UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE FILOSOFÌA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÒN

CARRERA COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL EN EL EMPRENDIMIENTO

PROPUESTA: GUÍA INTERACTIVA

AUTOR:

VICTOR GONZALO ANASTACIO FRANCO

TUTORA: LCDA. KARINA MOESES JIMENEZ, MSc.

GUAYAQUIL - ECUADOR

2020

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

DIRECTIVOS

Lcdo. Santiago Galindo Mosquera, MSc.	Lcdo. Pedro Rizzo Bajaña, MSc.
DECANO	**VICE-DECANO**
Lcda. Olga Bravo Santos, MSc.	Ab. Sebastián Cadena Alvarado
DIRECTORA DE CARRERA	**SECRETARIO**

FACULTAD DE FILOSOFÌA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

CARRERA COMERCIO EXTERIOR

CERTIFICACIÓN DE LA TUTORA

Habiendo sido nombrado Lcda. Karina Moeses Jiménez, MSc. tutora del trabajo de titulación: "Comercialización internacional en el emprendimiento", certifico que el presente trabajo de titulación, elaborado por el estudiante Víctor Gonzalo Anastacio Franco, con cédula de ciudadanía 0924590391, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de Licenciado en Ciencias de la Educación, mención Comercio Exterior, ha sido REVISADO Y APROBADO en todas sus partes, encontrándose apto para su sustentación.

Lcda. Karina Moeses Jiménez, MSc.
CÉD. No.0920805918

FACULTAD DE FILOSOFÌA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

CARRERA COMERCIO EXTERIOR

Guayaquil, 19 de febrero de 2020

Sr. Dr.

SANTIAGO GALINDO MOSQUERA. MSc.

DECANO DE FACULTAD DE FILOSOFIA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACION

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

Ciudad. –

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el informe correspondiente a la **REVISIÓN FINAL** del Trabajo de Titulación Comercialización Internacional en el Emprendimiento. Guía Interactiva. del estudiante Víctor Gonzalo Anastacio Franco. Las gestiones realizadas me permiten indicar que el trabajo fue revisado considerando todos los parámetros establecidos en las normativas vigentes, en el cumplimento de los siguientes aspectos:

Cumplimiento de requisitos de forma:

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

Cumplimiento con el Reglamento de Régimen Académico:

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

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

Una vez concluida esta revisión, considero que el estudiante Víctor Gonzalo Anastacio Franco está apto para continuar el proceso de titulación. Particular que comunicamos a usted para los fines pertinentes.

Atentamente,

Lcda. Karina Moeses Jiménez, MSc

C.I. 0920805918

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

Yo, Víctor Gonzalo Anastacio Franco, con número de cédula 0924590391, certifico que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es: "Comercialización internacional en el emprendimiento, son de mi absoluta propiedad y responsabilidad Y SEGÚN EL Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN*, autorizo el uso de una licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la presente obra con fines no académicos, en favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso del mismo, como fuera pertinente.

Víctor Gonzalo Anastacio Franco
Céd.: 0924590391

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

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios por brindarme salud y permitirme terminar con éxito este proyecto por el que he luchado incansablemente a lo largo de estos años.

A mi madre Diana Franco que siempre me estuvo guiando a continuar con mis estudios. A mi padre Héctor Anastacio que siempre me extendió la mano cuando la necesite.

A mis abuelos Víctor y Argentina una mención especial porque gracias a ellos y a su apoyo incondicional, a sus consejos soy lo que soy hoy en día, este trabajo va dedicado con amor y cariño para todos ustedes.

Víctor Gonzalo Anastacio Franco

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad de Guayaquil a través de la Facultad de Filosofía y Letras por abrirme sus puertas ser mi Alma máter y mi templo del saber. A mis maestros que me impartieron sus conocimientos todos estos años.
A todos mis amigos y compañeros que hice en esta etapa de mi vida.
Un agradecimiento especial a mi tutora MSc. Karina Moeses, que gracias a sus orientaciones y sugerencias contribuyó a la realización y finalización con éxito de este proyecto de investigación

Víctor Gonzalo Anastacio Franco

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....i
DIRECTIVOS.....ii
CERTIFICACIÓN DEL/A TUTOR/A REVISOR/A iii
CERTIFICADO DE REVISION FINAL.....iv
LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE v
DEDICATORIA vi
AGRADECIMIENTO vii
ÍNDICE DE TABLAS xiii
ÍNDICE DE FIGURAS xiv
ÍNDICE DE GRAFICOS xv
ÍNDICE DE ANEXOS xvi
RESUMEN xvii
INTRODUCCIÓN 1
CAPÍTULO I 4
EL PROBLEMA 4
1.1 Planteamiento del problema 4
1.2 Formulación del problema 6
1.3 Sistematización del problema 6
1.4 Objetivos 7
1.4.1 Objetivo general 7
1.4.2 Objetivos específicos 7
1.4 Justificación e importancia 7
1.6 Delimitación 8
1.7 Premisa de la investigación 9
1.8 Operacional de las variables 9
Tabla 1. Definición operacional de las variables 9
CAPÍTULO II 10
MARCO TEÓRICO 10
2.1 Antecedentes de la investigación 10
2.2 Marco teórico conceptual 13
2.2.1 Comercio Internacional. Generalidades 13
2.2.2 El comercio internacional y su importancia en la educación 15
2.2.3 El comercio internacional como parte de las competencias laborales 16
2.2.4 Formación emprendedora 22

2.2.5 Emprendizaje 26
2.2.6 Modelo Educativo del Ministerio de Educación nuevas metodologías 31
2.2.7 Tendencias aplicadas en la educación del bachillerato 31
Gráfico Nº 1 34
Ámbitos de acción para el desarrollo del bachillerato 34
2.3 Fundamentación epistemológica 34
2.4 Fundamentación psicológica 35
2.5 Fundamentación Legal 35
CAPÍTULO III 37
METODOLOGÍA 37
3.1 Diseño de la investigación 37
3.2 Modalidad de la investigación 37
3.3 Tipos de investigación 38
3.3.1 Según su finalidad 38
3.3.2 Según su objetivo gnoseológico 38
3.4 Métodos de la investigación 39
3.4.1 Métodos teóricos 39
3.5 Técnicas e instrumentos de investigación 40
3.5.1 Técnicas 40
3.5.2 Instrumentos 41
3.6 Población y Muestra 42
3.6.1 Población 42
Tabla 2. Delimitación de la población 42
3.6.2 Selección de la muestra 43
3.7 Análisis de los resultados de la encuesta realizada a los estudiantes de la Unidad Educativa Dr. Francisco Huerta Rendón 44
Tabla 3. Conocimiento sobre Comercio Internacional 44
Gráfico 2. Conocimiento sobre Comercio Internacional 44
Tabla 4. Clases sobre Comercio Internacional 45
Gráfico 3. Clases sobre comercio internacional 45
Tabla 5. Oportunidad para emprender 46
Gráfico 4. Oportunidad para emprender 46
Tabla 6. Formación emprendedora 47
Gráfico 5. Formación emprendedora 47
Tabla 7. Fortalecer el emprendimiento 48
Gráfico 6. Fortalecer el emprendimiento 48

Tabla 8. Actividades de emprendimiento 49
Gráfico 7. Actividades de emprendimiento 49
Tabla 9. Técnicas de negociación internacional 50
Gráfico 8 Técnicas de negociación internacional 50
Tabla 10. Guía didáctica interactiva 51
Gráfico 9. Guía didáctica interactiva 51
Tabla 11. Guía sobre técnicas de negociación internacional 52
Gráfico 10. Guía sobre técnicas de negociación internacional 52
Tabla 12. Uso de guía didáctica 53
Gráfico 11. Uso de guía didáctica 53
R: En la asignatura de gestión y emprendimiento se planifican actividades en donde el estudiante aprende a ser creativo, también se hace uso de la tecnología como por ejemplo formaTenred la cual es una plataforma de simulación de empresas SimulaRED, con la que los alumnos podrán sentirse como si trabajaran en el departamento administrativo de una empresa 55
3.10 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 56
3.10.1 Conclusiones 56
3.10.2 Recomendaciones 57
CAPÍTULO IV 58
LA PROPUESTA 58
4.1 Título de la propuesta 58
4.2. Justificación 58
4.3. Objetivos de la propuesta 59
4.3.1 Objetivo general 59
4.3.2 Objetivos específicos 60
4.4. Aspectos teóricos de la propuesta 60
4.4.1 Aspecto pedagógico 60
4.4.2 Aspecto psicológico 60
4.4.3 Aspecto sociológico 61
4.4.4 Aspecto legal 62
4.5. Factibilidad de su aplicación: 62
4.5.1 Factibilidad Técnica 62
4.5.2 Factibilidad Financiera 63
Tabla 13. Presupuesto tentativo de la propuesta 64
4.5.3 Factibilidad Humana 64
4.6 Políticas de la propuesta 64
4.6 Descripción de la Propuesta 65

Tabla 14. Metodología de acuerdo con las unidades de la guía interactiva 67
Organismos nacionales del Comercio Exterior 68
Tabla 15. Competencias a desarrollar a partir de la socialización de la guía interactiva 70
Figura Nº 1: Carátula de la guía interactiva 71
Figura Nº 2 Ficha técnica 72
Figura Nº 3 Índice 72
Figura 4. Prólogo 73
Tabla 16. Cronograma de actividades a desarrollar 74
Organismos nacionales del Comercio Exterior 74
Figura 5. Unidad 1 76
Figura 6. Actividades de retroalimentación, unidad 1. 77
Figura 7 Unidad 2 81
Figura 8. Actividades de retroalimentación, unidad 2 82
Figura 9 Unidad 3 87
Figura 10 Actividades de retroalimentación, Unidad 3 87
Figura 11 Actividades de retroalimentación, Unidad 3 88
Figura 12 Actividades de retroalimentación, Unidad 3 89
Figura 13 Contenido, Unidad 4 94
Figura 14 Contenido, Unidad 4 95
Figura 15 Contenido, Unidad 4 95
Referencia bibliografía 99
CARRERA COMERCIO EXTERIOR 102
CARRERA COMERCIO EXTERIOR 103
CARRERA COMERCIO EXTERIOR 104
CARRERA COMERCIO EXTERIOR 105
CARRERA COMERCIO EXTERIOR 106
CARRERA COMERCIO EXTERIOR 107
CARRERA COMERCIO EXTERIOR 109
CARRERA COMERCIO EXTERIOR 110
CARRERA COMERCIO EXTERIOR 111
CARRERA COMERCIO EXTERIOR 112
CARRERA COMERCIO EXTERIOR 113
CARRERA COMERCIO EXTERIOR 114
CARRERA COMERCIO EXTERIOR 115
FACULTAD DE FILOSOFÌA 116
FACULTAD DE FILOSOFÌA 117

Tutorías académicas de titulación..... 118
Aplicación de encuestas a los estudiantes de tercero de bachillerato del Colegio Francisco Huerta Rendón..... 119
Entrevista al Docente Lcdo. Eduardo Mite..... 120
Entrevista al Rector MSc. Marcos Yambay..... 120
REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA..... 121
E-mail: victor_anastacio@hotmail.com..... 121

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Definición operacional de las variables 9
Tabla 2. Delimitación de la población 42
Tabla 3. Conocimiento sobre Comercio Internacional 44
Tabla 4. Clases sobre Comercio Internacional 45
Tabla 5. Oportunidad para emprender 46
Tabla 6. Formación emprendedora 47
Tabla 7. Fortalecer el emprendimiento 48
Tabla 8. Actividades de emprendimiento 49
Tabla 9. Técnicas de negociación internacional 50
Tabla 10. Guía didáctica interactiva 51
Tabla 11. Guía sobre técnicas de negociación internacional 52
Tabla 12. Uso de guía didáctica 53
Tabla 13. Presupuesto tentativo de la propuesta 64
Tabla 14. Metodología de acuerdo con las unidades de la guía interactiva 67
Tabla 15. Competencias a desarrollar a partir de la socialización de la guía interactiva 70
Tabla 16. Cronograma de actividades a desarrollar 74

