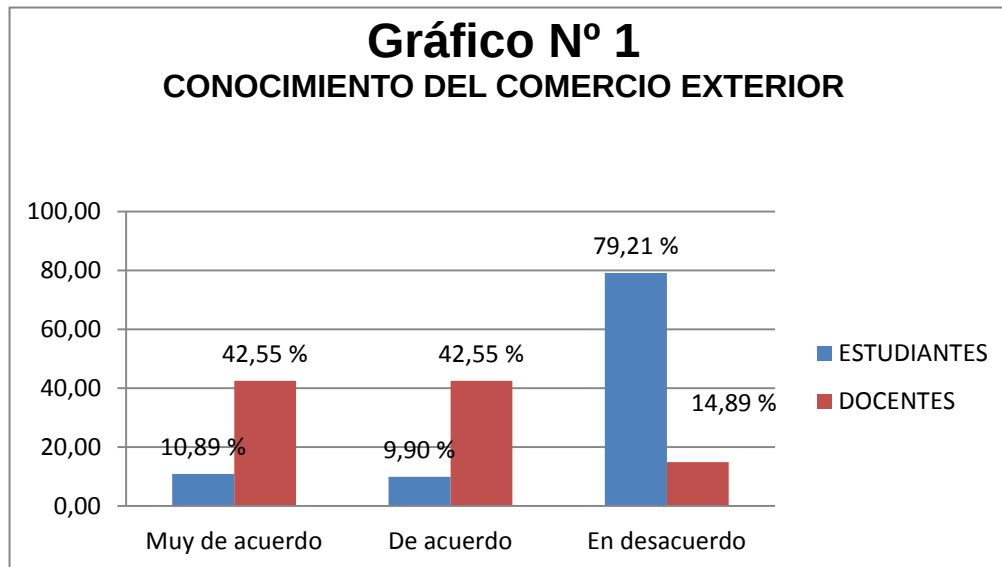
Luego de haber procesado la información, obtenida de la encuesta aplicada a los estudiantes y Docentes del Colegio Fiscal Mixta “Eloy Ortega Soto”, obtuvimos los siguientes resultados.

Pregunta N° 1: Tiene conocimientos acerca del comercio exterior.

CUADRO N° 5

Nº	Alternativas	Estudiantes	%	Docentes	%
1	Muy de acuerdo	11	10,89	20	42,55
2	De acuerdo	10	9,90	20	42,55
3	En desacuerdo	80	79,21	7	14,89
4	Muy en desacuerdo	0	0,00	0	0
	Total	101	100	47	100

Fuente: Encuesta dirigida a los estudiantes del Colegio Eloy Ortega Soto del 3er año de bachillerato.
Investigadoras: Teresa Alarcón - María Piedad Guale



Fuente: Encuesta dirigida a los estudiantes del Colegio Eloy Ortega Soto del 3er año de bachillerato.
Investigadoras: Teresa Alarcón - María Piedad Guale

Análisis

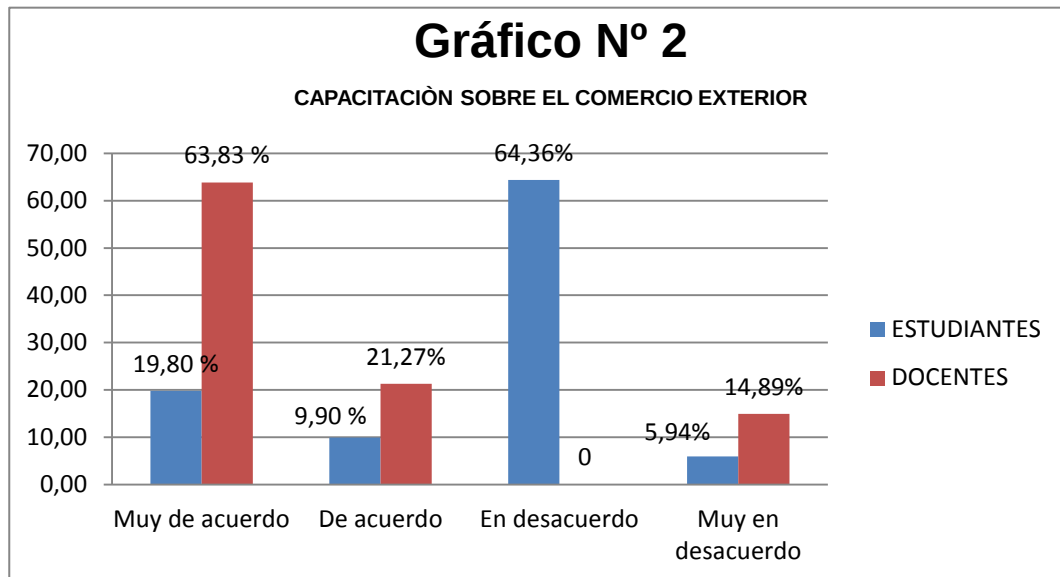
En la pregunta uno se refleja que el 10,89% de los estudiantes y el 42,55% de los docentes encuestados, sí tienen conocimientos acerca del comercio exterior, el 9,90% de los estudiantes y el 42,55% de los docentes, conocen el comercio exterior, mientras que el **79,21%** de los estudiantes desconocen totalmente sobre el comercio exterior, y un 14,89% de los docentes no tienen conocimiento.

Pregunta N° 2: En el Colegio, le han dado alguna vez una capacitación sobre el comercio exterior.

CUADRO N° 6

N°	Alternativas	Estudiantes	%	Docentes	%
1	Muy de acuerdo	20	19,80	30	63,83
2	De acuerdo	10	9,90	10	21,27
3	En desacuerdo	65	64,36	0	0
4	Muy en desacuerdo	6	5,94	7	14,89
	Total	101	100	47	100

Fuente: Encuesta dirigida a los estudiantes del Colegio Eloy Ortega Soto del 3er año de bachillerato.
Investigadoras: Teresa Alarcón - María Piedad Guale



Fuente: Encuesta dirigida a los estudiantes del Colegio Eloy Ortega Soto del 3er año de bachillerato.
Investigadoras: Teresa Alarcón - María Piedad Guale

Análisis

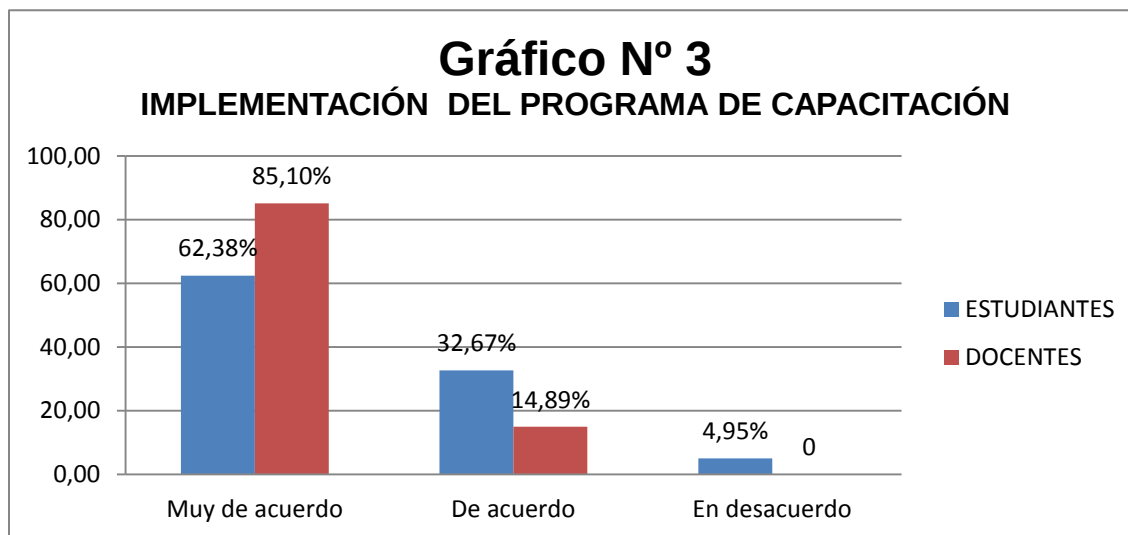
En la pregunta dos se presentan los diferentes resultados, el 19,80% de los estudiantes y el 63,83% de los docentes sí han recibido una capacitación acerca del comercio exterior, el 9,90 % de los estudiantes y el 21,27% de los docentes también le han dado una capacitación, mientras el 64,36% de los estudiantes no han recibido una capacitación y una mínima partes de estudiantes 5,94% y docentes 14,89% están en muy descuerdo.

Pregunta N° 3: Está de acuerdo, que se implemente el Programa de capacitación sobre el comercio exterior.

CUADRO N° 7

N°	Alternativas	Estudiantes	%	Docentes	%
1	Muy de acuerdo	63	62,38	40	85,10
2	De acuerdo	33	32,67	7	14,89
3	En desacuerdo	5	4,95	0	0
4	Muy en desacuerdo	0	0,00	0	0
	Total	101	100	47	100

Fuente: Encuesta dirigida a los estudiantes del Colegio Eloy Ortega Soto del 3er año de bachillerato.
Investigadoras: Teresa Alarcón - María Piedad Guale



Fuente: Encuesta dirigida a los estudiantes del Colegio Eloy Ortega Soto del 3er año de bachillerato.
Investigadoras: Teresa Alarcón - María Piedad Guale

Análisis

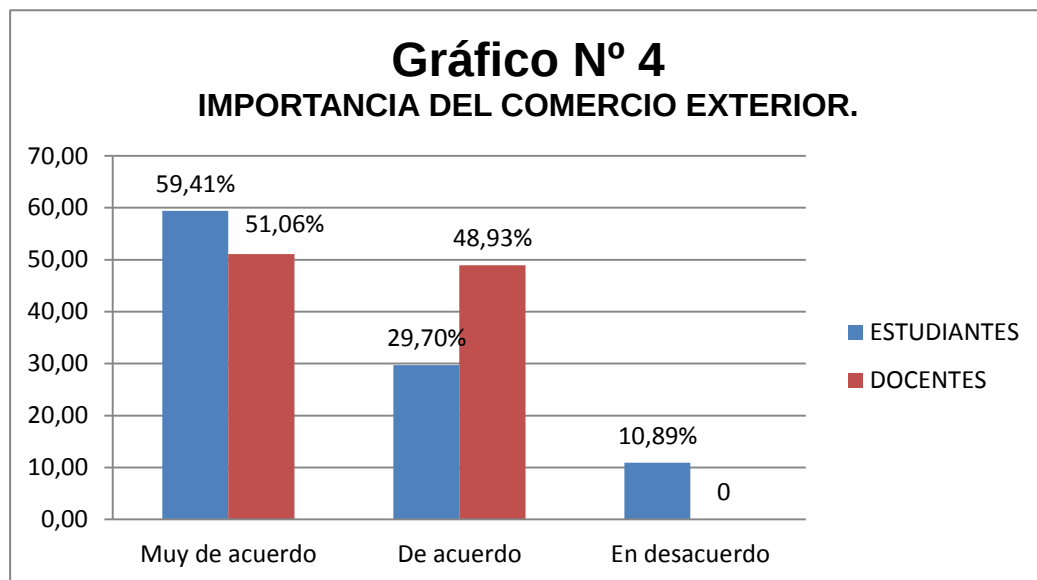
En la pregunta tres se presentan los diferentes resultados, el 62,38 de los estudiantes y el 85,10% están muy de acuerdo que se implemente el programa de capacitación sobre el comercio exterior, el 32,67% de los estudiantes y el 14,89% de los docentes están de acuerdo con la implementación, mientras 4,95% de los estudiantes no quieren que se implemente la capacitación.