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura Nº 1: Carátula de la guía interactiva 71
Figura Nº 2 Ficha técnica 72
Figura Nº 3 Índice 72
Figura 4. Prólogo 73
Figura 5. Unidad 1 76
Figura 6. Actividades de retroalimentación, unidad 1. 77
Figura 7 Unidad 2 81
Figura 8. Actividades de retroalimentación, unidad 2 82
Figura 9 Unidad 3 87
Figura 10 Actividades de retroalimentación, Unidad 3 87
Figura 11 Actividades de retroalimentación, Unidad 3 88
Figura 12 Actividades de retroalimentación, Unidad 3 89
Figura 13 Contenido, Unidad 4 94
Figura 14 Contenido, Unidad 4 95
Figura 15 Contenido, Unidad 4 95

ÍNDICE DE GRAFICOS

Gráfico Nº 1 Ámbitos de acción para el desarrollo del bachillerato 34
Gráfico 2. Conocimiento sobre Comercio Internacional 44
Gráfico 3. Clases sobre comercio internacional 45
Gráfico 4. Oportunidad para emprender..... 46
Gráfico 5. Formación emprendedora..... 47
Gráfico 6. Fortalecer el emprendimiento 48
Gráfico 7. Actividades de emprendimiento..... 49
Gráfico 8 Técnicas de negociación internacional 50
Gráfico 9. Guía didáctica interactiva..... 51
Gráfico 10. Guía sobre técnicas de negociación internacional..... 52
Gráfico 11. Uso de guía didáctica 53

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo #1 Formato de evaluacion de la propuesta de trabajo de titulacion 102
Anexo #2 Acuerdo del plan de tutoria de trabajo de titualcion 103
Anexo #3 Informe de avance de la gestion tutorial..... 104
Anexo #4 Rubrica de evaluacion trabajo de titulacion..... 105
Anexo #5 Certificado del docente-tutor del trabajo de titulacion 106
Anexo #6 Certificado porcentaje de similitud..... 107
Anexo #7 Informe del docente revisor..... 109
Anexo #8 Rubrica de evaluacion docnete revisor del trabajo de titulacion..... 110
Anexo #9 Rubrica para la evaluacion de la sustentacion del trabajo de titulacion 111
Anexo #10 Certificado..... 112
Anexo #11 Certificado departamento de pracitca docente..... 113
Anexo #12 Oficio de propuesta de tesis..... 114
Anexo #13 Solicitud de aceptacion de propuesta..... 115
Anexo #14 Instrumento de encuesta a los estudiantes..... 116
Anexo #15 Entrevista al Rector y Docente..... 117
Anexo #16 Tutorias academicas de titulacion..... 118
Anexo #17 Aplicación de encuestas a los estudiantes de tercero de bachillerato del Colegio Francisco Huerta Rendón..... 119
Anexo #18 Entrevista al Docente Lcdo. Eduardo Mite 120
Anexo #18 Entrevista al Rector MSc. Marcos Yambay..... 120
Anexo #19 Repositorio nacional en ciencia y tecnología 121

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

TÍTULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO
"COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL EN EL EMPRENDIMIENTO"

AUTOR:

Víctor Gonzalo Anastacio Franco

TUTORA: Lcda. Karina Moeses Jiménez, MSc.

RESUMEN

El presente trabajo se enfoca en la importancia de la comercialización internacional en el emprendimiento de los estudiantes de bachillerato, como respuesta a las necesidades educativas en el campo del conocimiento y la práctica emprendedora. Como objetivo general plantea Determinar la influencia del conocimiento del comercio internacional en la formación emprendedora de los estudiantes de tercer año de bachillerato del colegio Francisco Huerta Rendón, a través de un estudio de campo y bibliográfico para el diseño de una guía interactiva. Como parte de la metodología de esta investigación se enmarca en un enfoque mixto: cualitativo y cuantitativo. Se aplicaron las técnicas de la entrevista a 1 directivos y 5 docente, y encuestas a 50 estudiantes de tercero de bachillerato, en donde se obtuvo como resultado que existe una ausencia del uso de recursos didácticos para el desarrollo de conocimientos sobre el comercio internacional en el nivel de bachillerato por lo que los estudiantes muestran poca formación emprendedora.

Palabras Clave: Comercio internacional, emprendimiento, técnicas de negociación, guía didáctica

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

TITLE OF THE RESEARCH WORK PRESENTED
"INTERNATIONAL COMMERCIALIZATION IN ENTREPRENEURSHIP"

AUTHOR:
Victor Gonzalo Anastacio Franco
Tutor: Lcda. Karina Moeses Jiménez, MSc.

ABSTRACT

This paper focuses on the importance of international marketing in the entrepreneurship of high school students, in response to educational needs in the field of knowledge and entrepreneurial practice. As a general objective, it is determined to determine the influence of international trade knowledge in the entrepreneurial training of third-year high school students at Francisco Huerta Rendón School, through a field and bibliographic study for the design of an interactive guide. As part of the methodology of this research is part of a mixed approach: qualitative and quantitative. The interview techniques were applied to 1 managers and 5 teacher, and surveys to 50 third-year high school students, where it was obtained that there is an absence of the use of teaching resources for the development of knowledge on international trade in the Baccalaureate level so students show little entrepreneurial training.

Keywords: International trade, entrepreneurship, negotiation techniques, teaching guide

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional en la educación a nivel de bachillerato se da por es de vital trascendencia para crear una cultura comercial donde se conjuguen acciones que impliquen el desarrollo económico y productivo a través de la formación de estudiantes capaces de emprender actividades directas y efectivas en la comercialización de bienes o servicios a un mercado en el extranjero. La enseñanza del comercio internacional tiene como propósito el aprendizaje bajo fundamentos cognitivos sobre los procedimientos empleados en el intercambio de bienes, servicios entre dos o más países, donde el estudiante se acopla a las exigencias productivas y la legislación con el fin de concebir conocimientos y competencias específicas que le permitan emprender en estas actividades a lo largo de toda la vida, siendo parte del espíritu empresarial.

El presente trabajo se enfoca en la importancia de la comercialización internacional en el emprendimiento de los estudiantes de bachillerato, como respuesta a las necesidades educativas en el campo del conocimiento y la práctica emprendedora, de manera que los futuros bachilleres puedan adquirir los conocimientos actualizados sobre el comercio internacional y desarrollar la habilidades emprendedoras para que así la comunidad estudiantil pueda adaptarse a las nuevas actividades relacionadas a este campo comercial que se lleva a cabo a nivel mundial.

Este proyecto tiene como objeto de estudio a los estudiantes de tercero de Colegio Universitario Francisco Huerta Rendón, el cual cuenta con una diversidad de carreras técnicas que impulsan en los estudiantes a una formación independiente con base en los conocimientos, habilidades y capacidades desarrolladas. Pero a pesar de esto existe una baja influencia en la formación emprendedora y su relación al desconocimiento del comercio internacional; lo que se busca es aportar con una herramienta que garantice el mejoramiento del sistema educativo y cumpla con las reformas curriculares en cuanto a la asignatura de Emprendimiento y Gestión, garantizando una enseñanza de excelencia que influya en el desarrollo local, social y educativo.

La población que se ha considerado es: el Rector, los docentes y estudiantes de tercero de bachillerato de acuerdo con la información que se obtuvo es de un total de 56 personas. Para la recolección de la información se hizo uso de técnicas como la encuesta y entrevistas que permitieron tener un respaldo para la aplicación del método inductivo, descriptivo y analítico donde los resultados establecieron que existe dificultades para la formación emprendedora de los estudiantes de tercer año de bachillerato debido a que existe un desconocimiento sobre el comercio internacional lo que influye en la debilidad en su actitud emprendedora, debido a que el docente no cuente con un recurso didáctico como material de apoyo que le permita interactuar con sus estudiantes, por lo que se demuestra la necesidad de los actores de esta investigación en contar con un recurso didáctico como lo es la guía interactiva.

Por lo antes expuesto, se realizó el proyecto ante la importancia que tiene en la formación académica de los estudiantes, adquirir conocimientos sobre el comercio internacional, que influyan en su formación emprendedora, mediante el uso de herramientas que estén ligadas a las nuevas estrategias educativas integradoras e inclusivas de acuerdo a las Reformas Curriculares emitidas por el Ministerio de Educación.

Para establecer las conclusiones de esta investigación, se diseñó un plan de investigación bajo un enfoque metodológico que incluyó bases cuanti – cualitativas con el fin de obtener información relevante proporcionada por los involucrados, y que de acuerdo a sus perspectivas los resultados permitieron evidenciar que existe desconocimientos sobre el comercio internacional lo que ha tenido influencia en su formación emprendedora que no es la adecuada generando que no tengan el perfil de un emprendedor, demostrando el interés del directivo, docentes entrevistados y estudiantes encuestados ante la propuesta de una guía interactiva con técnicas de negociación internacional como herramienta para fomentar el emprendimiento en los jóvenes. De tal forma que, esta investigación ha sido plasmada en cuatro capítulos que se describe a continuación:

Capítulo I: El planteamiento del problema detalla bajo aspectos macro, meso y micro los aspectos referentes del conocimiento del comercio internacional, y su influencia en el emprendimiento, bajo estas bases se identificó el problema que incide en el Colegio Francisco Huera Rendón, provincia del Guayas para que se establezcan los objetivos que están sustentados bajo una justificación práctica, metodológica y teórica.

Capítulo II: Todas las bases bibliográficas, artículos científicos, proyectos son fundamentados bajo ideas teóricas que permitan dar un mayor conocimiento sobre los aspectos referente al conocimiento del comercio internacional, la formación emprendedora y la importancia de la guía interactiva. Además, se detalló los fundamentos legales y el glosario de términos más significativos dentro de la investigación.

Capítulo III: Se detalló la metodología aplicada para el estudio de campo en el Colegio Francisco Huerta Rendón, provincia del Guayas, donde se definieron tecnicismos e instrumentos de medición cualitativa y cuantitativa para que los datos obtenidos sean analizados y con los resultados definir los parámetros para el diseño de la propuesta como alternativa de solución al problema de investigación.

Capítulo IV: Comprende paso a paso el diseño de la propuesta de una guía didáctica interactiva para los estudiantes de tercer año de bachillerato sobre técnicas de negociación internacional, con el fin de fomentar el emprendimiento como parte de la formación académica en el Colegio Francisco Huerta Rendón, provincia del Guayas, para su aplicación en el periodo 2019 – 2020, garantizando la excelencia educativa.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

A nivel mundial el sistema educativo ha integrado dentro de la malla curricular asignaturas técnicas y empresariales para fomentar el emprendimiento como parte de una formación a nivel académico, tal es el caso que en países como México las actividades emprendedoras a finales del 2017 tuvieron un incremento del 3%. Siendo un tema sensible y complejo la inclusión de comercio internacional bajo métodos pedagógicos y reflexivos tienden a buscar como propósito el desarrollo e conocimientos.

En el caso de Japón, la disciplina es parte del crecimiento empresarial por lo que en el 2014 se fomentó a la comunidad estudiantil el emprendimiento como elemento de formación; para que se mantenga un esquema de enseñanza técnica y empresarial orientada al comercio internacional, por lo que el país nipón ha incrementado su oferta exportable que destaca en la tecnología, robótica, telecomunicaciones y prestación de servicios, que es asociado al incremento del profesionalismo durante la etapa colegial.

La inclusión de la educación para el conocimiento del comercio internacional es un ámbito que la UNESCO enfatiza como una orientación pedagógica que cumple con las necesidades básicas de la sociedad que son el mejoramiento de los aspectos sociales, económicos y políticos. Este punto de partida es esencial también debido al incremento del emprendimiento por lo que el acceso a una formación emprendedora hace frente a la transformación de los ejes curriculares en el que se ve involucrado el estudiante para desarrollar capacidades académicas y de emprendimiento.

En Latinoamérica, estudios realizados por la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) en países de América latina se ha sintetizado el proceso de la globalización ya que este se ve ampliado por una

transnacionalización de la economía siendo su principal característica la competencia laboral en el ámbito internacional por lo cual la capacidad social de absorción y el nuevo paradigma organizacional observa detenidamente la productividad en función al incremento de recursos que estos puedan brindar.