Pregunta N° 4: Está de acuerdo que la capacitación sobre el comercio exterior, es importante para los estudiantes.

CUADRO N° 8

N°	Alternativas	Estudiantes	%	Docentes	%
1	Muy de acuerdo	60	59,41	24	51,06
2	De acuerdo	30	29,70	23	48,93
3	En desacuerdo	11	10,89	0	0
4	Muy en desacuerdo	0	0,00	0	0
	Total	101	100	47	100

Fuente: Encuesta dirigida a los estudiantes del Colegio Eloy Ortega Soto del 3er año de bachillerato.
Investigadoras: Teresa Alarcón - María Piedad Guale



Fuente: Encuesta dirigida a los estudiantes del Colegio Eloy Ortega Soto del 3er año de bachillerato.
Investigadoras: Teresa Alarcón - María Piedad Guale

Análisis

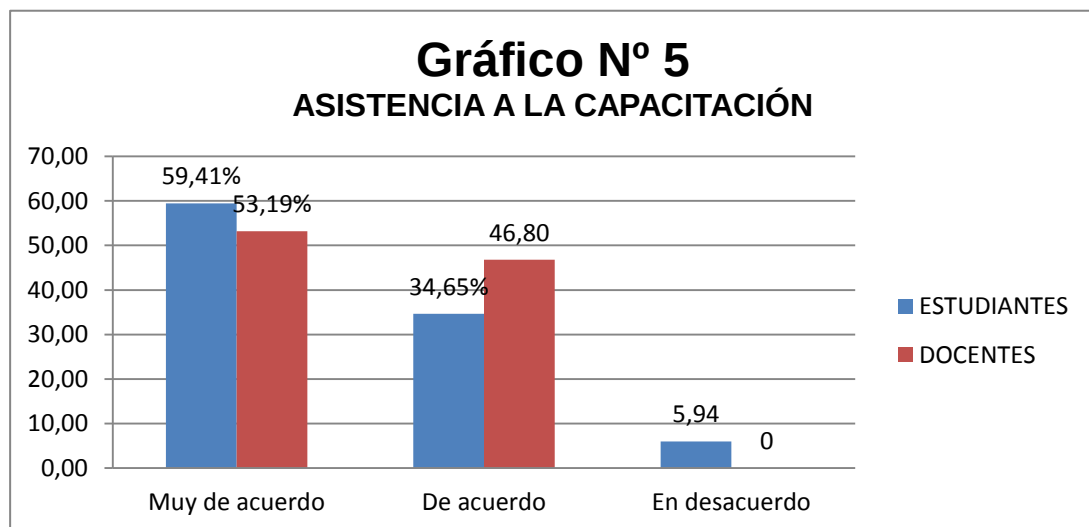
En la pregunta cuatro se presentan los diferentes resultados, 59,41% de los estudiantes y el 51,06 de los docentes están muy de acuerdo que la capacitación sobre el comercio exterior será importante, el 29,79% de los estudiantes y el 48,93 de los docentes creen importante el comercio exterior, y el 10,89% de los alumnos están en desacuerdo.

Pregunta N° 5: Está usted de acuerdo en asistir a la capacitación sobre el comercio exterior

CUADRO N° 9

N°	Alternativas	Estudiantes	%	Docentes	%
1	Muy de acuerdo	60	59,41	25	53,19
2	De acuerdo	35	34,65	22	46,80
3	En desacuerdo	6	5,94	0	0
4	Muy en desacuerdo	0	0,00	0	0
	Total	101	100	47	100

Fuente: Encuesta dirigida a los estudiantes del Colegio Eloy Ortega Soto del 3er año de bachillerato.
Investigadoras: Teresa Alarcón - María Piedad Guale



Fuente: Encuesta dirigida a los estudiantes del Colegio Eloy Ortega Soto del 3er año de bachillerato.
Investigadoras: Teresa Alarcón - María Piedad Guale

Análisis

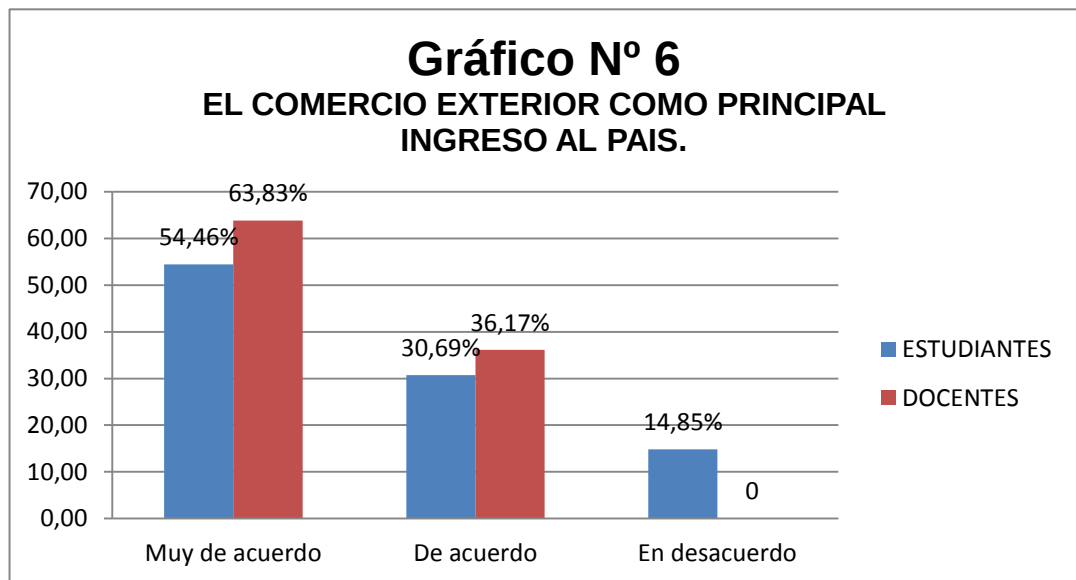
En la pregunta cinco se presentan los diferentes resultados, el 59,41% de los estudiantes y el 53,19% de los docentes están muy de acuerdo en asistir a la capacitación del comercio exterior, el 34,65% de los estudiantes y el 46,80 de los docentes están de acuerdo en asistir, pero el 5,94% de estudiante están en desacuerdo en asistir a la capacitación.

Pregunta N° 6: El comercio exterior genera uno de los principales ingresos de nuestro país.

CUADRO N° 10

N°	Alternativas	Estudiantes	%	Docentes	%
1	Muy de acuerdo	55	54,46	30	63,83
2	De acuerdo	31	30,69	17	36,17
3	En desacuerdo	15	14,85	0	0
4	Muy en desacuerdo	0	0,00	0	0
	Total	101	100	47	100

Fuente: Encuesta dirigida a los estudiantes del Colegio Eloy Ortega Soto del 3er año de bachillerato.
Investigadoras: Teresa Alarcón - María Piedad Guale



Fuente: Encuesta dirigida a los estudiantes del Colegio Eloy Ortega Soto del 3er año de bachillerato.
Investigadoras: Teresa Alarcón - María Piedad Guale

Análisis

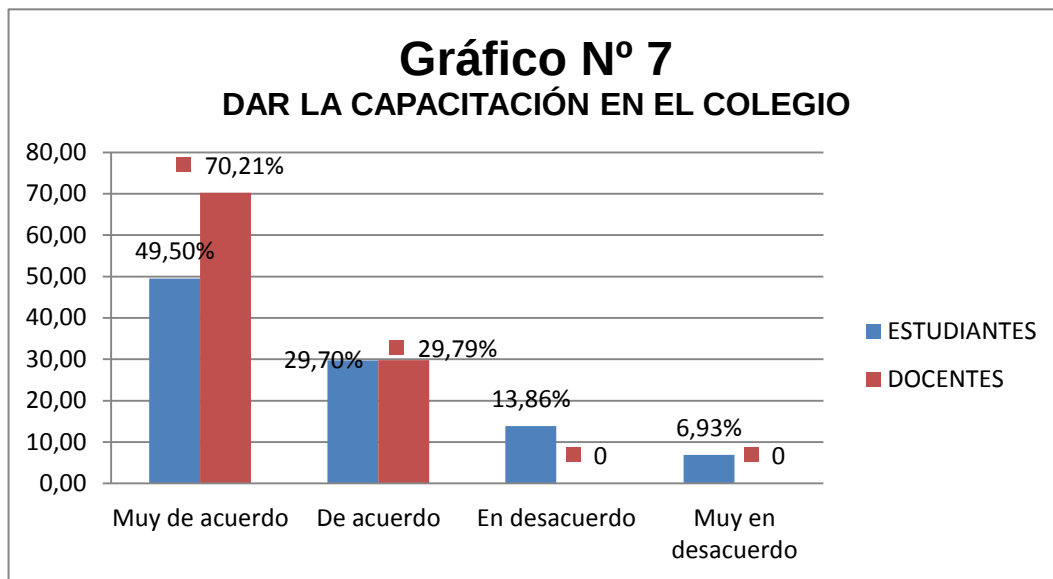
En la pregunta seis se presentan los diferentes resultados, el 54,46% de los estudiantes y el 63,83% de los docentes están muy de acuerdo; mientras que, el 30,69% de los estudiantes y el 36,17% de los docentes están de acuerdo; y, el 14,85% de los estudiantes están en desacuerdo que el comercio exterior genera uno de los principales ingresos del país.

Pregunta N° 7: Le gustaría que en el colegio, se dé una capacitación sobre el comercio exterior

CUADRO N° 11

N°	Alternativas	Estudiantes	%	Docentes	%
1	Muy de acuerdo	50	49,50	33	70,21
2	De acuerdo	30	29,70	14	29,78
3	En desacuerdo	14	13,86	0	0
4	Muy en desacuerdo	7	6,93	0	0
	Total	101	100	47	100

Fuente: Encuesta dirigida a los estudiantes del Colegio Eloy Ortega Soto del 3er año de bachillerato.
Investigadoras: Teresa Alarcón - María Piedad Guale



Fuente: Encuesta dirigida a los estudiantes del Colegio Eloy Ortega Soto del 3er año de bachillerato.
Investigadoras: Teresa Alarcón - María Piedad Guale

Análisis

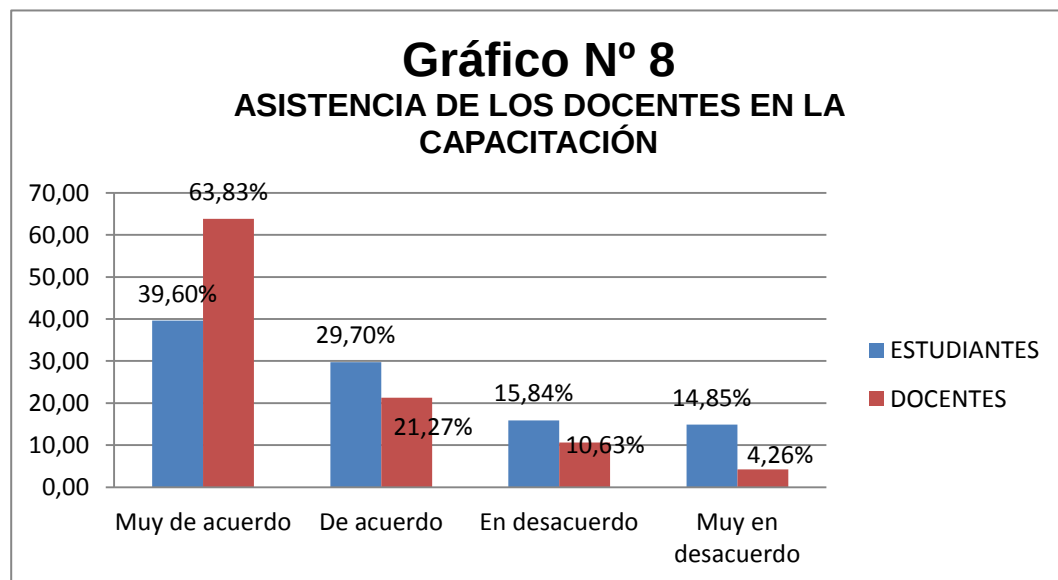
En la pregunta siete se presentan los diferentes resultados, el 49,50% de los estudiantes y el 70,21% de los docentes está muy de acuerdo que se de la capacitación sobre el comercio exterior, el 29,70% de los estudiantes y el 29,78 de los docentes está de acuerdo sobre la capacitación, Pero el 13,86% de los estudiantes está en desacuerdo y el 6,93% de los estudiantes en muy desacuerdo.

Pregunta N° 8: Está de acuerdo que los docentes asistan a la capacitación sobre el comercio exterior, que se dará en las instalaciones del colegio

CUADRO N° 12

N°	Alternativas	Estudiantes	%	Docentes	%
1	Muy de acuerdo	40	39,60	30	63,83
2	De acuerdo	30	29,70	10	21,27
3	En desacuerdo	16	15,84	5	10,63
4	Muy en desacuerdo	15	14,85	2	4,26
	Total	101	100	47	100

Fuente: Encuesta dirigida a los estudiantes del Colegio Eloy Ortega Soto del 3er año de bachillerato.
Investigadoras: Teresa Alarcón - María Piedad Guale



Fuente: Encuesta dirigida a los estudiantes del Colegio Eloy Ortega Soto del 3er año de bachillerato.
Investigadoras: Teresa Alarcón - María Piedad Guale

Análisis

En la pregunta ocho se presentan los diferentes resultados, el 39,69% de los estudiantes y el 63,83% de los docentes están muy de acuerdo que los docente asistan a la capacitación, el 29,79% de los estudiantes y el 21,27% de los docentes están muy de acuerdo en asistir, el 15,89% de los docentes y el 10,63% de los docentes están en desacuerdo en que asistan los profesores, y el 14,85% de los estudiantes y el 4,26% de los docentes no quieren asistir a la capacitación sobre el comercio exterior.

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El 79,21% de los estudiantes desconocen totalmente la materia de comercio exterior pero el 42,55% de los docentes conocen un poco de la materia, por lo cual, la implementación de nuestra propuesta de capacitación es pertinente, mientras que, el 62,38% de los estudiantes están muy de acuerdo con la implementación del programa de capacitación, seguido de un 32,67% de acuerdo, mientras que los docentes en un 85,10% están muy de acuerdo que se lleve a cabo este proyecto y el 14,89% está de acuerdo; estos altos porcentajes revelan que nuestro programa de capacitación es necesario implementarlo.

El 59,41% muy de acuerdo y un 34,65% de acuerdo, de los estudiantes asistirán a la capacitación sobre el comercio exterior y el 53,19% muy de acuerdo y un 46,80% de acuerdo de los docentes también asistirán a la capacitación.

Hemos considerado estas tres preguntas relevantes, para la ejecución del programa de capacitación, porque le será de utilidad a los futuros bachilleres, tener conceptos básicos del comercio exterior, para obtener nuevas alternativas de trabajo, y de esta manera mejorar sus condiciones sociales y económica, por lo cual nuestra propuesta ha tenido los mejores resultados de acogida, por parte de los encuestados.

CONCLUSIONES

- Los docentes y los estudiantes coincidieron en su gran mayoría en la aceptación de la implementación del programa de capacitación sobre el comercio exterior.
- El contenido de la capacitación de comercio exterior tendrá información valedera y actualizada, que ocasionará en los estudiantes continuar una carrera profesional en esta área.
- La institución educativa, brindará todas las facilidades para la ejecución del proyecto en sus instalaciones.
- Los conocimientos de comercio exterior, que se dará en la capacitación será de beneficio para los futuros bachilleres y posteriores profesionales.

RECOMENDACIÓN

- Las autoridades de esta institución deberán implementar cada año una capacitación, para enriquecer los estudios de sus alumnos.
- Los estudiantes deberían seguir la carrera de comercio exterior, para tener mayores posibilidades de trabajo.
- Los maestros también deberán capacitarse en el área de comercio exterior.

CAPÍTULO V
LA PROPUESTA
TÍTULO DE LA PROPUESTA

“Implementar un programa de capacitación sobre el comercio exterior a los estudiantes del 3er año de bachillerato del Colegio Fiscal Mixto Eloy Ortega Soto”.

JUSTIFICACIÓN

Nuestro proyecto se justifica por ser productivo, para los estudiantes porque da conocer un poco más sobre el comercio exterior, que en estos tiempos es necesario que los alumnos tengan presente los beneficios, ventajas, que la materia ofrece. Con esta propuesta queremos lograr que se implemente nuestro programa de capacitación acerca del comercio exterior en el Colegio Fiscal “Mixto Eloy Ortega Soto”, donde forjaremos jóvenes emprendedores capaces de desarrollar nuevos proyectos, los cuales puedan generar ingresos y así contribuir al país.

Los beneficiarios de nuestro proyecto, directamente serán los estudiantes del tercer año del bachillerato del Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”, quienes conocerán más sobre la materia de comercio exterior, e indirectamente los docentes y personal administrativo del plantel.

FUNDAMENTACIÓN

El comienzo de nuevas ideas productivas, de las cuales se busca informar a los estudiantes, de los cambios constantes que tiene el estado, mejorando y desarrollando programas donde capaciten a jóvenes que estén por culminar sus estudios secundarios, incentivándoles el deseo de contribuir con su país con nuevas oportunidades a través del comercio exterior.

Los negocios internacionales conocido como el comercio exterior es la compraventa de bienes o servicios existente entre dos o más estados con el propósito de, satisfacer sus necesidades.

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

La capacitación es una acción ordenada, planeada y permanente cuyo propósito general es preparar, ampliar e integrar nuevos conocimiento, a los estudiantes del colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”, desarrollando sus habilidades y actitudes necesarias para un mejor desempeño dentro de la sociedad.

Para elaborar un programa de capacitación debemos investigar los antecedentes, esto quiere decir revisar las necesidades del lugar donde vamos a realizar nuestro proyecto, para de esta manera tener establecido con precisión lo que vamos a desarrollar en el momento de implementar nuestro proyecto.

OBJETIVOS GENERAL

- Implementar un Programa de capacitación para brindar la información necesaria acerca del comercio exterior, a los estudiantes del 3er año de bachillerato en el colegio Fiscal “Eloy Ortega Soto”.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diseñar un programa de capacitación sobre el comercio exterior, a los estudiantes del 3er año de bachillerato en el colegio Fiscal “Eloy Ortega Soto”.
- Enseñar a los estudiantes, los tipos de procesos que tiene la materia del comercio exterior a través de la capacitación.
- Conseguir que los estudiantes, por medio de la capacitación del comercio exterior, fortalezcan su preparación académica del nivel medio.
- Lograr que los alumnos conozcan las oportunidades que ofrece el comercio exterior en campo laboral.

IMPORTANCIA

Este proyecto es importante porque permitirá impartir nuevos conocimiento a los estudiantes, a través de la implementación del programa de capacitación sobre el comercio exterior, lograremos que los estudiantes tengan noción de la materia, mejorando la calidad estudiantil, a nivel medio.

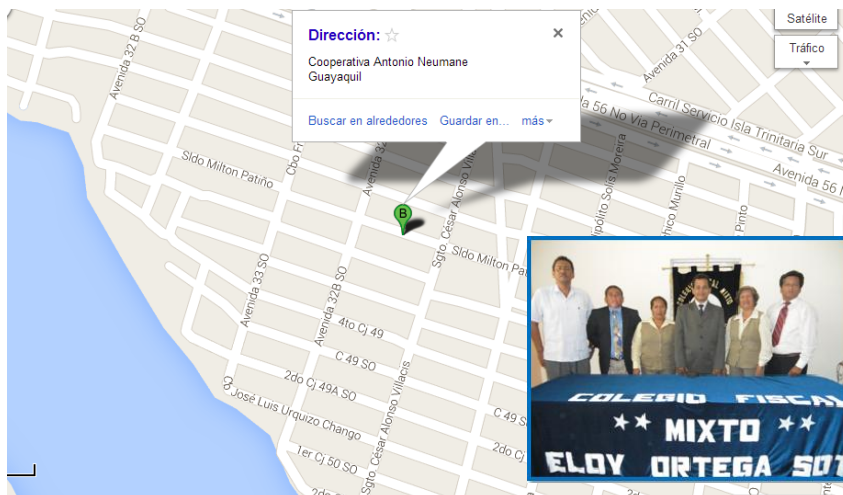
FACTIBILIDAD

La propuesta es factible, porque se cuenta con el apoyo necesario de las autoridades del Colegio Fiscal “Eloy Ortega Soto”, así como también de los estudiantes y docentes, que están conscientes que es necesario implementar y organizar una capacitación beneficiosa para los alumnos, donde obtendrán conocimientos sobre el comercio exterior.

UBICACIÓN SECTORIAL Y FÍSICA.

En la actualidad el colegio Eloy Ortega Soto está ubicado en la ciudad de Guayaquil, km 42 ½, vía Perimetral, provincia del Guayas, parroquia Ximena, sector Isla Trinitaria, Cooperativa Antonio Neumane, entre la manzana 8 y 7, al lado de una ferretería y al frente de una panadería, dentro de la comunidad.

GRÁFICO N° 9



Fuente: www.google.com

Investigadoras: Teresa Alarcón - María Piedad Guale

DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

Esta propuesta se pensó con la finalidad de ayudar a los estudiantes a conocer sobre el comercio exterior y para que puedan realizar sus investigaciones, permitiendo dar un mejor apoyo a su formación académica. El diseño de la propuesta, está basado en la implementación del programa de capacitación sobre el comercio exterior, después de la aplicación de la encuesta, nos dimos cuenta que muchos estudiantes no tiene conocimiento sobre el comercio exterior, por eso nos vimos en la necesidad de aclarar sus dudas referente al tema tratado.

A continuación presentamos el Programa de capacitación sobre el comercio exterior a los estudiantes del 3er año de bachillerato del Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

CARRERA: COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

“DISEÑO DE UN PROGRAMA CAPACITACIÓN SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR A LOS ESTUDIANTES DEL 3ER AÑO DE BACHILLERATO DEL COLEGIO FISCAL MIXTO ELOY ORTEGA SOTO”.