La mayoría de los gobiernos latinoamericanos han designado ciertas instituciones para que lideren una política formativa mirando hacia este enfoque. Esta responsabilidad fue concedida a distintas instituciones como el Servicio Nacional de Aprendizaje Comercial (SENAC) en Brasil, Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) en Colombia o Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (CONOCER) en México. Estas instituciones han adoptado el Enfoque de Competencias Laborales por considerarlo el punto de partida para construir respuestas de formación profesional con el sector productivo, caracterizadas por tener carácter flexible y de calidad en términos de eficacia y eficiencia; además de ser considerada una oportunidad para apuntar a la pertinencia entre los sectores educativo y productivo del país.

Ecuador es el país latino que ocupa el primer lugar en el ranking de emprendimiento debido a la dependencia de los ecuatorianos por disponer de un medio de ingreso. Debido a su influencia y a las respuestas en la innovación educativa se fueron concretando diferentes ópticas en la enseñanza a nivel de bachillerato, que llevó a que a partir del 2010 se reformen las mallas curriculares donde se implementó la asignatura de Emprendimiento y Gestión con el propósito de formar emprendedores con conocimientos en temas de vital importancia en la economía global como es el comercio internacional.

La competencia laboral, en el Ecuador en la actualidad tiene relevancia de manera significativa dentro del sistema de Educación, el cual tiene el deber de respaldar, mantener y priorizar la calidad de la educación teniendo como objetivo contribuir a la formación integral profesional con eficacia y eficiencia; y calidad humana, utilizando los instrumentos de orientación de técnicas de conocimiento tanto científicos como tecnológicos, didácticos y pedagógicos

acorde a los perfiles de cada una de las diferentes carreras profesionales, orientadas a la contribución de plazas de trabajo.

Guayaquil representa el primer foco de emprendimiento; esto debido al arduo trabajo realizado por las instituciones educativas que en la etapa del bachillerato han fomentado una mentalidad emprendedora basado en la motivación y el crecimiento económico; provocando que muchos jóvenes sean visionarios y comprometidos a salir adelante por su propia cuenta. No obstante, en ciertos colegios la falta de recursos didácticos y tecnológicos afecta el proceso de enseñanza en la asignatura de Emprendimiento y Gestión.

En ese contexto, el colegio Universitario “Francisco Huerta Rendón” debe hacer cambios a nivel académico a través del emprendimiento, persisten problemas que impiden que el estudiante pueda disponer de conocimientos generales sobre comercio internacional, por lo que influye en la falta de capacidades y aplicación de estrategias concebidas conforme a un proceso de aprendizaje significativo.

1.2 Formulación del problema

Con base en el contexto del problema expuesto en el colegio Francisco Huerta Rendón, se formula la siguiente interrogante:

¿De qué manera influye el conocimiento del comercio internacional en la formación emprendedora de los estudiantes de tercero bachillerato del Colegio “¿Francisco Huerta Rendón”, año 2019?

1.3 Sistematización del problema

- ¿Qué aspectos teóricos abarca el comercio internacional como parte del desarrollo de competencias emprendedoras?
- ¿Cuál es la situación actual en la formación académica emprendedora de los estudiantes de tercero bachillerato del Colegio “Francisco Huerta Rendón”?

- ¿El uso de la guía interactiva por parte de los estudiantes proporcionará toda la información necesaria para el adquirir los conocimientos sobre las técnicas de negociación internacional y potenciar su actitud emprendedora?

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Determinar la influencia del conocimiento del comercio internacional en la formación emprendedora de los estudiantes de tercer año de bachillerato del colegio Francisco Huerta Rendón, a través de un estudio de campo y bibliográfico para el diseño de una guía interactiva.

1.4.2 Objetivos específicos

Analizar el nivel de conocimiento de comercio internacional que tienen los estudiantes de tercero de bachillerato mediante el desarrollo de encuestas e investigación bibliográfica que permita el desarrollo del marco teórico y metodológico de la investigación.

Establecer la formación emprendedora en los estudiantes de tercero de bachillerato mediante el análisis de resultados de las encuestas y entrevistas realizadas al Rector, docente y estudiantes.

Seleccionar los aspectos más importantes de la investigación para el diseño de una guía interactiva para los estudiantes de tercer año de bachillerato sobre técnicas de negociación internacional.

1.4 Justificación e importancia

Este proyecto se justica en la importancia que tiene el conocimiento en la comercialización internacional para el emprendimiento que se debe promover en la formación académica de los estudiantes de tercero de bachillerato del Colegio Francisco Huerta Rendón, adquirir conocimientos adecuados que influyan en su formación y se logre generar un mejoramiento en las condiciones sociales como parte del Buen Vivir detallado en el objetivo tres del Plan

Nacional del Buen Vivir ante el esfuerzo de lograr que los ecuatorianos fortalezcan sus capacidades y habilidades en todos los ámbitos del saber.

Esta investigación se caracteriza porque beneficiará de manera directa a los estudiantes de tercero de bachillerato y de forma indirecta a los docentes del Colegio Francisco Huerta Rendón, para que los estudiantes cuenten con los conocimientos, habilidades y competencias necesarias para motivar a los estudiantes a ser emprendedores y aprovechar el conocimiento para poner en práctica mediante la participación en el comercio internacional, y que debido a varias factores por el momento son insuficientes.

Por lo que resulta imprescindible motivar a la comunidad educativa del Colegio Francisco Huerta Rendón, a incluir en los métodos de enseñanza el uso de instrumentos didácticos que cumplan con los requerimientos de los entes reguladores de la educación del país, con el fin de fortalecer la parte práctica y académica en el Bachillerato General Unificado (BGU). Además, de aportar con conocimientos actualizados sobre el comercio internacional para que así la población estudiantil pueda adaptarse a las demandas sociales a través de la ejecución de actividades modernas relacionadas a este campo comercial que se lleva a cabo a nivel mundial.

1.6 Delimitación

Campo: Educación

Área: Comercio internacional y emprendimiento

Aspectos: Negociación Internacional, Métodos de enseñanza, Conocimientos, Perfil Emprendedor.

Tema: Comercialización internacional en el emprendimiento de los estudiantes de tercero de bachillerato del Colegio “Francisco Huerta Rendón”, año 2019

Propuesta: Guía interactivas con técnicas de negociación internacional.

Contexto: Rector, docentes y estudiantes de tercero de bachillerato del Colegio Universitario Dr. Francisco Huerta Rendón Zona: 8, (Guayaquil-Samborondón) Distrito #09D06

1.7 Premisa de la investigación

El conocimiento de la actividad de comercialización internacional es determinante en el desarrollo del emprendimiento de los estudiantes.

1.8 Operacional de las variables

Tabla 1. Definición operacional de las variables

Variables	**Dimensión**	**Indicadores**
Comercio Internacional	Generalidades	Conceptualización
	El comercio internacional y su Importancia en la educación	Beneficios
	El comercio internacional como parte de las competencias laborales	Descripción del campo laboral y de aplicación
		Tendencias de los modelos pedagógicos en el área técnica profesional del bachiller Retos actuales de la didáctica de la educación técnica
Formación emprendedora	Generalidades	Características del estudiante emprendedor
	Emprendizaje	Enfoque en la educación Importancia Características Tipos Intervención y aplicación
	Modelo Educativo del Ministerio de Educación nuevas metodologías	Técnicas, estrategias, rúbricas de evaluación, modelo de preguntas semiestructuradas, estructuradas, de la aplicación en el proceso de enseñanza
	Tendencias aplicadas en la educación del bachillerato	Modelos pedagógicos de áreas técnicas en la enseñanza y aprendizaje

Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

En el enfoque de la formación emprendedora del comercio internacional se resalta cómo la internacionalización se convierte en una pasión de nuevos emprendedores, que poseen gran inclinación hacia el aprendizaje, incorporando nuevos aspectos como innovadoras ideas, conceptos, conocimientos y herramientas. Entonces el emprendimiento internacional es un campo de investigación en el que confluyen temas del emprendimiento y los negocios internacionales. Este aparto incluye antecedentes investigativos que tienen relación el tema y permiten obtener una fuente de consulta teórica y metodológica para el desarrollo del trabajo que se citan a continuación:

Farfán Flores Moises Oswaldo (2017), autor de la tesis de doctorado "Capacidad emprendedora en el desarrollo de la actitud para planificar negocios en estudiantes de administración", presentada ante la Universidad Vallejo Perú, plantearon como determinar la influencia de las capacidades emprendedoras en el desarrollo de la actitud para planificar negocios en estudiantes de administración en una universidad privada de Lima.

El método empleado en la investigación fue el hipotético-deductivo y el tipo de diseño de la investigación fue no experimental, descriptivo-explicativo y transversal. La población fue de 571 estudiantes de los últimos ciclos y la muestra por defecto del proceso fue 229 estudiantes, muestreo probabilístico. Técnica: encuesta. Instrumentos: Cuestionario para medir las capacidades emprendedoras Escala de la orientación Emprendedora y un Inventario del Perfil Emprendedor. Con la información recopilada se realizó la validez del constructor y confiabilidad del instrumento mediante el coeficiente de Alfa de Cronbach. Para el procesamiento de datos se utilizó el paquete estadístico SPSS, versión 20. Para la prueba de hipótesis se utilizó el modelo de regresión logística multinomial.

Los resultados generales de la investigación demostraron que las capacidades emprendedoras presentan una influencia positiva sobre la variable dependiente en el orden del 30.1% y una verosimilitud del modelo reducido de 87,622 con una significación de 0,000 en consecuencia se concluyó que la capacidad emprendedora influye significativamente en el desarrollo de la actitud para planificar negocios en estudiantes de administración

En el proyecto realizado por Arroba Rodríguez, Heidi Carolina (2017) de la Universidad Técnica de Ambato, con el tema: “El emprendimiento de las pequeñas y medianas empresas comercializadoras y el desarrollo económico del cantón Puyo provincia de Pastaza”, planteó como objetivo analizar los emprendimientos de las pequeñas y medianas empresas comercializadoras y el desarrollo económico en el cantón Puyo provincia de Pastaza, por lo cual se determinara las características de los emprendedores, como ellos aportan a la municipalidad del cantón Puyo, el ingreso promedio que generan sus ventas, el tipo de emprendimiento en el que se encuentran estas comercializadoras.

La metodología dela investigación, abarca las modalidades de investigación campo, documental –bibliográfica, se ejecutó encuestas a los emprendedores de los comerciales, se determinó la población y muestras para el estudio de investigación.se realizó la recolección y se procesó la información.

Como conclusión en este caso de los emprendimientos del cantón Puyo el cual ha desarrollado su economía local en dieciséis actividades económicas; donde sobresale las actividades relacionadas al comercio por mayor y menor, las actividades de hospedaje y comidas, las mismas que representan, alrededor del 70% de locales abiertos. Dentro de la actividad comercio al por mayor y menor existen 1482 locales de los cuáles 850 locales se dedican a la comercialización y distribución de productos de consumo masivo, es decir el 57,3% de los locales están destinados para esta actividad comercial. Los emprendedores que laboran en este tipo de comercios poseen ciertas características que fomentan el desarrollo socioeconómico del cantón.

Los resultados que arrojó la investigación son los siguientes, los comercios de productos de consumo masivo aportan con el 0.004% de los ingresos del presupuesto cantonal, el 83% de los negocios encuestados poseen un ingreso promedio de 1200 dólares mensuales, los emprendimientos en un 90% fueron creados para generar auto empleos.

Otra referencia a los antecedentes de esta investigación es el trabajo de titulación de las autoras Chaguay Alvarado Jessenia Marixa y Vera Peña Daniela de los Ángeles (2017), de la Universidad de Guayaquil, con el tema: "El conocimiento del comercio internacional y su influencia en la formación emprendedora de los estudiantes de bachillerato de la Unidad Educativa Salitre, cantón salitre, provincia del guayas", plantearon como objetivo principal Determinar la influencia del conocimiento del comercio internacional en la formación emprendedora de los estudiantes de tercer año de bachillerato a través de un estudio de campo y bibliográfico para el diseño de una guía didáctica.

En relación a la metodología En vista de las causas se estableció un plan de investigación que comprendió el desarrollo de la fundamentación de teorías que le den un valor científico y educativo acerca de las variables que son el conocimiento del comercio internacional y la formación emprendedora que se sustentó a través de la revisión bibliográfica de información en libros, proyectos, artículos en la web, leyes, entre otros.