PROPUESTA:

“IMPLEMENTAR UN PROGRAMA DE CAPACITACIÓN SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR A LOS ESTUDIANTES DEL 3ER AÑO DE BACHILLERATO DEL COLEGIO FISCAL MIXTO ELOY ORTEGA SOTO”.

AUTORAS:

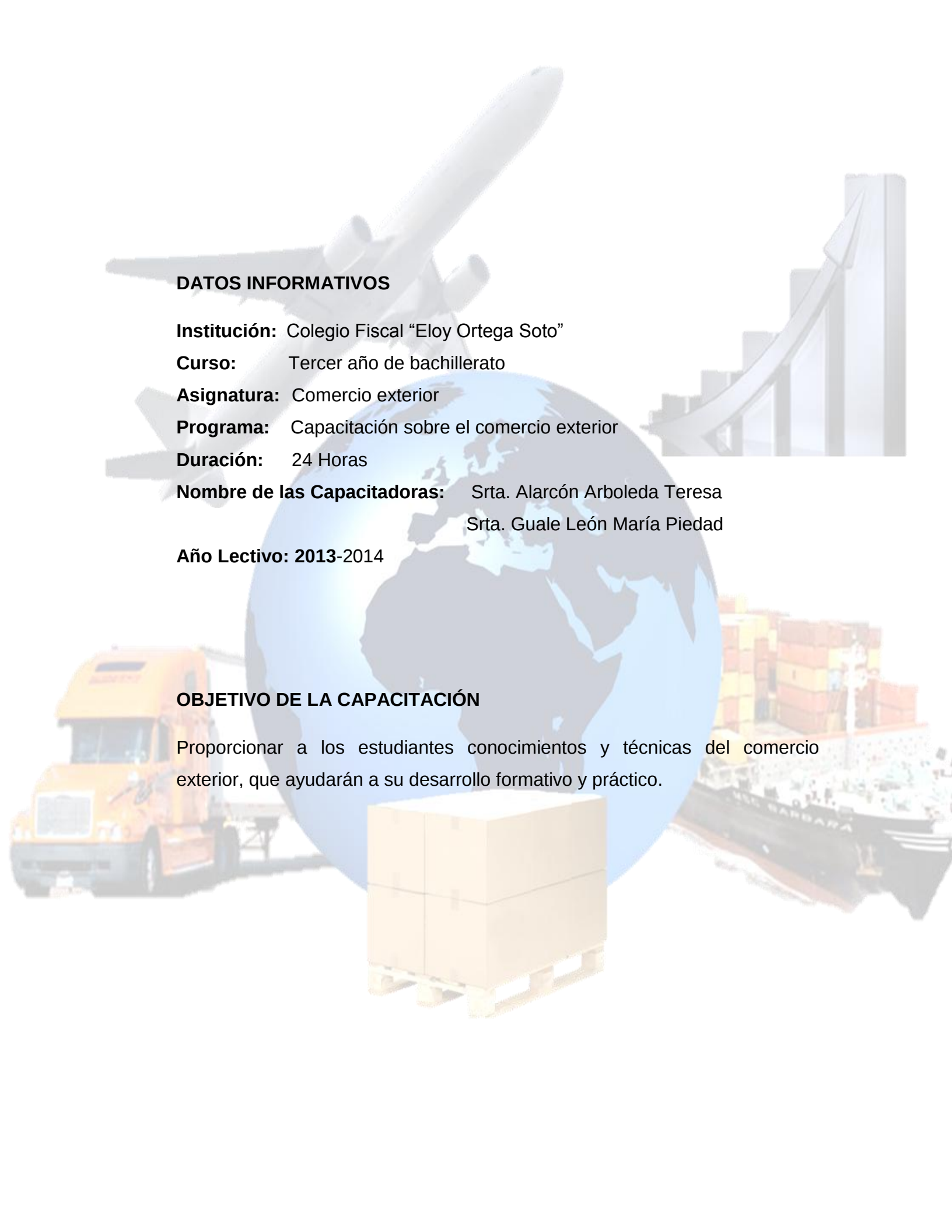
ALARCÓN ARBOLEDA RUTH TERESA

GALE LEÓN MARÍA PIEDAD

ASESORA DE TESIS:

Mg. LILIAN REZA SUÁREZ





DATOS INFORMATIVOS

Institución: Colegio Fiscal “Eloy Ortega Soto”

Curso: Tercer año de bachillerato

Asignatura: Comercio exterior

Programa: Capacitación sobre el comercio exterior

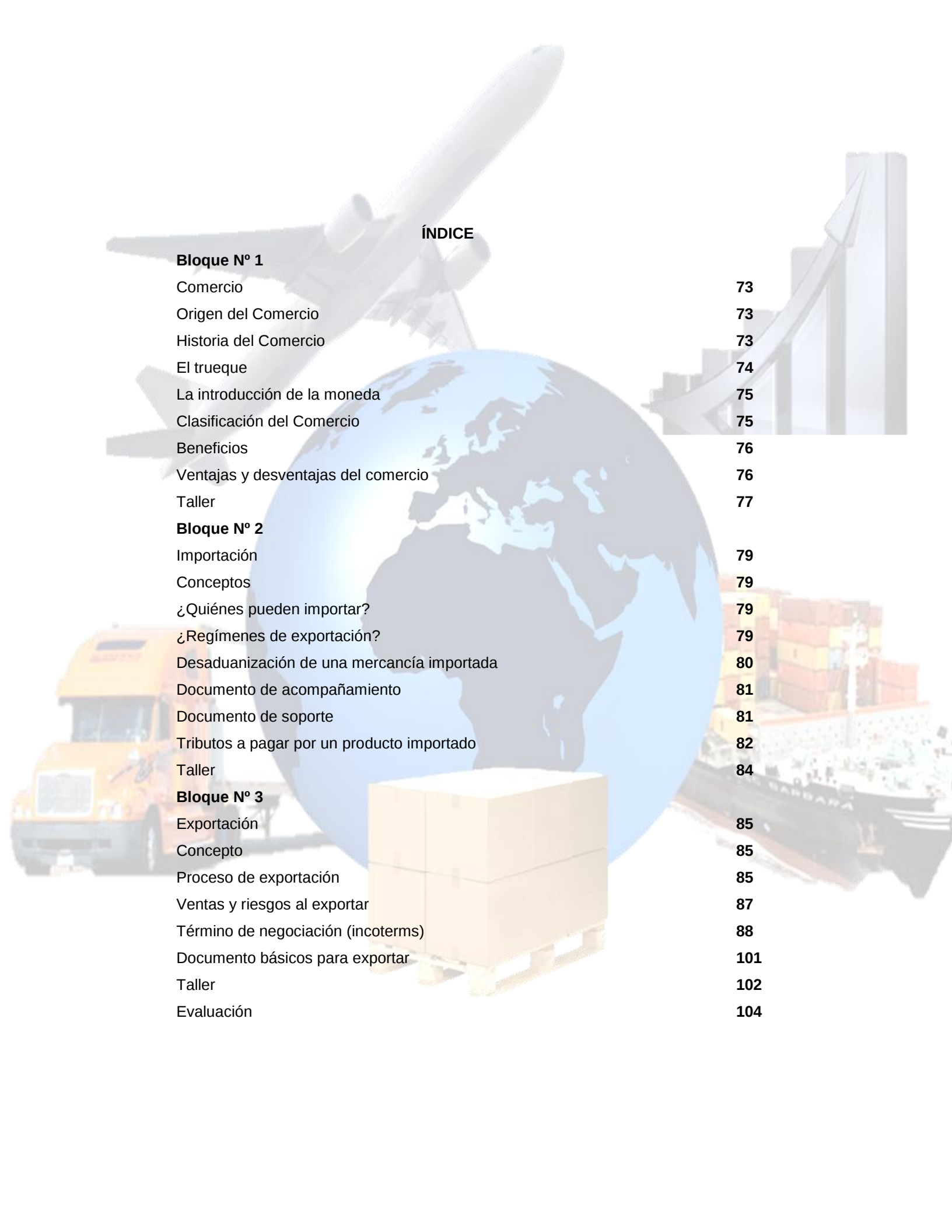
Duración: 24 Horas

Nombre de las Capacitadoras: Srta. Alarcón Arboleda Teresa
Srta. Gualé León María Piedad

Año Lectivo: 2013-2014

OBJETIVO DE LA CAPACITACIÓN

Proporcionar a los estudiantes conocimientos y técnicas del comercio exterior, que ayudarán a su desarrollo formativo y práctico.



ÍNDICE

Bloque Nº 1

Comercio	73
Origen del Comercio	73
Historia del Comercio	73
El trueque	74
La introducción de la moneda	75
Clasificación del Comercio	75
Beneficios	76
Ventajas y desventajas del comercio	76
Taller	77

Bloque Nº 2

Importación	79
Conceptos	79
¿Quiénes pueden importar?	79
¿Regímenes de exportación?	79
Desaduanización de una mercancía importada	80
Documento de acompañamiento	81
Documento de soporte	81
Tributos a pagar por un producto importado	82
Taller	84

Bloque Nº 3

Exportación	85
Concepto	85
Proceso de exportación	85
Ventas y riesgos al exportar	87
Término de negociación (incoterms)	88
Documento básicos para exportar	101
Taller	102
Evaluación	104

The background is a collage of business-related images. It includes a line graph with an upward-trending arrow, a group of stylized human figures, a large blue arrow pointing upwards, and a globe. The word 'Capacitación' is written in large blue letters at the top right, and 'GRUPO' is written in smaller blue letters below it.

CAPACITACIÓN SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR





BLOQUE N° 1

COMERCIO

ORIGEN

El comercio proviene del latino **COMMERCĬUM** que se refiere a la actividad socioeconómica, que consiste en el intercambio de productos, que sean libres para la compra y venta de bienes y servicios en el mercado, ya sea para su uso, para su venta o su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por movimientos comerciales o industriales, entendemos que el intercambio de bienes o de servicios se efectúa a través de un comerciante o un mercader. El comerciante es la persona física o jurídica que se consagra al comercio en forma habitual, como las humanidades mercantiles, se utiliza también la palabra comercio para referirse a un establecimiento comercial o tienda.



HISTORIA DEL COMERCIO

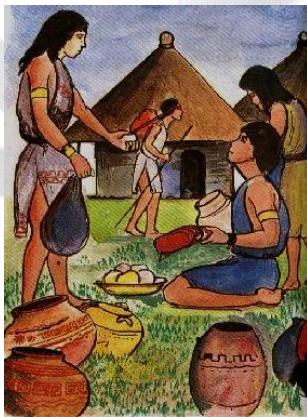
Los orígenes del comercio se remontan a finales del Neolítico, cuando se descubrió la agricultura.

Al principio, la agricultura que se practicaba para la subsistencia del pueblo, era dedicada a los asuntos agrícolas. Sin embargo, a medida que iban apareciendo nuevos desarrollos tecnológicos al día a día de los agricultores, como por ejemplo la fuerza animal, o el uso de diferentes herramientas, las cosechas obtenidas eran cada vez mayores. Así llegó el momento que nació el comercio, favorecido por dos factores:

Autoras: Alarcón Arboleda Ruth
Guale León María
Asesora de Tesis: Mg. Lilian Reza



- Las cosechas conseguidas eran mayores que la necesaria para la subsistencia de la comunidad.
- No era necesario que toda la comunidad se dedicara a la agricultura, por lo tanto parte de la población empezó a especializarse en otros asuntos, como la alfarería o la siderurgia.



Empezaron a intercambiarse con objetos entre las otras comunas estaban especializadas. Por lo tanto, los excedentes de las cosechas empezaron a intercambiarse con otros objetos en los que otras comunidades estaban especializadas. Normalmente estos objetos eran elementos para la defensa de la comunidad como armas, no solo se podían intercambiar bienes y alimentos sino también un intercambio de tecnologías, entre otro trabajo en hierro, bronce, la rueda, el torno, etc.

TRUEQUE

El trueque era la manera más antigua que comenzaron nuestros ancestros a comercializarse. Se trata del intercambio de mercancías por otra del mismo valor.



El principal inconveniente es que las dos partes tenían que coincidir en las necesidades de las mercancías ofertadas por la otra tribu, para solucionar este problema optaron una serie de intermediarios que almacenaban las mercancías involucradas en las transacciones comerciales, y por este tipo de comercio fue dejado y rápidamente apreció la moneda.



El trueque lo conocemos como sistema de comercio y fue cuando no existían las monedas ni los billetes.

INTRODUCCIÓN DE LA MONEDA

La moneda, era un medio acordado por la comunidad para hacer el intercambio de mercancías y bienes, no solo servía para el cambio sino era una herramienta para almacenar valor, había diferentes tipos de dinero como, desde cerdos, dientes de ballena, cacao, o determinados tipos de conchas marinas. Sin embargo, el más extendido sin duda a lo largo de la historia es el oro, es decir que las monedas estaban hechas de metales como oro o plata y la cantidad de metal que tenían era el valor nominal de la moneda.



Solo eso servía dentro de la comunidad, es decir si el elemento de intercambio de una comunidad eran dientes de ballena, aquellos dientes no tenían ningún valor fuera de la comunidad.

CLASIFICACIÓN DEL COMERCIO

- **Comercio mayorista** : Es la compra, venta de la mercancía, cuyo cliente no es el consumidor final de las mercancías, con el objetivo de entregar a otra empresa, que la explote como materia prima para su transformación en otro producto.
- **Comercio minorista** : Es la compra, venta de las mercancías, cuyo cliente es el consumidor final del producto.



- **Comercio interior:** Son las transacciones que se realiza en el mismo país, sujeto al mismo gobierno.
- **Comercio exterior:** Son las transacciones que se realiza entre personas de un país con otros.

BENEFICIOS

Cuando dos o más países venden sus bienes y servicios, se producen innumerables ventajas. Algunas de éstas son:

- Impulso del bienestar económico y social.
- Estabilidad de los precios.
- Aumento de la productividad y competitividad.
- Menor riesgo de pérdidas económicas.

VENTAJAS

- Mejora la calidad de vida de los habitantes.
- Incrementan y diversifican las exportaciones e importaciones.
- Apertura de nuevos mercados.

DESVENTAJAS

Las desventajas se dan a la hora de la negociación y también se daría a la situación económica, política y social de un país.



TALLER N° 1

Nombre: _____

Curso: _____

Especialidad: _____

En la sopa de letras encontrar las siguientes palabras:

Intercambio Trueque Producto Bienes Economía Servicio

Comercio Aduana

i	N	T	e	R	C	a	M	b	i	o
w	O	I	c	R	E	m	O	c	b	a
q	V	T	ñ	X	X	t	L	s	j	i
r	B	K	r	Z	C	y	E	x	m	m
s	D	A	d	U	A	n	A	v	n	o
g	Q	Y	d	Q	E	r	J	n	b	n
j	Y	O	k	I	Q	q	G	h	q	o
u	R	W	b	P	W	o	U	z	w	c
p	Ñ	c	j	O	I	c	R	e	s	e



UNIR CON LÍNEAS

Comercio Mayorista



Es la compra-venta de mercadería, cuyo comprador es el consumidor final de la misma, es decir quien usa o consume mercancías

Comercio Minorista



Es el que se realiza entre personas que se encuentran presentes en el mismo país, sujetos al mismo gobierno

Comercio Interior



Con el objetivo de vendérsela a otro comerciante o a una empresa, que la emplee como materia prima para su transformación en otra mercancía o producto.



BLOQUE N° 2

IMPORTACIÓN

Es la compra de bienes y servicios nacionales exportados por un país, para el uso o consumo para el país, puede ser cualquier producto recibido de la frontera.



¿QUINES PUEDEN IMPORTAR?

Todas las personas Naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país, señalando su Registro Único de Contribuyentes - RUC en la Declaración Única de Aduanas - DUA.

REGÍMENES DE IMPORTACIÓN

- Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI)
- Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI)
- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Art. 149 COPCI)
- Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria (Art. 150 COPCI)



- Transformación bajo control Aduanero (Art. 151 COPCI)
- Depósito Aduanero (Art. 152 COPCI)
- Reimportación en el mismo estado (Art. 152 COPCI)

DESADUANIZACIÓN DE UNA MERCANCÍA IMPORTADA

Para realizar cualquier gestión de desaduanización de mercancías, el servicio de un Agente Acreditado por el SENA (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador).

El listado de Agentes de Aduana autorizados se encuentra en la página web: www.aduana.gob.ec.

La declaración aduanera de Importación (DAI) será realizada de manera electrónica, y física en los procesos en que establezca la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, se asigne un aforo físico o documental, esta deberá realizar el mismo día con la entrega digital de los documentos de acompañamiento y de soporte, que no se puedan presentar en formato electrónico.

Cuando no se cumple como está indicado tendrán solo treinta días mas, o sino quedara como abandono tácito según establecido en el art. 142 del COPCI con multa por falta establecida en el el literal d) del art. 193 del COPCI. (Art. 67 Reg. COPCI).





Los documentos digitales que acompañan a la DAI a través del ECUAPASS son:

- Documento de acompañamiento.
- Documento de soporte.

DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO

Son aquellos que son designados, deben proceder y afirmar antes del ingreso de la mercancía deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean requeridos. (Art. 72 Reg. COPCI).

DOCUMENTOS DE SOPORTE

Las documentaciones originales, ya sea en físico o electrónico, deberán estar en el archivo del Agente de Aduanas al momento de la presentación o entrega de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a Ley. (Art. 73 Reg. COPCI).

- Factura Comercial
- Certificado de Origen (cuando proceda)
- Documentos que el SENAIE o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios.

El Sistema le otorgará un número de validación (Refrendo) y el **CANAL DE AFORO** que corresponda:



- Canal de Aforo Automático (Art. 80 RCOPCI)
- Canal de Aforo electrónico (Art. 81 RCOPCI)
- Canal de Aforo documental (Art. 82 RCOPCI)
- Canal de Aforo Físico Intrusivo (Art. 83 RCOPCI)
- Canal de Aforo físico No Intrusivo (Art. 83 RCOPCI)

TRIBUTOS A PAGAR POR UN PRODUCTO IMPORTADO

Para pagar los tributos del comercio exterior es necesario conocer la clasificación arancelaria del producto importado. Los tributos son derechos arancelarios, impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros.

AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)

Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación).

FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)

Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación.



ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)

Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen. (Consulte en la página del SRI: www.sri.gob.ec, link: Impuestos)

IVA (Impuesto al Valor Agregado)

Administrado por el SRI. Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE





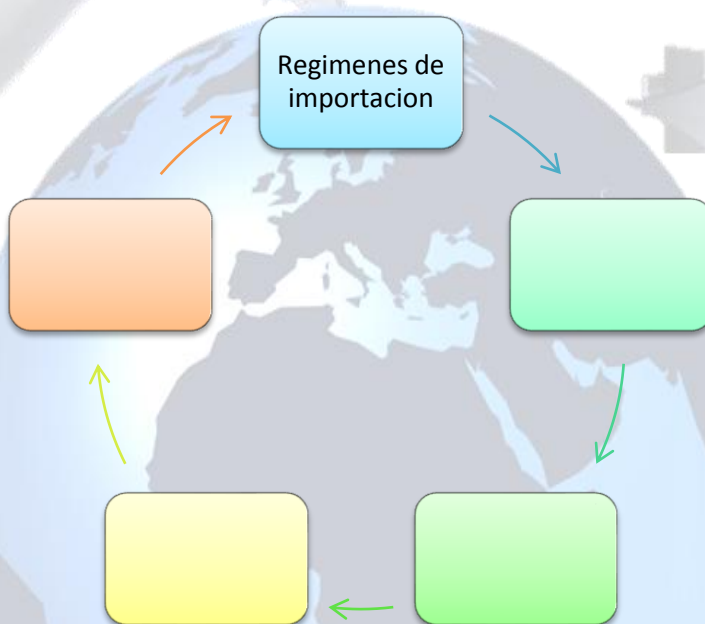
TALLER N° 2

Nombre: _____

Curso: _____

Especialidad: _____

Complete el siguiente cuadro



Subraye la respuesta correcta

Cuáles son los Tributos del comercio exterior

Ice IVA porcentaje Advaloren comercio
impuesto

Quiénes pueden importar

Animales Personas Extranjeros Ecuatorianos Copci
Institución

Autoras: Alarcón Arboleda Ruth
Guale León María
Asesora de Tesis: Mg. Lilian Reza



BLOQUE N°3

EXPORTACIÓN

Concepto.- es el conjunto de mercancías para la venta, enviado a otra parte del mundo para ser consumido en el exterior.



PROCESO DE EXPORTACIÓN

En el nuevo sistema ECUAPASS se transmite electrónicamente la Declaración Aduanera de Exportación (DAE), esta declaración es acompañada con una factura comercial o proforma, y toda aquella documentación necesaria previo al embarque de las mercancías, dicha declaración crea un vínculo legal entre el exportador (declarante) y el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante.
- Descripción de mercancía por ítem de factura.
- Datos del consignante.

Autoras: Alarcón Arboleda Ruth
Guale León María
Asesora de Tesis: Mg. Lilian Reza



- Destino de la carga.
- Cantidades.
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Cuando la DAE es aceptada, las mercancías ingresan a zona primaria del distrito donde se embarcó el bien o servicio, después es registrada y almacenada por el deposito temporal previo a la exportación. Al momento de exportar la mercadería se notificara al canal de aforo asignado; estos pueden ser:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, para el embarque, será automática al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al delegado a cargo del trámite, al momento de la aceptación de la carga, luego de lo cual emanará a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades.



Cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

VENTAJAS Y RIESGOS DE EXPORTAR.

Ventajas

- Incremento en las ganancias
- Nuevos Mercados
- Aumento del ciclo de vida del producto o servicio
- Equilibrio en períodos de baja demanda nacional
- Reducción del costo fijo unitario
- Incremento en el número de clientes
- Mejor utilización del personal de la empresa
- Incremento de la productividad
- Nuevas líneas de productos y servicios

Riesgos

- Lanzarse a ciegas
- Riesgos financieros
- Riesgos legales
- Riesgos políticos



TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN (INCOTERMS)

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, administrados por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las normas comerciales incluidas en la transacción de compraventa internacional.

REGLAS PARA CUALQUIER MODO DE TRANSPORTE

CFR (Cost and Freight) - Costo y Flete (puerto de destino convenido)

Con este término la empresa debe encargarse de contratar la bodega del barco y pagar el flete hasta destino, el riesgo de pérdida o daño de las mercaderías así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

El término CFR exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque Y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)



Obligaciones del Comprador.