Para el levantamiento de información se realizó un estudio de campo en la unidad educativa donde se realizó una encuesta estructurada por diez preguntas bajo el método de Likert a los estudiantes de tercer año de bachillerato y entrevista al director y docente de la asignatura de emprendimiento y gestión con el fin de obtener datos que sirvan como directriz para el diseño de la propuesta. También se realizó la medición cuantitativa de la correlación de las variables mediante el cálculo de la chi cuadrada. Con los datos obtenidos se diseñó una guía didáctica sobre técnicas de negociación internacional como herramienta para el aprendizaje de esta rama de las ciencias económicas.

Estos trabajos considerados en los antecedentes de la investigación ser una referencia para la consulta teórica y metodológica que proporciona ideas sobre lo esencial que representa el emprendizaje del comercio internacional en los estudiantes para que sean actores en el desarrollo de ideas de negocios mediante actividades de aprendizaje que aporten al crecimiento profesional y el fortalecimiento de competencias interpersonales.

Los sustentos teóricos que surge a partir del planteamiento de teorías, enfoques y definiciones que están en los trabajos referenciados, aportarán a un mayor enriquecimiento del rigor académico del proyecto a nivel de marco teórico, donde se podrá proporcionar fundamentos basados en el emprendizaje y la formación de empresarios jóvenes, que tengan su debida fuente a nivel bibliográfico, epistemológico, psicológico, pedagógico, sociológico, filosófico y legal.

De esta manera, el aporte teórico en este apartado, busca ser un material académico que permita reconocer la importancia que tiene el emprendizaje en la sociedad del conocimiento, esto como parte de un modelo educativo que sea integrador y logre que el estudiante aproveche sus habilidades y competencias para concebir ideas innovadoras que puedan ser impulsadas a partir de una idea de negocio como medio de sustento económico, desarrollo profesional y auto superación.

2.2 Marco teórico conceptual

2.2.1 Comercio Internacional. Generalidades

El comercio internacional según (Mendoza Juárez, Hernández Villegas, & Perez Mendez, 2014): “permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costos”. El comercio también permite a un Estado consumir más de lo que podría si produjese en condiciones de autarquía. Por último, el comercio internacional aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía, y

caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías.

El comercio internacional estudia qué países establecen relaciones comerciales, el motivo de estas relaciones, qué bienes se intercambian, analiza los beneficios y costes de ello, y las razones y efectos de las políticas gubernamentales que limitan y propician el comercio internacional. Las principales teorías o modelos que intentan explicar los determinantes del comercio internacional son:

Adam Smith desarrolló en su libro “An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations” (Estudio sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones) publicado en 1776, también conocido como la explicación de la ventaja absoluta, que considera qué países pueden producir de manera más eficiente;

La teoría clásica, o teoría ricardiana del comercio, fue desarrollada por Ricardo en su libro “On the Principles of Political Economy and Taxation” (Sobre los principios de la economía política y los impuestos), publicado en 1817. David Ricardo consideraba los costes relativos de producción entre países el factor determinante para explicar los patrones del comercio, usando la ventaja comparativa como la razón por la cual los países comerciaban entre ellos;

La teoría neoclásica, que considera simultáneamente diferencias en tecnología y la posesión de factores, también destaca la importancia de gustos de diferentes países: incluso si la tecnología y los factores fueran iguales entre dos países, la diferencia en gustos podría explicar el comercio entre ellos;

La teoría de Heckscher-Ohlin, desarrollada por Eli Heckscher y Bertil Ohlin, según la cual la posesión de factores de las diferentes naciones determina en qué producto se especializa un país y, por tanto, sus patrones de comercio;

La nueva teoría del comercio, según la cual las economías de escala y los efectos de redes son el núcleo que explica el comercio internacional, como sugiere el modelo de Paul Krugman (desarrollado en su artículo “Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade” (Rendimientos crecientes, competencia monopolística y comercio internacional), publicado en 1978.

Aunque estas teorías y modelos usan diferentes razonamientos para analizar y explicar los patrones del comercio, existe la idea común entre ellas de que el comercio entre países es beneficioso desde un punto de vista normativo. De hecho, el comercio internacional, y por tanto la globalización, no es un juego de suma cero, pues tiene efectos positivos en el bienestar social y en el excedente de los consumidores. Aunque la globalización puede causar alguna externalización en cuanto a trabajo, bienes y servicios, es de beneficio para el grupo de países que comercian, entendido en su conjunto. Una manera fácil de ver esto es usando el modelo de comercio de Ricardo, o analizando el efecto de los aranceles sobre los consumidores y excedentes de los productores.

El análisis de las teorías del comercio internacional evidencia que forma parte de las ramas de la ciencia económica que con el pasar de los años ha establecido movimientos de bienes a través de medios de tráfico legal entre dos o más países. Su necesidad de estudio se basa en el desarrollo social y productivo lo que demanda de profesionales capaces de aplicar habilidades para una negociación internacional.

2.2.2 El comercio internacional y su importancia en la educación

La educación ha sido pieza clave para el desarrollo económico de un país. Para el análisis de la influencia de la educación en el desarrollo de comercio internacional, es trascendente conocer los aspectos y condiciones educativas de un país.

La consecución del objetivo de educar para el éxito, no puede estar fundamentado en el éxito de otros países, se logra con un buen nivel educativo a partir de conocer sus propias necesidades y propósitos, la educación es la fuente saber hacer las cosas y del progreso.

La internacionalización de la educación, es tal vez, el objetivo de un país, como fuente de universalidad de conocimiento y dado su interés por el comercio internacional, encuentra en la posibilidad de recibir estudiantes de todo el mundo, una fuente de nuevos talentos y nuevos negocios internacionales. Pero, para realizar una comparación o simplemente partir de la educación como ejemplo de doctrina, es importante conocer el Estado de la educación en que se encuentra un país.

La secretaria de Comercio Exterior de la Nación, Marisa Bircher, participó el lunes 20 de mayo de 2019 de un desayuno con profesionales, organizado por la Universidad CAECE. Sus palabras se alinearon a la educación, señalándola como “piedra fundamental del comercio exterior”.

La trascendencia del comercio internacional en la educación a nivel de bachillerato se da por la necesidad de crear una cultura comercial donde se conjuguen acciones que impliquen el desarrollo económico y productivo a través de la formación de estudiantes capaces de emprender actividades directas y efectivas en la comercialización de bienes o servicios a un mercado en el extranjero. Es por esto que es importante que el docente esté plenamente capacitado para lograr una gestión educativa eficiente que aporte al desarrollo de conocimientos técnicos.

2.2.3 El comercio internacional como parte de las competencias laborales

Factores tales como el impacto de las nuevas tecnologías y comunicaciones, en los procesos y negocios internacionales, coexisten hoy con la crisis financiera internacional y con el surgimiento de un neo proteccionismo global, con sus consecuentes barreras al intercambio. Para desarrollarse en

ese contexto se requiere, no solo de la habilidad para detectar y desarrollar nuevos mercados u oportunidades comerciales, sino también del expertise operativo logístico a la hora de importar o exportar.

La Directora de la Licenciatura en Comercio Internacional de UADE, (Roldan, 2012), manifiesta:

> El dinamismo y los constantes cambios que presenta el comercio exterior requieren de profesionales con una formación integral que, además de poseer conocimientos técnicos específicos, sean capaces de desempeñarse transversalmente en una compañía. Asimismo, deben contar con un enfoque global que les permita planificar con éxito la internacionalización para cada mercado, y concebir a la logística como una ventaja competitiva que puede representar un factor clave de éxito.

Para ello, no sólo es necesario contar con programas actualizados y de calidad, las mejores clases con los mejores docentes, sino también la utilización de metodologías activas de enseñanza, tales como la resolución de casos, clínicas empresariales, y el uso de simuladores de negocios. En otras palabras, la búsqueda constante de la excelencia académica, a través de la generación de conocimientos, actitudes y valores, basados en condiciones lo más cercanas a los estudiantes que se enfrentarán en la realidad empresarial diariamente.

Debe constituir el objetivo de las instituciones de bachillerato técnico en Comercio Exterior formar profesionales con mentalidad global; que busquen en forma constante para mantenerse actualizados en un entorno absolutamente dinámico y competitivo; lograr una mentalidad global, que no sólo se base en conocimientos técnicos, sino en una orientación permanente hacia proveedores y consumidores del mundo, con los cuales usualmente no compartimos idiomas, cultura, costumbres, usos, pero sí, el respeto y la comprensión de los motores de cambio que rigen los negocios internacionales.

Específicamente en el ámbito del comercio exterior, el mercado laboral necesita, no sólo de expertos que cuenten con sólidos y actualizados conocimientos y formación integral, sino que también cuenten con enfoque

global, perfil innovador y espíritu emprendedor. Ya no basta con producir y exportar, y centrarse en el talento empresarial, como base del éxito de los negocios más allá de las fronteras. Se necesita de un experto en la materia, quien deberá ser capaz de sugerir la estrategia más adecuada de internacionalización para cada mercado, gestionar áreas internacionales dentro y fuera del país, comprender a la logística como factor clave de éxito y utilizar la misma para construir una ventaja competitiva sustentable.

El desarrollo de las competencias citadas se adquiere sólo a través de una formación académica sustentada en programas de calidad, flexibles y ajustados a las demandas de mercado local y regional; adicionalmente requerirá de una capacitación enriquecida con actividades extracurriculares, que potencien el desarrollo tanto de las capacidades genéricas como las profesionales.

Pero no debemos olvidarnos de aquellas actitudes y valores, que impactan de manera drástica en el desempeño de los profesionales e idóneos a nivel empresarial, y que constituyen, muchas veces, la demanda básica de las organizaciones a la hora de reclutar sus recursos humanos: el compromiso, la pro actividad, la capacidad de trabajo en equipo, la autogestión, el pensamiento crítico, el liderazgo y el criterio ético; todos y cada uno de ellos deben formar parte de la formación actitudinal y moral de los profesionales.

2.2.3.1 Tendencias de los modelos pedagógicos en el área técnica profesional del bachiller

La noción saber tiene amplios desarrollos históricos, aunque en la escuela no se estudien rigurosamente sus orígenes o la génesis de su circulación, sus alcances y su significado que, hay que decirlo, no es singular, sino plural: es mejor hablar de saberes y no de saber cómo un todo unificado, (Beillerot , 2008): “el saber es, pues, lo que es sabido, lo que ha sido adquirido, un estado estático y una apropiación íntima, algo que, se supone, no ha de ser olvidado ni perdido. En el saber hay certidumbre y carácter definitivo” p. 21).

Así, el vocablo saber permite integrar múltiples posturas de interiorización, de expresión y de categorización, como concepto práctico, teórico o teórico-práctico. La forma como lo expresa, el autor visibiliza y lo relaciona con el saber, evidencia experiencia con el mismo; un saber teórico y saber práctico, un saber decir y saber hacer; lo que conduce a la discusión sobre el saber de la didáctica, la cual es:

> Una disciplina teórica que se ocupa de estudiar la acción pedagógica, es decir, las prácticas de la enseñanza y que tiene como misión describirlas, explicarlas y fundamentar y enunciar normas para la mejor resolución de problemas que estas prácticas plantean a los profesores (De Camilloni, 2015, pág. 22)

La didáctica, en consecuencia, es un campo de saber que analiza los materiales, los recursos, la institucionalidad, los dispositivos, los artefactos, lo narrativo-discursivo para plantear diseños y soluciones a las prácticas singulares. En este sentido, la didáctica de lo técnico no solo es disciplinar, sino específica de las instituciones técnicas. Ser profesor en una institución técnica industrial, comercial, turística o agrícola, por mencionar algunas, impone una didáctica determinada por el mismo tipo de institución.

La educación técnica tendría así una doble didáctica: la de la disciplina propiamente dicha y la del tipo de institución en que se desarrolla. Esta última se reconoce por la organización administrativa, el control de máquinas, instrumentos, generación de paradigmas, lenguajes, objetivos y pretensiones exclusivas y prototípicas. Saber enseñar en lo técnico, es organizar las piezas-artefactos, investigarlos y ponerlos en juego de la mejor manera, todo, en el modelo de enseñanza y de aprendizaje de la educación técnica.