- Pago de la Mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

CIF (Cost, Insurance and Freight) - Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido, aquí el vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)



Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

CIP (Carriage and Insurance Paid to) - Transporte y Seguro Pago Hasta (lugar de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido, también le toca al vendedor conseguir un seguro de riesgo al momento del transportar las mercancías.

El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)



- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"
- Demoras

CPT (Carriage Paid To) - Transporte Pagado Hasta (lugar de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido; con este término el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste sucedido después de que las mercaderías hayan sido entregadas.

El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)



- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"
- Demoras

DAF (Delivered At Frontier) - Entregadas en Frontera (lugar convenido)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar las mercancías cuando la ha puesto en la Aduana despachada para la exportación en el punto y lugar convenido por las partes.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte cuando las mercaderías deban entregarse en una frontera terrestre.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)



- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)(parcial)
- Seguro (parcial)

Obligaciones del Comprador

- Pagos de la Mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación) (parcial)
- Seguro (parcial)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

DP (Delivered Duty Paid) - Entregadas Derechos Pagados (lugar de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega las mercaderías al comprador, despachadas para la importación, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el lugar de destino acordado.

El vendedor asume todos los costos y riesgos producidos al transportar las mercaderías hasta el lugar, incluyendo los trámites aduaneros, pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas para la importación en dicho país.

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)



- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

Obligación del comprador

- Pagar la mercadería

DDU (Delivered Duty Unpaid) - Entregadas Derechos No Pagados (lugar de destino convenido)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía al comprador en el lugar convenido del país de importación, y el Vendedor asume todos los gastos y riesgos que sufra la mercancía, hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otros cargos oficiales exigibles a la importación).

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)



- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

DEQ (Delivered Ex-Quay) - Entregadas en Muelle (puerto de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador, sin despachar para la importación, en el muelle o puerto acordado.

El término DEQ exige que el comprador despache las mercaderías para la importación y que pague todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas de la importación.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)



Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Demoras

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior o para el transporte multimodal

DES (Delivered Ex Ship) - Entregadas Sobre Buque (puerto de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega las mercaderías al comprador a bordo del buque, no despachadas para la importación, en el puerto de destino acordado.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)



- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

EXW (Ex-Works) - En Fábrica (lugar convenido)

Significa que el vendedor entrega la mercadería al comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar acordado (es decir, fábrica, almacén, etc.), este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costos y riesgos.

Obligaciones del Vendedor.

- Entrega de la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería
- Flete interno (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Transporte y seguro (lugar de importación a planta)



FAS (Free Along Ship) - Libre al Costado del Buque (puerto de carga convenido)

Significa que el trabajo del vendedor finaliza una vez que la mercadería es puesta al costado del buque, en el puerto de embarque pactado. Esto quiere decir que el comprador ha de asumir todos los costos y riesgos de pérdida o daño de las mercaderías desde aquel momento.

El término FAS exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Obligaciones del Vendedor

- Mercadería y Documentos Necesarios
- Empaque Y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- Pagos de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Seguro y flete (lugar de importación a planta)
- Demoras



FCA (Free Carrier) - Libre Transportista (lugar convenido)

Significa que el vendedor entrega la mercadería para la exportación al transportista propuesto por el comprador, en el lugar acordado. El lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las partes.

Este término puede emplearse en cualquier medio de transporte incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del vendedor.

- Entrega de la Mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del comprador

- Pagos de la mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras



FOB (Free On Board) - Libre a Bordo (puerto de carga convenido)

La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobre pasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto.

El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

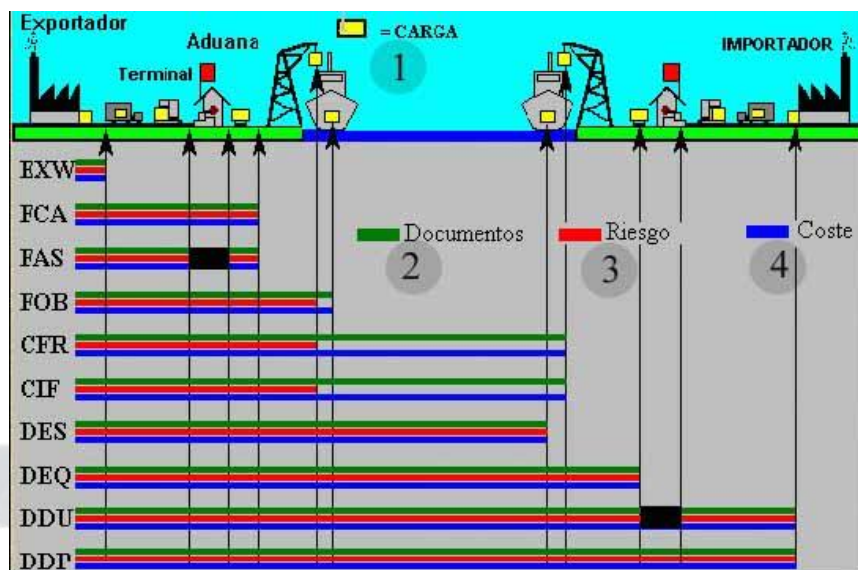
Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesario
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete (lugar de importación a planta)
- Demoras



DOCUMENTACIÓN BÁSICA DE EXPORTACIÓN

- Información básica antes de realizar cualquier transportación
- Revisión general de los documentos comunes.
- Revisión general de los documentos específicos.



TALLER N° 3

Nombre: _____

Curso: _____

Especialización: _____

Complete los espacios en blanco según corresponda :

Exportación: Es la.....de.....o servicios, a
otro..... fuera del estado, el cual..... Ingresos al.....

Encierre en un círculo las ventajas que tiene exportar

Incremento en las ganancias

Nuevos Mercados

Estabilidad laboral

Reducción del costo fijo unitario
comerciales

Reduce las barreras

Incremento de la productividad

Escriba los riesgos que tiene una exportación

-
-
-
-

Autoras: Alarcón Arboleda Ruth
Guale León María
Asesora de Tesis: Mg. Lilian Reza



Identifique por medio de los dibujos cuándo es una exportación y explique porqué:



Pórqe:

Escriba el significado de las siguientes siglas:

CFR

CIF

FOB

EX WORK

FAS

DAE



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

COLEGIO FISCAL
MIXTO

“ELOY ORTEGA SOTO”



Evaluación Final

**Autoras: Alarcón Arboleda Ruth
Guale León María
Asesora de Tesis: Mg. Lilian Reza**



Evaluación

Nombre: _____

Curso: _____

Especialización: _____

En la sopa de letra encontrar las siguientes palabras.

Intercambio Trueque Producto Bienes Economía Servicio

Comercio Aduana

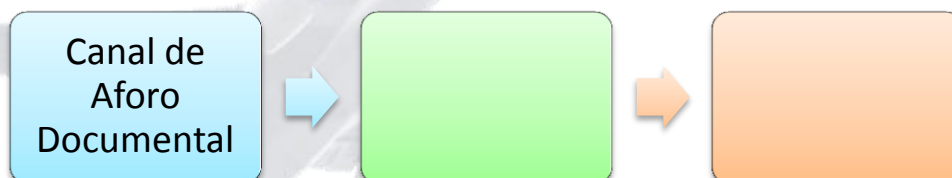
i	N	T	e	R	c	a	M	b	i	o
w	O	I	c	R	e	m	O	c	m	a
q	V	T	ñ	X	x	t	L	s	j	i
r	B	K	r	Z	c	y	E	x	m	m
s	D	A	d	U	a	n	A	v	n	o
g	Q	Y	d	Q	e	r	J	n	b	n
j	Y	O	k	I	q	q	G	h	q	o
u	R	W	b	P	w	o	U	z	w	c
p	Ñ	C	j	O	i	c	R	e	s	e

Complete los espacios en blanco según corresponda

Exportación: Es la.....de.....o servicios, a
otro..... fuera del estado, el cual..... Ingresos
al.....



Existen 3 canales de aforo, cuáles son:



Escriba el significado de las siguientes siglas:

CFR

CIF

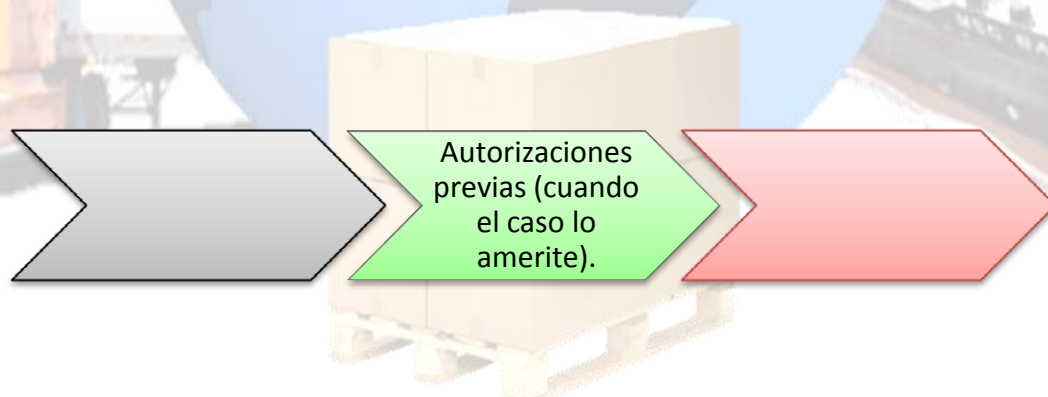
FOB

EX WORK

FAS

DAE

Cuáles son los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS



ACTIVIDADES

- Dinámicas con los estudiantes.
- Desarrollo de las Unidades.
- Entrega de Folletos.
- Talleres en clases.
- Evaluación.

RECURSOS

HUMANOS:

- Autoridades
- Docentes
- Alumnos
- Investigadoras

Capacitadora Ruth Teresa Alarcón Arboleda.

Capacitadora María Piedad Guale León.

MATERIALES Y TECNOLÓGICOS

- Bibliografía
- Folletos
- Marcadores
- Enfocus
- Computadora
- Pen Drive
- Cámara fotográfica

ECONÓMICOS

- Egresos autofinanciado por las autoras del proyecto \$457.00

ASPECTOS LEGALES

El aspecto legal de nuestra propuesta se basa en el siguiente artículo

Art. 26.- La educación es un derecho de las personas a lo largo de su vida y un deber ineludible e inexcusable del Estado. Constituye un área prioritaria de la política pública y de la inversión estatal, garantía de la igualdad e inclusión social y condición indispensable para el buen vivir.

Las personas, las familias y la sociedad tienen el derecho y la responsabilidad de participar en el proceso educativo.

Art. 343.- El sistema nacional de educación tendrá como finalidad el desarrollo de capacidades y potencialidades individuales y colectivas de la población, que posibiliten el aprendizaje, y la generación y utilización de conocimientos, técnicas, saberes, artes y cultura. El sistema tendrá como centro al sujeto que aprende, y funcionará de manera flexible y dinámica, incluyente, eficaz y eficiente.

Art. 344.- El sistema nacional de educación comprenderá las instituciones, programas, políticas, de recursos y actores del proceso educativo, así como acciones en los niveles educación inicial, básica y bachillerato, y estará articulado con el sistema de educación superior.