Para un profesor de educación técnica, entonces se trata de una búsqueda deseable de nuevos aprendizajes, nuevas formas de sensibilidad con los objetos de saber que circulan en su campo, por ello es necesario que el PI pueda:

> Explorar en todos los sentidos los conocimientos que debe comunicar, que comprenda su génesis y su lógica, que pase revista a todos los recursos que ofrece y busque todas las entradas, todos los caminos que permitan lograrlo. Esta tarea no es cosa sencilla ya que asigna un distanciamiento respecto a su propio itinerario de aprendizaje, una interrogación permanente de los saberes bajo el punto de vista, no de sus contenidos, sino de los métodos que lo constituyen (Meirieu, 2009, pág. 49)

Tomar distancia del modelo educativo técnico y deliberar lo didáctico de las actuaciones contenidas en el mismo, es una apuesta pedagógica por observar la didáctica técnica en sus alcances, dificultades y perspectivas.

2.2.3.2 Retos actuales de la didáctica de la educación técnica

A pesar de la velocidad con que se manejan los nuevos conceptos educativos y su construcción "pedagógica", debido a las demandas sociales, políticas y económicas que intervienen en la escuela técnica, es más común escuchar en seminarios, congresos o en las mismas instituciones educativas, sobre modelos pedagógicos que sobre modelos didácticos. Tal vez ello se debe a las exiguas escuelas de formación pedagógica profesoral, a los olvidados institutos o a las facultades que forman los profesores para la enseñanza de la educación técnica.

Como no se le ha dado un carácter formativo específicamente pedagógico, el profesor de taller o instructor de educación técnica es confundido con un "profesor", entendido como quien enseña áreas fundamentales (ciencias, lenguaje, etc.). Es claro que, a diferencia del profesor de dichas áreas la misma institución escolar, el profesor soporta una mayor presión para desarrollar competencias laborales específicas y profesionales. Esta confusión discursiva entre profesor y PI expone la tensión entre las demandas e intereses institucionales en plan de estudios, y la dimensión profesional en el quehacer u oficio del PI, como lo expresa (Díaz Barriga, 2009): "Mientras la noción de programas del plan de estudios y de los grupos

académicos de docentes, atiende las necesidades de la institución, la conceptualización del programa del docente se encamina a reconocer las exigencias técnico-profesionales de la educación" (p. 74*).*

Esto tiene como consecuencia la poca innovación didáctica en la educación técnica, que atrapa la creatividad docente y le amarra a un hacer sin reflexión. Para contextualizar lo dicho por Díaz Barriga, se puede deducir que para ser buen profesor se requiere de experiencia y, preferiblemente, de un complemento como un profesorado en educación (programa de formación y/o actualización pedagógica). Es decir, una formación que permita reconocer las teorías pedagógicas, para anticipar cierta organización de las clases y hacer, diseñar o pensar, una mejor construcción metodológica al proponer una clase.

Al revisar los testimonios de los profesores de una Institución Educativa Técnico Industrial se encontró lo siguiente:

> Lo principal de la didáctica de la educación técnica es lograr que el alumno interactúe con lo que va a desempeñar, materiales, herramientas, máquinas, equipos; reconocerlos y relacionar esto con visitas técnicas a las empresas Para mí lo más importante es que la didáctica le permite conocer los principios con los que funcionan los saberes de lo técnico, la didáctica es práctica, no teoría que separa de la realidad al estudiante. (p. s/n)

Claramente se observa que articular la escuela con los contenidos del sector empresarial, y la adquisición de competencias, son propósitos de la didáctica como gestión instrumental y que, además, se privilegia la práctica sobre la teoría. Visto de esta forma, desde la didáctica, una función de los PI implica hacer comprensible, manipulable y accesible los desarrollos de la tecnología en la educación técnica, por ello saber su enseñabilidad es uno de los propósitos o intereses de la didáctica de la educación técnica.

Para terminar, la didáctica de la educación técnica permite pensar que lo técnico no se trata solo del orden instruccional–operativo, sino del orden

científico, y aunque por ahora se soporta en conceptos de otras disciplinas-ciencias, su experiencia le hace importante en el marco de saber enseñar los saberes técnicos solicitados por la industria y la empresa. La “escolarización” del saber técnico se transformó en una didáctica que potencia soluciones y modelaciones a las más complejas formas de comprender, relacionar y difundir el saber técnico. El gran reto es sistematizar, documentar y publicar estas experiencias, conformar vínculos colaborativos y de intercambio de profesores en sus saberes, y seguir organizando seminarios, conversatorios y congresos para fortalecer la investigación en el taller-aula y dinamizar la didáctica de la enseñanza y los aprendizajes de la educación técnica.

2.2.4 Formación emprendedora

Tradicionalmente es asociada a “la educación empresarial” se vive tiempos diferentes que necesitan renovar los marcos teóricos, los contenidos pedagógicos y las metodologías didácticas. El enfoque emprendedor es el creador de nuevas empresas, reuniendo los recursos necesarios para aprovechar una oportunidad de mercado tomando riesgos controlados se desmorona ante la rotunda evidencia de la abrumadora cantidad de fracasos empresariales de los últimos 5 años.

La educación empresarial no es un proceso lineal que se traza desde la impartición de conocimientos sobre planificación y gestión de empresas, hasta la puesta en marcha de nuevos emprendimientos. En el proceso, media el talento del profesorado, la motivación y las características personales de los estudiantes y las condiciones ambientales donde se desenvuelve el proceso cognitivo primero y en donde se funda el emprendimiento.

Ahora, cada vez con más nitidez, se comienza a percibir la necesidad de replantear hacia qué lado dirigir el proceso cognitivo de los emprendedores: la estimulación de sus actitudes personales, especialmente fortaleciendo su sentido de responsabilidad social, el desarrollo de su sistema de pensamiento (más creativo, más plástico), y motivando su compromiso para contribuir al

desarrollo sociocultural y económico sostenible de sus respectivas comunidades locales con visión global.

Existe un consenso generalizado en que se puede aprender a ser emprendedor, ya que más de una característica del emprendedor se trata de una conducta que se aprende.

(Gibb, 2015) afirma que: “la educación en emprendimiento demanda de la integración del conocimiento de varias disciplinas y mayores oportunidades de desarrollar espacios de aprendizaje experiencial, y la necesidad de desarrollar de manera apropiada comportamientos, actitudes y habilidades emprendedoras” (p. 18)

La formación emprendedora no es sólo enseñar a crear u dirigir un negocio. Fundamentalmente, se trata de alentar el pensamiento creativo, promover un sentido de autorrealización personal y desarrollar el hábito de realizar una autoevaluación periódica del rendimiento.

La buena práctica de la formación emprendedora es totalmente diferente al enfoque clásico que acostumbra a realizar algunos ejercicios, basados en algunos supuestos teóricos; como por ejemplo, formular un “plan de negocio” que finalmente termina siendo un catálogo de especulaciones muchas veces muy irracionales e irrelevantes a la luz del mundo real.

En cambio, la “formación emprendedora” en estos primero convulsionados años del Siglo XXI debe ser refundada. Ahora, el proceso de aprendizaje “pasivo” acerca de destrezas para la gestión, tiene que ser un proceso de sensibilización sobre las condiciones revulsivas del entorno y la realización desestructurada de experiencias de aprendizaje que faciliten la inmersión de los participantes en su medio local, regional, nacional e internacional.

Los nuevos componentes que hay que diseñar como objetos de aprendizaje son:

- La identidad digital, la participación en la red porque de ello depende el alcance geográfico de las relaciones sociales, profesionales y económicas que establece el emprendedor.
- Las habilidades para construir y gestionar relaciones personales y profesionales de apoyo, porque de ello depende la provisión de recursos y la ampliación del "mercado" en un escenario severamente recesivo; a la vez que facilitará el desarrollo cuando se restablezcan condiciones propicias para el crecimiento.
- Las habilidades de comunicación interpersonal (física y virtual), porque es la base de los puntos anteriores y de ello depende el logro de resultados en todos los procesos de intercambio social.
- Claro: el cuidado de la salud personal y buenos hábitos de vida, el idioma inglés, experiencias interculturales e intergeneracionales y concientización medioambiental.

El proceso de aprendizaje pasivo acerca de destrezas para la gestión, tiene que ser un proceso de sensibilización sobre las condiciones revulsivas del entorno y la realización desestructurada de experiencias de aprendizaje que faciliten a) la inmersión de los participantes en su medio local, regional, nacional e internacional y b) la identificación de cuál eslabón integran y con cuál estrategia se vinculan a la cadena de valor en la que pretenden "emprender".

2.2.4.1 Características del estudiante emprendedor

Las características son los talentos, las competencias, las aptitudes, el genio, la inteligencia o la suficiencia con que haces una tarea. Son los recursos o herramientas potenciales que la persona adquiere para poder desenvolverse en el medio en el que está. En un inicio, una persona puede ser incompetente o incapaz de realizar una determinada actividad o tarea; pero luego, al comprender su falta de capacidad, puede tomar la decisión de trabajar para adquirir los recursos necesarios, hasta que su nueva aptitud se transforme en algo inconsciente y espontáneo.

Para el autor (Aquije, 2012):

> Las características personales permiten a la persona enfrentar exitosamente contextos, situaciones y problemas del día a día, ya sea en lo privado, lo social o lo profesional. Desarrollar las características personales es tarea de toda persona que desea el éxito, tanto en lo intelectual como en lo emocional (p. 95)

Ante esta definición podemos observar que el estudiante emprendedor debe poseer muchos patrones de conducta que se van desarrollando a través de su accionar en todas sus actividades y en cada área de su vida, y se encuentran en cada una de las características de emprendimiento; como los conocimientos, habilidades, aptitudes y actitudes, relacionadas y en muchos casos haciendo una sinergia para así dar como producto una actividad fortalecida.

¿Qué características debe tener un estudiante emprendedor y de en qué forma estas pueden ser trabajadas?

El estudiante emprendedor, por concepto, no solo hace cosas y tampoco dice cómo se tienen que hacer, sino que las lleva a la realidad. Las dificultades que afronta el estudiante emprendedor (hablando básicamente en este caso, a manera de ejemplo de un emprendedor que emprende en un proyecto) no son de índole operativo ni táctico, sino de índole estratégico, para esta función no hay una receta mágica; depende únicamente de su formación que a su vez se adquiere con la experiencia, prueba y error en muchos casos, reflexionando sobre los resultados obtenidos, derivado de las decisiones tomadas.

Para (Aquije, 2012): Las Características de Emprendimiento tienen que ver con, “Adquirir conocimientos, desarrollar habilidades y fomentar actitudes será tu objetivo como parte de tu formación integral.” (p. 97). Por tal razón es necesario trabajarlas en los que serán los futuros emprendedores, estas son: No temerle al riesgo, tener siempre presente la motivación de logro, el no rendirse, la innovación, trabajar en equipo, ser líder, comunicarse efectivamente y una buena negociación

2.2.4.2 Actividades para fomentar el emprendimiento

A nivel educativo el desarrollo del emprendimiento se logra a través de diferentes estrategias pedagógicas y actividades que logren desarrollar diferentes capacidades que un emprendedor debe contar para ejecutar proyectos. Según Alonso (2014) para lograr que los jóvenes se familiaricen con esta rama social es indispensable que se valgan de los siguientes recursos facilitadores que son:

- Actividades grupales que incluyan la estimulación de preguntas para el desarrollo de ideas creativas.
- La participación del estudiante a través de ferias o casas abiertas donde expongan la idea de negocio como factor para el desarrollo de las capacidades de ejecución de proyectos.
- La experimentación de productos nuevos promovidos a través de proyectos comerciales.
- Evaluaciones de conocimiento para medir el nivel de asimilación de información sobre el ámbito del emprendimiento en los estudiantes.
- Trabajos a través del uso de las TICS para fomentar su manejo como estrategia de mercadeo.

Las diferentes actividades que se propone en el desarrollo de la enseñanza del emprendimiento tienen como fin la iniciativa de la inclusión de jóvenes emprendedores que comprenda sobre las oportunidades que puede hallar a través de una idea de negocio, además de las facultades y capacidades concebidas para ejecutar un proyecto sustentable y factible.