FUNDAMENTO PEDAGÓGICO

Nuestra propuesta se fundamenta en la pedagogía, que es el arte de educar, a niños y adolescentes menores de 18 años, y por ende nuestro objeto de estudio son los alumnos del Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”, a los cuales les impartiremos conocimientos referentes al comercio exterior, ellos aprenderán la importancia de hacer una exportación e importación.

Nuestro objetivo, es diseñar, implementar y capacitar a los estudiantes para que enriquezcan sus conocimientos, que les permita mejorar sus habilidades, destrezas y metodologías aprendidas a lo largo de su formación estudiantil.

Dentro de nuestro aspecto pedagógico resaltaremos al constructivismo, porque busca ayudar a los estudiantes a difundir, reacomodar, o transformar la información actual.

El fin de nuestro proyecto es, brindar a los futuros bachilleres, opciones de cambio y prosperidad para su familia y a su vez a la comunidad y al país, conociendo más sobre el comercio exterior permitirá que los alumnos, desarrollen sus habilidades y descubran nuevas formas de generar ingresos y puedan tener una vida llena de éxitos por medio del comercio exterior.

FUNDAMENTO SOCIOLÓGICO

En el sector social donde está ubicado el Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”, existe un ambiente humanista, el cual es positivo, porque los estudiantes cuentan con el apoyo de la comunidad y desean que los alumnos se superen, y alcancen sus sueños siendo ellos mismos los que decidan por su bienestar y el de su familia.

Nuestra propuesta ha tenido un buen avance, porque al tratar con los alumnos, es notorio su interés por el cambio entre ellos y a su vez están interesados en conocer más acerca del comercio exterior, ya que consideran que en la actualidad, el estudio es indispensable para mejorar la condición social de sus familias y por ende el de la sociedad.

El aspecto sociológico de nuestra propuesta está en el accionar educativo, se orienta a la formación de ciudadanos y ciudadanas en un sistema de valores que les permita interactuar con la sociedad y demostrar respeto, responsabilidad, honestidad y solidaridad, dentro de los más elevados principios de la vida.

VISIÓN MISIÓN Y POLÍTICAS DE LA PROPUESTA

VISIÓN

En Diciembre del 2013, se implementará una capacitación sobre la definición científica-teórica del comercio exterior, para que los estudiantes adquieran y concientice, la importancia que engloba la materia de comercio exterior.

MISIÓN

Lograr que, los estudiantes del Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto” por medio de la capacitación sobre el comercio exterior, se interesen en conocer las conceptos básicos de la materia, para insertarlo al mundo laboral, productivo de acuerdo a la necesidad del entorno.

POLÍTICAS

- Establecer un reglamento de asistencia y aprobación de la capacitación.
- Durante la capacitación debe estar un docente dentro del aula.

BENEFICIARIOS

Los principales beneficiarios del presente proyecto educativo son:

- Estudiantes del tercer año de bachillerato especialización contabilidad e informática, del Colegio Fiscal Mixto Eloy Ortega Soto.
- Directivos con una mayor responsabilidad de trabajo, con los alumnos.
- Docente con un alto grado de conocimiento.
- Plantel, ya que contarán con mayor prestigio en la comunidad.
- Comunidad en general, tendrán bachilleres con mayor capacidad de conocimientos.

IMPACTO SOCIAL

Los habitantes de la cooperativa Antonio Neumame, en el cual está situado el colegio, tendrá jóvenes capacitados en una área comercial y empresarial como es el comercio exterior, por lo tanto el impacto que generará en este entorno será positivo ya que la acumulación de conocimientos le servirá no solo al estudiantes en su formación, sino que la sociedad contará con excelentes bachilleres. El impacto social que causará esta propuesta, al diseñar e implementar un programa de capacitación sobre el comercio exterior, en este plantel, es importante ya que los estudiantes, despertarán su entusiasmo en descubrir los mecanismos que tiene el comercio exterior para aplicarlo en su vida cotidiana.

CONCLUSIÓN

Después de observar la problemática en el Colegio Fiscal Mixto “Eloy Ortega Soto”, nos vimos en la necesidad de compartir nuestros conocimientos obtenidos en la Facultad de Filosofía Letras Y Ciencia de la Educación carrera Comercio Exterior, a través de la **implementación de un programa de capacitación sobre el comercio exterior**, donde explicaremos conceptos básicos de esta asignatura que le permitirá a los estudiantes, desarrollar una visión diferente de lo que es el comercio exterior.

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS RELEVANTES

PEDAGOGIA

Se denomina pedagogía a la ciencia encargada del estudio de la educación como fenómeno social. El término se deriva de las raíces griegas “paidos” (niño) y “gogía” (conducir); en efecto, en la antigua Grecia, el pedagogo era el esclavo encargado de educar a los niños. Con el tiempo la palabra adquiere nuevos matices hasta convertirse en la disciplina encargada de abocarse a la transmisión eficiente de conocimientos. Es así como cualquier persona integrada al ámbito docente debe tener conocimientos en esta materia.

CAPACITACIÓN

En términos generales, capacitación refiere a la disposición y aptitud que alguien observará en orden a la consecución de un objetivo determinado.

Básicamente la Capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización, por ejemplo, adquirirá los conocimientos y las habilidades técnicas necesarias para acrecentar su eficacia en el logro de las metas que se haya propuesto la organización en la cual se desempeña.

IMPLEMENTACIÓN

La palabra implementar permite expresar la acción de poner en práctica, medidas y métodos, entre otros, para concretar alguna actividad, plan, o misión, en otras alternativas.

La de implementar es una palabra que forma parte de nuestro lenguaje cotidiano y que entonces como tal la solemos emplear en diversos contextos y ámbitos.

COMERCIO EXTERIOR

El comercio es una actividad que consiste en la compra o venta de bienes para su transformación, su reventa o su utilización. Es una transacción que implica el cambio de una cosa por otra, generalmente dinero. Internacional, por su parte, es aquello perteneciente o relativo a dos o más países o que ha trascendido las fronteras de una nación.

POBLACION

El concepto de población proviene del término latino *populatio*. En su uso más habitual, la palabra hace referencia al grupo formado por las personas que viven en un determinado lugar o incluso en el planeta en general. También permite referirse a los espacios y edificaciones de una localidad u otra división política, y a la acción y las consecuencias de poblar.

SOCIOLOGIA

La sociología es una ciencia que se dedica al estudio de los grupos sociales (conjunto de individuos que conviven agrupados en diversos tipos de asociaciones). Esta ciencia analiza las formas internas de organización, las relaciones que los sujetos mantienen entre sí y con el sistema, y el grado de cohesión existente en el marco de la estructura social.

DISEÑO

se define como el proceso previo de configuración mental, "pre-figuración", en la búsqueda de una solución en cualquier campo. Utilizado habitualmente en el contexto de la industria, ingeniería, arquitectura, comunicación y otras disciplinas creativas.

PROGRAMA

El concepto de programa (término derivado del latín *programma* que, a su vez, tiene su origen en un vocablo griego) posee múltiples acepciones. Puede ser entendido como el anticipo de lo que se planea realizar en algún ámbito o circunstancia; el temario que se ofrece para un discurso; la presentación y organización de las materias de un cierto curso o asignatura; y la descripción de las características o etapas en que se organizan determinados actos o espectáculos artísticos.

EXPORTACION

Exportación tiene su origen en el vocablo latino *exportatio* y menciona a la acción y efecto de exportar (cuando un país vende mercancías a otro). La exportación también es el conjunto de las mercancías o géneros que se exportan

IMPORTACION

La importación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para el uso o consumo interno de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. Las importaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

Bibliografía

Arias. (2004). Investigacion de Campo.

Colegio. (2013). Copyright © 2013. All Rights Reserved. Colegio Eloy Ortega Soto. Recuperado el 15 de Julio de 2013, de <http://eloyortegasoto.com/>

ROSSMAN, M. y. (1989). Tecnicas de observacion .

SAS, A. N. (2013). businesscol.com. Recuperado el 15 de Agosto de 2013, de <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>

SENAE. (Diciembre de 2012). Aduana del ecuador . Recuperado el 10 de Agosto de 2013, de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

SENAE. (Diciembre de 2012). Aduanas del Ecuador. Recuperado el Agosto de 2013, de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_import.action

Historia de la educación y de la pedagogía Buenos Aires : Losada, 1994
Lorenzo, Luzuriaga.

ANEXOS

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y
CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
COMERCIO EXTERIOR Telefax: 2692-
384 Teléf: 2692-386
Apartado 471

Guayaquil, agosto 21 del 2013.

Sr. Ledo.
Marcos Monserrate Canales
RECTOR
COLEGIO FISCAL "ELOY ORTEGA SOTO"

De mi consideración:

La Carrera de Comercio Exterior de la Facultad de Filosofía, Letras y Ciencias de la Educación de la Universidad de Guayaquil, solicita se brinden las facilidades a las egresadas SRTAS. ALARCON ARBOLEDA RUTH TERESA Y GUALE LEON MARIA PIEDAD, la cual se encuentran realizando su proyecto de tesis sobre el Tema: TEMA: DISEÑO DE UN PROGRAMA CAPACITACION SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR A LOS ESTUDIANTES DEL 3ER AÑO DE BACHILLERATO DEL COLEGIO FISCAL MIXTO ELOY ORTEGA SOTO. PROPUESTA: IMPLEMENTAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR A LOS ESTUDIANTES DEL 3ER AÑO DE BACHILLERATO DEL COLEGIO FISCAL MIXTO ELOY ORTEGA SOTO, para poderse incorporar como Licenciadas en esta carrera.

Seguro de contar con su apoyo, el cual brindará un aporte a las prácticas académicas y laborables a nuestras instituciones.

Atentamente,

Ing. Abel Abad Castillo

DIRECTOR DE LA CARRERA
Ma. Isabel





UNIDAD EDUCATIVA FISCAL
ELOY ORTEGA SOTO

Educamos para tener patria

OFICIO #0187-13 DEPT. SEC. EOS

Guayaquil, Noviembre 19 del 2013

Sr. Ing. Abel Abad Castillo
Director/ Facultad de Filosofía,
Letras y Ciencias de la Educación / Comercio Exterior
Universidad de Guayaquil
Presente-

De mis consideraciones:

El suscrito Rector del Colegio antes mencionado, autoriza y no tiene ningún inconveniente en permitirles a las **Srtas. Alarcón Arboleda Ruth Teresa y Guale León Marta Piedad**, desarrollen el Proyecto Educativo. Tema: "Diseño de un Programa de Capacitación sobre el Comercio Exterior", para los estudiantes del Tercer Año del Bachillerato, en la institución que dirijo, para la cual le doy las facilidades que amerita el caso y pueda desarrollar con éxito sus actividades planificadas.

Sin otro particular, me suscribo de usted.

Atentamente,

Msc. Marcos Monserrate Canales
Rector del Plantel





UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE FILOSOFIA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA: COMERCIO EXTERIOR
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS DOCENTES Y ESTUDIANTES DE LA UNIDAD EDUCATIVA FISCAL
MIXTA ELOY ORTEGA SOTO

INSTRUCCIONES

Marque con Una X en el casillero que corresponda a la columna de números que refleje su criterio tomando en cuenta los siguientes parámetros:

1. Muy de acuerdo.
- 2.- De acuerdo.
- 3.- En desacuerdo.
- 4.- Muy en desacuerdo.

Por favor lea detenidamente cada pregunta y consigne a todos los ítems.

Revise su cuestionario antes de entregarlo.