2.2.5 Emprendizaje

2.2.5.1 Enfoque del emprendizaje en la educación

La educación emprendedora tiene como principal objetivo enseñar a los estudiantes poner la teoría en práctica y comprender qué es el emprendimiento; esta metodología surge como una herramienta crítica para el desarrollo de las competencias en la que se invita a la creación, la

innovación, la gestión de conocimientos; esto hace posible aprender a ser emprendedor utilizando estrategias diferenciadas.

Trabajar en las escuelas con estrategias de innovación, proyectos, e investigación tiene efecto sobre el rendimiento del estudiante permitiéndoles ganar autoconfianza y motivación, los lleva a ser proactivos, creativos y aprenden cómo trabajar en equipo.

La autora del blog, investiga y educa (http://www.investigayeduca.com/blog/emprendizaje/), Brizeida Hernández Sánchez, (2014), expresa que:

> El emprendizaje está muy centrados en la explotación de oportunidades, transformando los contenidos en aprendizajes útiles y funcionales; pero no sólo se trata de tener una idea, supone una actitud, trabajar en desarrollar capacidades para el cambio, experimentar, ser flexible y abierto y sobre todo, arriesgarse usar los recursos, medios, herramientas tecnológicas de última generación.

Se basa en un trabajo desde la práctica donde el aprendizaje es activo, cooperativo y significativo. Para ello la relación entre el centro educativo y los hechos de su entorno más cercano están presentes diariamente. Emprende propone la participación docente y familia.

La meta es demostrar que los cambios se pueden hacer desde la escuela con una metodología cotidiana, accesible a la mano del educador, buscando oportunidades de éxito en cada estudiante enfocada en el currículum, usando evaluaciones que permitan las tomas de decisiones educativas de mejora camino hacia la excelencia.

Cada educador tiene la responsabilidad de guiar y mediar el saber con orientaciones basada en los métodos científicos que desde la escuela generen

saberes para la vida, para que sean hombres y mujeres productivo a su patria, críticos ante la sociedad y tomadores de decisiones en situaciones diversas.

El aprendizaje es un proceso basado en la experiencia que produce un cambio conductual permanente, es necesario para aprender y adaptarse al ambiente de la manera más adecuada. El emprendizaje tiene muchos factores, como por ejemplo, la motivación, la cultural, el medio ambiente, la interacción, la edad, entre otras y la didáctica implica esa esencia del que hacer educativo.

2.2.5.2 Importancia de emprendizaje

En el artículo de opinión publicado el 18 de diciembre de 2019, en la página web (https://www.semana.com/autor/alejandro-cheyne-garcia-/766), del autor Alejandro Cheyne García:

> El principio básico del emprendizaje es que es para todos, es decir, no existe el gen del emprendimiento. De esta forma, todos podemos desarrollar las competencias emprendedoras articuladas con nuestro proyecto de vida, fruto de una convergencia de la teoría con la práctica desde el primer día de nuestra formación emprendedora.

2.2.5.2 Tipos de emprendizaje

Hay dos tipos de emprendizaje, el emprendizaje imitativo donde el conocimiento generado por el emprendedor es el mismo que el existente anteriormente, y donde su acción emprendedora solamente se inscribe en la transferencia del conocimiento a otros entornos físicos, geográficos e incluso en otros sectores (este tipo de emprendizaje imitativo suele implicar competencia posterior a la Empresa original). Este sería el caso de un emprendedor que inicia una nueva empresa de biotecnología muy similar a la de partida.

El segundo tipo de emprendizaje, el emprendizaje mutativo, que consiste en la generación de una nueva faceta del conocimiento original que, fruto de la experiencia anterior, puede ampliar los límites dando nuevas oportunidades organizativas, que a su vez generará empleo iniciando nuevas formas de consideración del conocimiento original. El emprendizaje imitativo y mutativo

consisten en procesos que deben ser canalizados por la propia Empresa. Tales procesos de emprendizaje pueden hacerse dentro de la propia Empresa o fuera de dicha Empresa.

2.2.5.3 Característica del emprendizaje

Estas cualidades se desarrollan conforme a las experiencias y aprendizajes que se van adquiriendo con el paso de nuestro crecimiento de aprendizaje. Estas características son:

Ambición

Ten ese deseo intenso y vehemente de conseguir algo, a pesar de saber lo difícil que es obtenerlo o las pruebas que tengas que pasar. Toma el riesgo. Cree en tus habilidades y conocimientos para poder llevar adelante el proyecto que tienes en mente.

Visión

Para que tu empresa o proyecto salga adelante durante un tiempo indeterminado, es necesario realizar un plan y visualización de los objetivos, ya sea a corto, mediano o a largo plazo, estableciendo las metas y las preguntas correctas. Recuerda, los emprendedores tienen una visión tan grande como su imaginación.

Pasión

Capacidad esencial que cualquier persona debe tener para poder lograr sus metas a largo plazo, ya que al ser algo que te encanta y disfrutas al realizar no te limitas al crear e innovar.

Creatividad

Esta es parte indispensable, debido a que todo se construye con base en esto. Al tratar de buscar una solución al problema que tenga una persona o simplemente al crear algún producto o servicio, tienes que ver en que lo diferencia de los demás o si este va ser único. Todos tenemos imaginación, solo hace falta desarrollarla o algunas veces, indagar más. Nunca se debe uno limitar a imaginar.

Superación

Se refiere a la conclusión de un obstáculo o dificultad, dado que muchas veces habrá altas y bajas en el proyecto o empresa. Aquí el emprendedor es flexible al buscar rutas alternativas para dar solución a los problemas que enfrenta. Al mismo tiempo es perseverante, tenaz e insistente en el logro de sus objetivos sin caer en la testarudez.

Disciplina

Es poder hacer lo que tienes que hacer cuando tienes planeado hacerlo. Debido a este componente tendrás una gran parte de la batalla ganada, haciendo que este trabajo llegue a dónde quieres. Siendo disciplinado tienes un control sobre ti, haciendo que todo lo que te plantees tenga un efecto positivo y se realice de manera correcta con los tiempos estipulados.

Liderazgo

Muchos líderes emprendedores nacieron con ese don, pero muchos otros se construyeron a sí mismos conforme la experiencia y aprendizaje que tuvieron durante su trayecto. La disciplina va de la mano con el liderazgo, ya que el líder está para ejecutar la planeación y organización de una empresa. También cabe recordar que se puede llegar más lejos gracias al trabajo de equipo que hemos guiado.

Trabajo en equipo

Muchos líderes emprendedores nacieron con ese don, pero muchos otros se construyeron a sí mismos conforme la experiencia y aprendizaje que tuvieron durante su trayecto. La disciplina va de la mano con el liderazgo, ya que el líder está para ejecutar la planeación y organización de una empresa. También cabe recordar que se puede llegar más lejos gracias al trabajo de equipo que hemos guiado.

Adaptación a los cambios

Muchas de las veces las cosas no salen como uno lo tiene previsto. Se tiene que ser consciente al cambio, dado que con esto se busca mejorar las

oportunidades y quitar los defectos para llevar a cabo una planeación con éxito. Es importante recordar que los cambios suelen ser inevitables, ya que siempre se busca innovar y adaptarse a la situación de manera adecuada para la empresa o producto.

2.2.6 Modelo Educativo del Ministerio de Educación nuevas metodologías

El modelo educativo en los colegios de Ecuador está en plena transformación, conforme a los objetivos que contempla el Ministerio de Educación y el Plan de desarrollo del Buen Vivir, que impulsa el Gobierno Nacional. El pensum de estudio es uno de los principales aspectos en los que se enfocan los cambios.

El Ministerio de Educación centra sus esfuerzos en el mejoramiento de la calidad de la educación inicial. Uno de esos aspectos es la inserción de ejes curriculares en la malla de la educación básica y del bachillerato.

2.2.7 Tendencias aplicadas en la educación del bachillerato

Si bien no existen modelos que puedan recomendarse para la reforma de la estructura tradicional del bachillerato, estudios recientes distinguen algunas tendencias, entre ellas, el traslado de los cursos técnicos a nivel de post-bachillerato y el desarrollo de una educación académica más práctica y concreta pero no vocacional.

Los nuevos lineamientos para la organización curricular del bachillerato ecuatoriano contemplan la existencia de bachilleratos técnicos univalentes lo que está en cuestión en el debate actual- y el desarrollo de un bachillerato en ciencias que introduce como se verá más adelante, un enfoque de desarrollo de capacidades intelectivas, acceso a conocimientos científicos y prácticos y formación en valores. En todo caso, persiste el bachillerato vocacional univalente (bachilleres especializados en ámbitos de la industria y la

agropecuaria), lo cual constituye una seria limitación de dichos lineamientos.

El Bachillerato Técnico es una opción válida para aquellos estudiantes que desean o necesitan incorporarse tempranamente al mundo laboral; sin embargo los egresados de este bachillerato también están preparados para seguir estudios de nivel superior. En la actualidad, el bachillerato técnico adquiere relevancia por el requerimiento de perfiles técnicos derivado de la estrategia de cambio de la matriz productiva, los sectores priorizados y las agendas zonales de desarrollo.

Los estudiantes pueden elegir para recibir una formación técnica en la figura profesional que seleccionen. En este bachillerato, los educandos, además de las asignaturas del Tronco Común; estudian los módulos formativos técnicos, para lo cual la malla curricular establece una carga horaria mínima de 10 períodos semanales en el primer año de bachillerato, 10 en el segundo y 25 en el tercero (Art.34 Reglamento General a la LOEI). Ofrece una formación complementaria en áreas técnicas (agropecuarias, industriales y de servicios), artesanales, deportivas o artísticas que permitan a las y los estudiantes ingresar al mercado laboral e iniciar actividades de emprendimiento social o económico.

Tiene un diseño basado en competencias laborales y su estructura es modular; en consecuencia, la formación técnica no está orientada al desarrollo de destrezas, sino de competencias. Los estudiantes que terminan el Bachillerato Técnico reciben el título oficial de bachiller técnico, con la especificación del área técnica y de la figura profesional cursada. Ejemplo: Bachiller Técnico Industrial en Instalaciones, Equipos y Máquinas Eléctricas.

Los graduados del Bachillerato Técnico, al haber desarrollado competencias laborales propias de las figuras profesionales que estudian, durante el proceso formativo, pueden incorporarse al campo laboral de forma independiente, asociativa o en relación de dependencia; y aportar, en su nivel, en el cadenas de producción de bienes y/o servicios de los diferentes sectores productivos.

2.2.7.1 Modelos pedagógicos de áreas técnicas en la enseñanza y aprendizaje

Lograr una educación técnica pertinente y de calidad requiere de una articulación eficiente entre las instituciones educativas con los centros de trabajo y la empresa a fin de que los estudiantes desarrollen las habilidades y destrezas que el mercado laboral requiere.

Esto a su vez implica retos no menores, en un mundo cambiante, donde los mercados, productos y procesos productivos se encuentran en permanente evolución. Esto, en virtud de que buena parte de las labores se ejecutarán sobre bienes y servicios que aún no han sido inventados. Así, “la formación ya no puede ser concebida como una adquisición de aprendizajes fija y puntual que sirve para siempre, sino que debe constituir un proceso permanente que se renueva y se actualiza a lo largo de toda la vida profesional del individuo” (Asís Blas y Planells, 2009).

Los nuevos lineamientos curriculares no establecen con precisión las finalidades del bachillerato frente a la articulación con el trabajo y los estudios superiores. En el caso de las especialidades técnicas (univalente o polivalente) se señala escuetamente su doble finalidad, esto es "prosecución de estudios y trabajo".

Plantea como grandes finalidades del bachillerato el desarrollo de conocimientos, capacidades, habilidades y valores para el ejercicio de ciudadanía, el uso de saberes científicos y técnicos y el emprendimiento en acciones individuales y colectivas. Se señala, además, que el bachillerato es un nivel educativo terminal y que serán las propias instituciones educativas las responsables de definir su currículo institucional y articularlo con requerimientos y perfiles laborales y de estudios superiores".