La encuesta es anónima

No.	Preguntas				
		1	2	3	4
1	¿Tiene usted conocimiento acerca del comercio exterior?				
2	¿En el Colegio, le han dado alguna vez una capacitación sobre el comercio exterior?				
3	¿Está de acuerdo, que se implemente el Programa de capacitación sobre el comercio exterior?				
4	¿Está de acuerdo que la capacitación sobre el comercio exterior, es importante para los estudiantes?				
5	¿Está usted de acuerdo en asistir a la capacitación sobre el comercio exterior?				
6	¿El comercio exterior genera uno de los principales ingresos de nuestro país?				
7	¿Le gustaría que en el colegio, se de una capacitación sobre el comercio exterior?				
8	¿Está de acuerdo que los docentes asistan a la capacitación sobre el comercio exterior, que se dará en las instalaciones del colegio?				

GRACIAS, POR SU COLABORACIÓN!!!!



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE FILOSOFIA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA: COMERCIO EXTERIOR
ENTREVISTA DIRIGIDA A LAS AUTORIDADES DE LA UNIDAD EDUCATIVA FISCAL MIXTA
“ELOY ORTEGA SOTO”

Lcdo. Marcos Monserrate Canales
Rector de la Unidad Educativa Fiscal “Eloy Ortega Soto”

La información que se solicita pretende conocer si está de acuerdo con la implementación del programa de capacitación sobre el comercio exterior.

Buenas tardes Lcdo. ¿Podría concederme una entrevista?

- 1) ¿Desde cuándo ejerce usted el cargo de Rector de este establecimiento?
- 2) ¿Está usted de acuerdo que se implemente el programa de capacitación sobre el comercio exterior? ¿Porque?
- 3) ¿Cree usted que hay el espacio y el lugar adecuado para dar la capacitación sobre el comercio exterior, en el colegio?
- 4) ¿Cree usted que el comercio exterior, genera uno de los principales ingresos de nuestro país? ¿Por qué?



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE FILOSOFIA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA: COMERCIO EXTERIOR
ENTREVISTA DIRIGIDA A LAS AUTORIDADES DE LA UNIDAD EDUCATIVA FISCAL MIXTA
“ELOY ORTEGA SOTO”

Lcdo. Tomas Arrata
Vicerrector de la Unidad Educativa Fiscal “Eloy Ortega Soto”

La información que se solicita pretende conocer si está de acuerdo con la Implementación del programa de capacitación sobre el comercio exterior.

Buenas tardes Lcdo. ¿Podría concederme una entrevista?

- 1) ¿Desde cuándo ejerce usted el cargo de vicerrector de este establecimiento?
- 2) ¿Está usted de acuerdo que se implemente el programa de capacitación sobre el comercio exterior? ¿Porque?
- 3) ¿Cree usted que hay el espacio y el lugar adecuado para dar la capacitación sobre el comercio exterior, en el colegio?
- 4) ¿Cree usted que el comercio exterior, genera uno de los principales ingresos de nuestro país? ¿Por qué?

MARCO ADMINISTRATIVO

[illegible]

PRESUPUESTO

INGRESOS:	Recursos propios	\$457,00
------------------	------------------	----------

RUBROS	CANT	C.UNIT	EGRESOS
Asesorías			200
Tintas (cartuchos)	2	\$30	60
Resma de papel Bond	3	3,50	10,50
Cyber	5h	0.50	2.50
Copias	200	0.02	4.00
Transporte			25.00
Imprevistos			25.00
Alimentación			100.00
Imprevisto			30.00
TOTAL			457,00

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DE LA INVESTIGACIÓN

[illegible]

Autoridades del Colegio Fiscal Mixto Eloy Ortega Soto.



Fachada del colegio Fiscal Mixto Eloy ortega soto



Realización de la Encuesta



Realización de la Encuesta



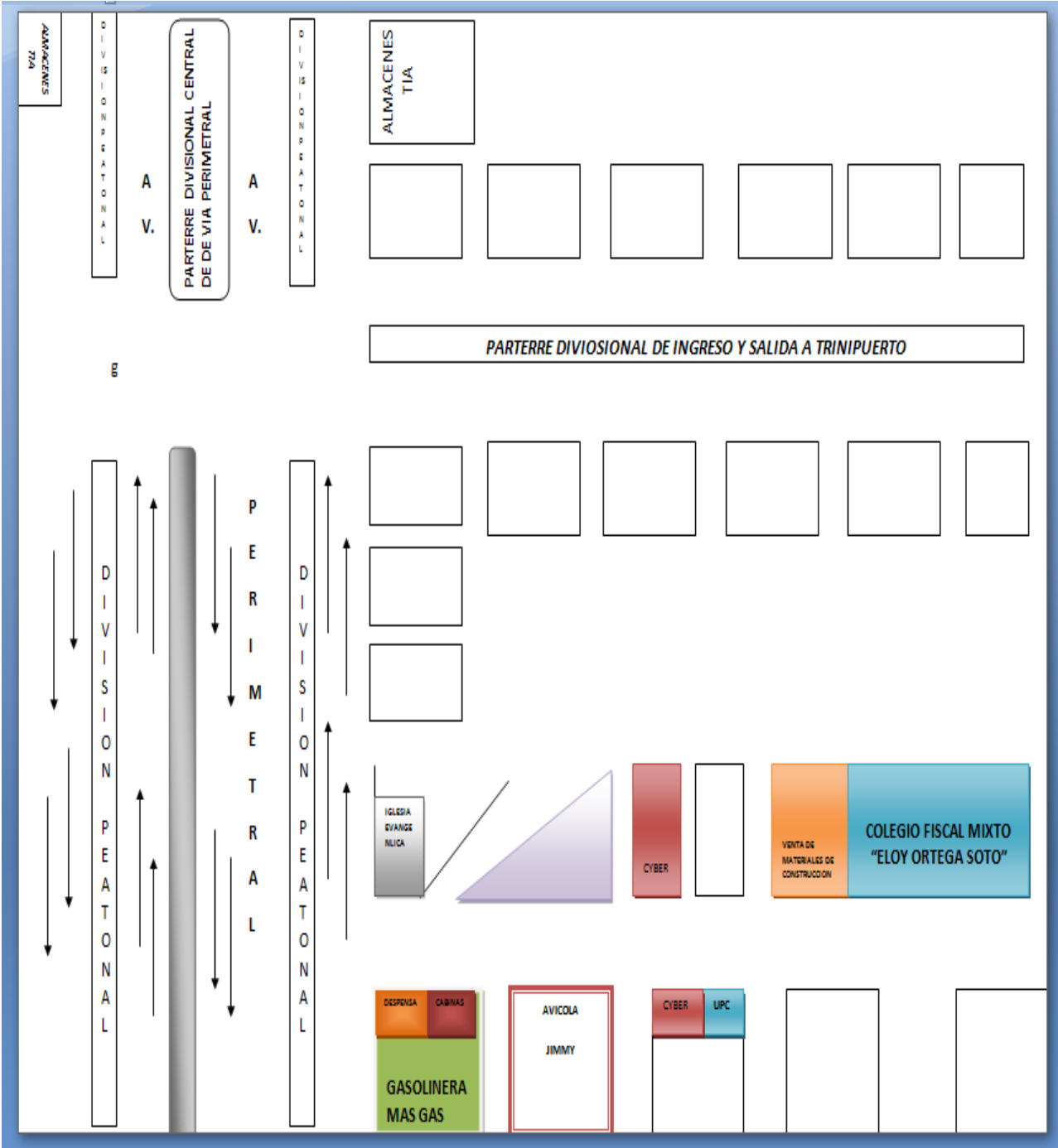
Estudiantes del Colegio Fiscal Mixto Eloy Ortega Soto
Especialidad: Informática



Estudiantes del Colegio Fiscal Mixto Eloy Ortega Soto
Especialidad: Contabilidad



CROQUIS



REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TITULO Y SUBTITULO:

TEMA: DISEÑO DE UN PROGRAMA CAPACITACIÓN SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR A LOS ESTUDIANTES DEL 3ER AÑO DE BACHILLERATO DEL COLEGIO FISCAL MIXTO ELOY ORTEGA SOTO.

PROPUESTA: IMPLEMENTAR UN PROGRAMA DE CAPACITACIÓN SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR A LOS ESTUDIANTES DEL 3ER AÑO DE BACHILLERATO DEL COLEGIO FISCAL MIXTO ELOY ORTEGA SOTO.

AUTOR/ES:

ALARCÓN ARBOLEDA RUTH TERESA
GUALE LEÓN MARIA PIEDAD

REVISORES :

MG. LILIAN REZA SUAREZ
ING. COMER.EXTE. JONNY NUÑEZ CEDEÑO
MSC. MARIA JARA CAISAGUANO

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD:

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

CARRERA: COMERCIO EXTERIOR

FECHA DE PUBLICACIÓN: 2013

N. DE PAGS: 119

ÁREAS TEMÁTICAS:

CONOCIMIENTO

PALABRAS CLAVE:

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

RESUMEN:

En el mundo moderno la creación e implementación y el surgimiento de nuevas asignaturas tienden a que las Unidades Educativas busquen y aporten un proceso de actualización e innovación en sus mallas curriculares, esto hace que se prepare a los estudiantes en campos que mandan la sociedad y para que ellos puedan a ser frente y se participe del crecimiento económico del país. El comercio exterior hoy en día se ha convertido en una de las principales vía de desarrollo para los países, lo que conlleva que los colegios e universidades ofrezcan a sus estudiantes esta materia. El diseño e implementación de un programa de capacitación sobre el comercio exterior para los estudiantes del tercer año de bachillerato del colegio Fiscal Eloy Ortega Soto. Es de gran importancia ya que hará que los estudiantes puedan adquirir los conocimientos necesarios y relevantes para que comprendan lo que es el comercio exterior y cómo influye su actual en el mundo. El diseño del programa esta direccionando a que los estudiantes logren tener una visión más amplia de lo que es el comercio exterior. El contenido del programa de capacitación además de ser actualizado, beneficiaría a los mismos ya que al darle a conocer una materia nueva para ellos, esto hará que se interesen cada vez más, en busca de conocimiento actuales y de interés no solo nacional sino también internacional como en este caso. El presente proyecto tiene como eje formado e integrador de la transferencia de conocimiento para los estudiantes que sean los beneficiarios en materia de comercio exterior; el cual contribuye un impacto social para los mismos.

La relación que debe tener la materia como ante mencionada en el ámbito Educativo es necesaria e importante, ya que debería plantearla como una vía de desarrollo social y económico.

N. DE REGISTRO (EN BASE DE DATOS):

LCE-CE-XIII-0022

N. DE CLASIFICACIÓN:

DIRECCIÓN URL (TESIS EN LA WEB):

ADJUNTO URL (TESIS EN LA WEB):

ADJUNTO PDF:

☒ X

SI

☐ NO

CONTACTO CON AUTORES/ES:

TERESA ALARCON ARBOLEDA
MARÍA PIEDAD GUALE LEÓN

TELÉFONO:

0968299942
0988756741

E-MAIL:

terelamas90@hotmail.com
mapia91@hotmail.com

CONTACTO EN LA INSTITUCION:

NOMBRE: Mcs. Marcos Monserrate Canales

TELÉFONO: 2697097 - 2697181

E-MAIL: eortegasoto@yahoo.ec