En este marco, conviene señalar que la implantación de los nuevos lineamientos curriculares requiere de un enfoque amplio que integre distintos escenarios y actores. Si optamos por colocar en correlato con dichos

lineamientos al centro de la preocupación de la reforma del bachillerato, al desarrollo de capacidades, habilidades y valores para que los jóvenes, inmersos en el mundo laboral o en la prosecución de estudios universitarios, tengan capacidad para construir proyectos de vida y posibilidades de adaptación y respuesta de los desafíos del aprendizaje (en el mundo laboral o de estudios superiores),es fundamental identificar distintos ámbitos (escolares y no escolares) en los que se requiere actuar para asegurar el logro de tales finalidades. El gráfico siguiente propone cinco ámbitos fundamentales en los que se requeriría actuar para impulsar y desarrollar el bachillerato, de manera fundamental, sus aspectos curriculares y pedagógicos:

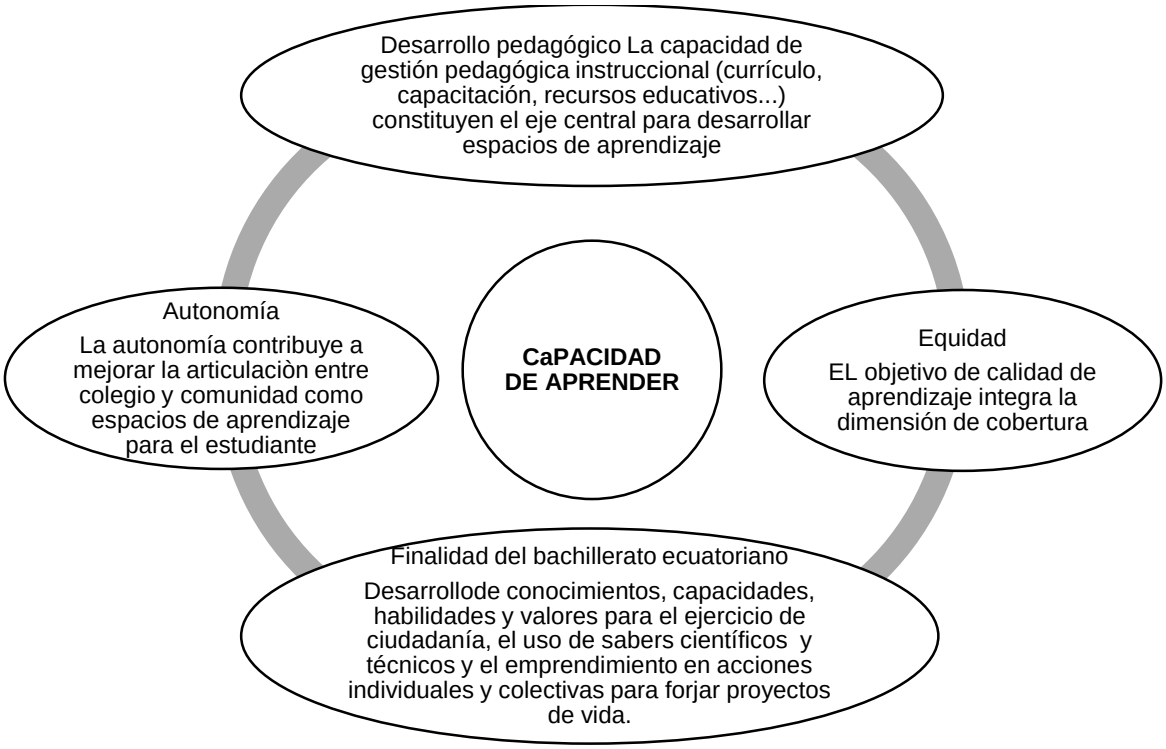


Gráfico Nº 1
Ámbitos de acción para el desarrollo del bachillerato
Fuente: Currículo y pedagogía del bachillerato en el Ecuador (2017)

2.3 Fundamentación epistemológica

Esta investigación se encuentra enmarcada principalmente en la epistemología y sus implicaciones que por lo general dan origen al conocimiento mediante la aplicación de estudios científicos e ideológicos considerando los paradigmas planteados por la sociedad e inclusive

desarrollando estrategias que incentiven la aplicación de técnicas y metodologías que indaguen directamente en la naturaleza del problema.

2.4 Fundamentación psicológica

Se considera que los fundamentos psicológicos en la presente investigación se centran en el aspecto praxeológico, porque se plantea el desarrollo de estrategias aplicadas a los estudiantes de tercer año de bachillerato, esto con la finalidad de que adquieran conocimientos ligados al comercio exterior para diversificar el aprendizaje que han tenido enfocándose al desarrollo de emprendimientos.

2.5 Fundamentación Legal

Se ha toma en consideración como base legal que guarda relación con este proyecto lo siguiente:

CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR

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. 27.- La educación se centrará en el ser humano y garantizará su desarrollo holístico, en el marco del respeto a los derechos humanos, al medio ambiente sustentable y a la democracia; será participativa, obligatoria, intercultural, democrática, incluyente y diversa, de calidad y calidez; impulsará la equidad de género, la justicia, la solidaridad y la paz; estimulará el sentido crítico, el arte y la cultura física, la iniciativa individual y comunitaria, y el desarrollo de competencias y capacidades para crear y trabajar.

La educación es indispensable para el conocimiento, el ejercicio de los derechos y la construcción de un país soberano, y constituye un eje estratégico para el desarrollo nacional.

Ley Orgánica de Educación Intercultural

Capítulo IV
Del bachillerato

Art. 36.-Formación laboral en centros de trabajo. Como parte esencial de su formación técnica, los estudiantes de Bachillerato Técnico deben realizar procesos de formación laboral en centros de trabajo seleccionados por la institución educativa.

Art. 37.-Unidades educativas de producción. Las instituciones educativas que oferten Bachillerato Técnico pueden funcionar como unidades educativas de producción de bienes y servicios que sean destinados a la comercialización, siempre y cuando cumplan con toda la normativa legal vigente para el ejercicio de las actividades productivas que realicen. Los estudiantes que trabajen directamente en las actividades productivas pueden recibir una bonificación por ese concepto. Los beneficios económicos obtenidos a través de las unidades educativas de producción deben ser reinvertidos como recursos de autogestión en la propia institución educativa. “Las unidades educativas de producción se considerarán Entidades Operativas Desconcentradas y podrán administrar recursos de acuerdo a la normativa emitida por la entidad rectora de las finanzas públicas.”

Código Orgánico De La Producción, Comercio E Inversión

Art. 11.- Sistema de Innovación, Capacitación y Emprendimiento. - El Consejo Sectorial de la Producción, anualmente, diseñará un plan de capacitación técnica, que servirá como insumo vinculante para la planificación y priorización del sistema de innovación, capacitación y emprendimiento, en función de la Agenda de Transformación Productiva y del Plan Nacional de Desarrollo.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

La presente investigación se enmarca en un enfoque mixto: cualitativo y cuantitativo. Es una investigación cualitativa porque da énfasis al proceso, busca la comprensión de los hechos que inciden en el conocimiento del comercio internacional para el desarrollo del emprendimiento de los estudiantes de bachillerato de la Unidad Educativa “Francisco Huerta Rendón”.

Es cuantitativa porque busca las causas y la explicación de los hechos que generan el problema, este proceso requiere de la interpretación estadística de los datos y sus resultados pueden ser generalizados.

Se trabajará con dos variables, como son: Conocimiento del comercio internacional, y cómo influyen en el desarrollo del emprendimiento, estas variables se analizarán bajo preguntas guías, que permita identificar cuál de las variables mencionadas tiene más peso dentro de la Unidad Educativa.

3.2 Modalidad de la investigación

Para la investigación realizada en la Unidad Educativa Dr. Francisco Huerta Rendón, se ha tomado como modalidad de investigación el estudio de campo, la cual se basa en la recolección de datos a partir del uso de instrumentos como: cuestionarios, preguntas guías, ficha de observación, lo que implica una mayor indagación metodológica mediante cuestiones que se hicieron sobre los factores del problema de los estudiantes de tercer año de bachillerato, y con los resultados se pudo dar paso a la demostración de la factibilidad del estudio realizado en la institución.

3.3 Tipos de investigación

3.3.1 Según su finalidad

3.3.1.1 Investigación documental – bibliográfica.

A través de la investigación de la literatura científica se argumentará las dimensiones e indicadores de las variables, su relación e incidencia entre ellas, lo que permitirá detectar, ampliar y profundizar diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diferentes autores, las fuentes serán primarias y secundarias.

3.3.1.2 Investigación de campo.

Esta modalidad persigue el estudio sistémico de los hechos en el lugar en los que se producen, permitiendo al investigador estar en contacto directo con el problema, enfocándose en situaciones reales que ocurren en el análisis sobre el conocimiento del comercio internacional de los estudiantes y su influencia en el desarrollo del emprendimiento, obteniendo datos de las variables a investigar.

3.3.2 Según su objetivo gnoseológico

3.3.2.1 Descriptivo

Tiene un alcance descriptivo porque permite comprender la descripción y análisis de la naturaleza actual del problema. Este método tiene como objetivo la descripción de situaciones y eventos (que es, como es y cómo se manifiesta este fenómeno). Los estudios descriptivos a su vez buscan propiedades, características y rasgos importantes de los diferentes fenómenos que se esté analizando, en otras palabras busca medir y recoger información sobre los conceptos (variables) a las que se refieren. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2013).

3.3.2.2 Exploratorio

Este tipo de investigación obliga al investigador a estar en contacto con la realidad, observación preliminar del área, elementos y relaciones del objeto de estudio. En la investigación se partirá con el nivel exploratorio, que permitirá conocer y contextualizar el problema.

3.4 Métodos de la investigación

3.4.1 Métodos teóricos

3.4.1.1 Empírico

Su aporte al proceso de investigación es resultado fundamentalmente de la experiencia. Este método posibilita revelar las relaciones esenciales y las características fundamentales del objeto de estudio, a través de procedimientos prácticos con el objeto y diversos medios de estudio.

3.4.1.2 Método inductivo

Se refiere a la aplicación inversa del método deductivo, ya que en este método se parte de las particularidades para determinar premisas con carácter general. Este método surge de supuestos, definiciones y conceptos hipotéticos que derivan en una ley general donde se pongan de manifiesto la definición del comportamiento coincidente entre los aspectos señalados; es decir, parte de lo particular para señalar lo general (Namakforoosh, 2015, p. 32).

3.4.1.3 Método deductivo

El método para el presente trabajo es deductivo porque permite corroborar los resultados obtenidos a través de distintos estudios que se llevaron a cabo. El método deductivo, es aquel que parte de los datos generales aceptados como válidos, para deducir por medio del razonamiento lógico una serie de suposiciones, en otras palabras, esta parte de las verdades previamente establecidas como principios generales, para luego ser aplicados en casos individuales para comprobar su validez.

Con relación a lo mencionado anteriormente, se analizara el conocimiento sobre el comercio internacional y cómo influye en el desarrollo del emprendimiento de los estudiantes de tercer año de bachillerato de la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón.

3.5 Técnicas e instrumentos de investigación

3.5.1 Técnicas

(Arias G., 2013), define que las técnicas “es el procedimiento o forma particular de obtener datos o información”. Las técnicas que se utilizarán en la presente investigación serán la encuesta y la entrevista.

3.5.1.1 Entrevista

Para Denzin y Lincoln (2015, p. 643) la entrevista es “una conversación, es el arte de realizar preguntas y escuchar respuestas”. Como técnica de recogida de datos, está fuertemente influenciada por las características personales del entrevistador. Esta técnica se la aplicó para conocer la opinión personal de las autoridades de la Unidad Educativa “Francisco Huerta Rendón”, acerca de la problemática planteada, para lo cual se elaboró una guía de preguntas semiestructuradas de tipo abiertas en donde el informante puede expresar sus opiniones y matizar sus respuestas.

3.5.1.2 Encuesta

(Arias G., 2013)define la encuesta como “una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de si mismo, o en relación con un tema en particular”. En este caso la encuesta será la técnica utilizada para recolectar información de los estudiantes y docentes de la institución educativa. Su desarrolló fue parte del enfoque cuantitativo lo que permitió definir dentro de un banco de 10 preguntas cuyas respuestas estuvieron enfocadas en la escala de Likert que fueron analizados y luego presentados a través de tablas y gráficos estadísticos.

3.5.1.3 Análisis documental

Se realizó una investigación exhaustiva de los documentos, archivos y materiales especificados, datos estadísticos, artículos, entre otros.

3.5.2 Instrumentos

3.5.2.1 Cuestionario

Para la presente investigación se utiliza como instrumento cuestionario, la misma que se realiza de “forma escrita mediante un formato en papel contentivo de una serie de preguntas y es auto administrado porque deber ser llenado por el encuestador, sin intervención del encuestador” (Arias G., 2013). Para efectos, se estructuró un total de diez preguntas en un formato que tuvieron sus instrucciones para lograr obtener información mediante una encuesta en la Unidad Educativa Dr. Francisco Huerta Rendón, donde las personas que participaron fueron 1 autoridades, 5 docente y 50 estudiantes de tercero de bachillerato.

3.5.2.2 Guía de preguntas

La preguntas guía es una estrategia que permite visualizar de una manera global un tema a través de una serie de preguntas literales. Para esto se elaboró una guía de 5 preguntas abiertas para la entrevista realizada al Rector y Vicerrectora de la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón, para conocer su criterio personal que aporte al análisis sobre el conocimiento del comercio internacional y su influencia en el desarrollo del emprendimiento de los estudiantes de tercero de bachillerato.

3.5.2.3 Cuadros estadísticos

Al ser una investigación con enfoque cuantitativo, para representar los resultados de las encuestas aplicadas a docentes y estudiantes fue necesario la elaboración de cuadros estadísticos con el fin de mostrar los datos tabulados de las encuestas que englobaron las respuestas en indicadores de frecuencia y porcentaje.

3.5.2.4 Preguntas en escala de Likert

Las preguntas de las encuestas tienen respuestas con opciones de escala de Likert, de este modo se puede recopilar datos cuantificables a partir del análisis descriptivo para aportar con criterios que demuestren las causas – efectos de la problemática existente en relación al desconocimiento del

comercio exterior por parte de los estudiantes, y su influencia en el desarrollo del perfil emprendedor.

3.5.2.3 Gráficos estadísticos

Para el análisis de los resultados fue necesario la elaboración de gráficos estadísticos en donde permite detallar en porcentajes las respuestas de las opciones de la escala de Likert desde el muy de acuerdo al muy en desacuerdo. Esto dio una mayor comprensión de la situación actual del problema en la Unidad Educativa Dr. Francisco Huerta Rendón.

Los instrumentos utilizados para esta investigación han sido herramientas de apoyo muy importantes para la recopilación de la información necesario que sirvió como fuente de análisis sobre los factores causa – efecto de la problemática planteada.

3.6 Población y Muestra

3.6.1 Población

Para Vara (2010), “La población es el conjunto de individuos o cosas que tienen una o más propiedades en común, se encuentran en un espacio o territorio y varían en el trascurso del tiempo”. La población para la presente investigación es de 50 estudiantes la cual está constituida por los estudiantes del tercer año de bachillerato, 5 docentes y 1 autoridad de la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón”.

Tabla 2. Delimitación de la población

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Autoridades	1	1.79%
Docentes	5	8.93%
Estudiantes	50	89.28%
Total:	**56**	**100%**

Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

3.6.2 Selección de la muestra

Se ha considerado al total de la población por tratarse de una población finita, es decir un muestro de tipo no probabilístico, siendo el total de involucrados de 56 personas. Con la muestra establecida se realizó el proceso adecuado para recopilar información válida, y que precise el criterio sobre la percepción de cada una de las personas consultadas para aportar con nuevos hallazgos a la investigación.

A continuación, se presenta la tabulación de los resultados de las encuestas aplicadas a los estudiantes de tercero de bachillerato de la especialidad contabilidad, con su respectiva representación gráfica y análisis de cada pregunta:

3.7 Análisis de los resultados de la encuesta realizada a los estudiantes de la Unidad Educativa Dr. Francisco Huerta Rendón

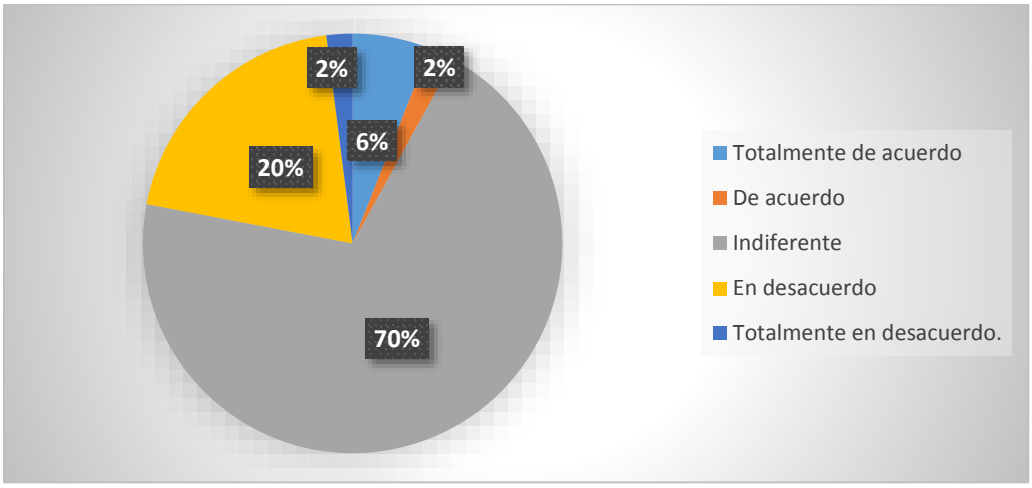
1. ¿Está de acuerdo en que usted tiene suficientes conocimientos sobre comercio internacional?

Tabla 3. Conocimiento sobre Comercio Internacional

Ítem	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
1	Totalmente de acuerdo	3	6%
	De acuerdo	1	2%
	Indiferente	35	70%
	En desacuerdo	10	20%
	Totalmente en desacuerdo.	1	2%
	Total	**50**	**100%**

Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

Gráfico 2. Conocimiento sobre Comercio Internacional



Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

Los resultados demuestran un escaso y casi nulo nivel de conocimiento que poseen los estudiantes en relación al comercio internacional, siendo necesario que se profundicen aprendizajes relacionados a esta área del conocimiento, que es de vital importancia para el desarrollo de las competencias emprendedoras a proyectadas en actividades comerciales a nivel internacional

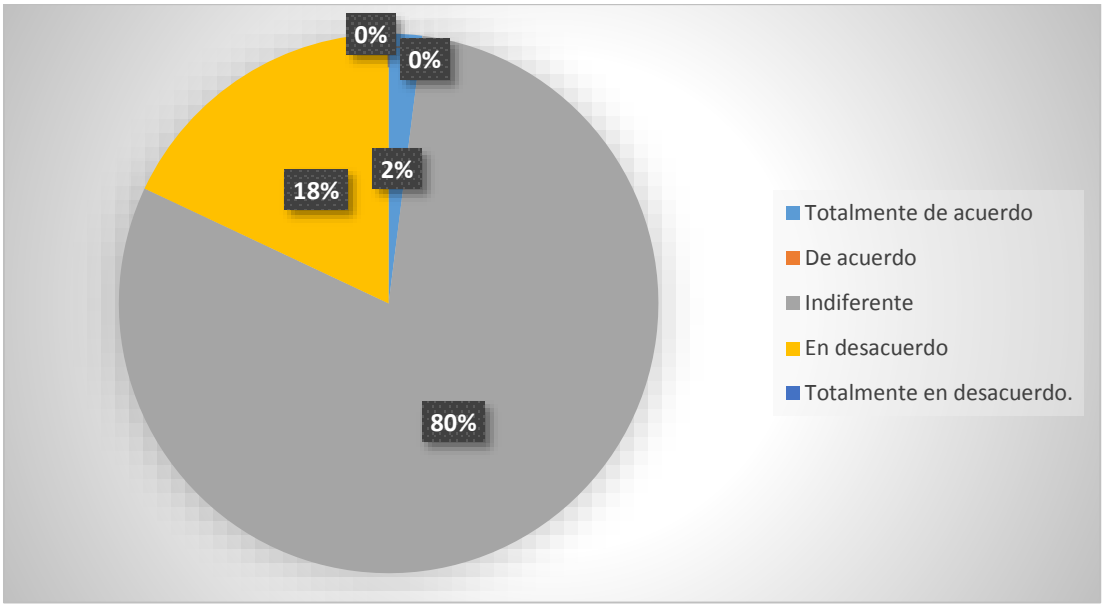
2. ¿Ha recibido clases sobre comercio internacional?

Tabla 4. Clases sobre Comercio Internacional

Ítem	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
2	Totalmente de acuerdo	1	2%
	De acuerdo	0	0%
	Indiferente	40	80%
	En desacuerdo	9	18%
	Totalmente en desacuerdo.	0	0%
	Total	**50**	**100%**

Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

Gráfico 3. Clases sobre comercio internacional



Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

Los docentes que dictan la asignatura de emprendimiento y gestión no han desarrollado temas relacionados al comercio internacional que les proporcione conocimientos basados en las competencias para el manejo de negocios, aplicación de estrategias de negociación, mercadeo, entre otros. Esto provoca que el estudiante no esté familiarizado con esta área de conocimiento lo que incide en sus destrezas para emplear principios de comercialización internacional

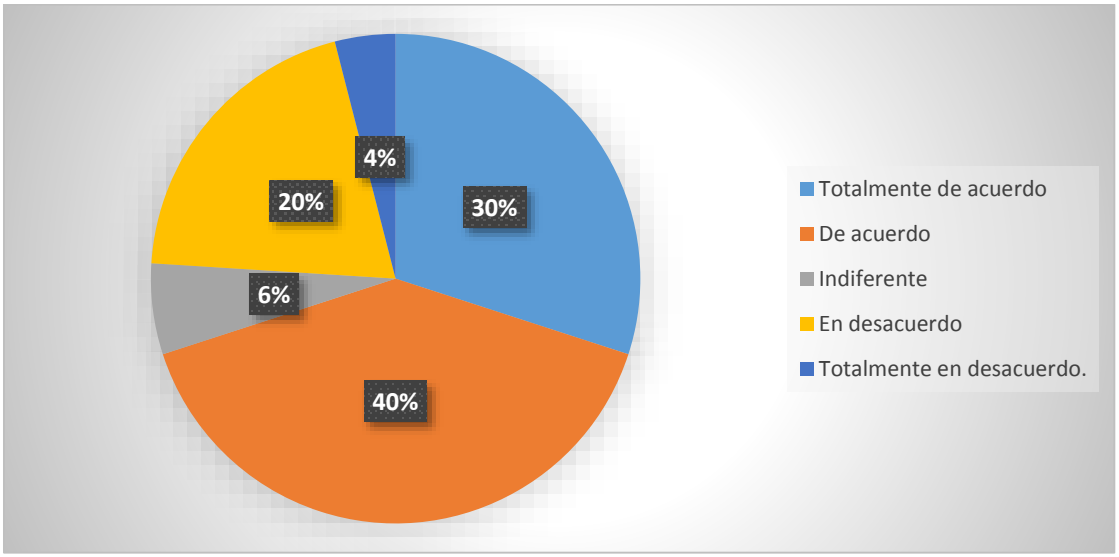
3. ¿Cree usted que adquirir conocimientos sobre comercio internacional le dará oportunidades para emprender una actividad económica?

Tabla 5. Oportunidad para emprender

Ítem	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
3	Totalmente de acuerdo	15	30%
	De acuerdo	20	40%
	Indiferente	3	6%
	En desacuerdo	10	20%
	Totalmente en desacuerdo.	2	4%
	Total	**50**	**100%**

Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

Gráfico 4. Oportunidad para emprender



Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

Los resultados revelan que los estudiantes están de acuerdo en que se debe fortalecer la formación de empresarios jóvenes mediante la adquisición de conocimientos sobre el comercio internacional, siendo evidente que de esta forma se ayudará a que los estudiantes adquieran habilidades que son esenciales para responder a situaciones que impliquen los conocimientos orientados al emprendimiento, para el aprovechamiento de oportunidades enfocadas en el ámbito económico.

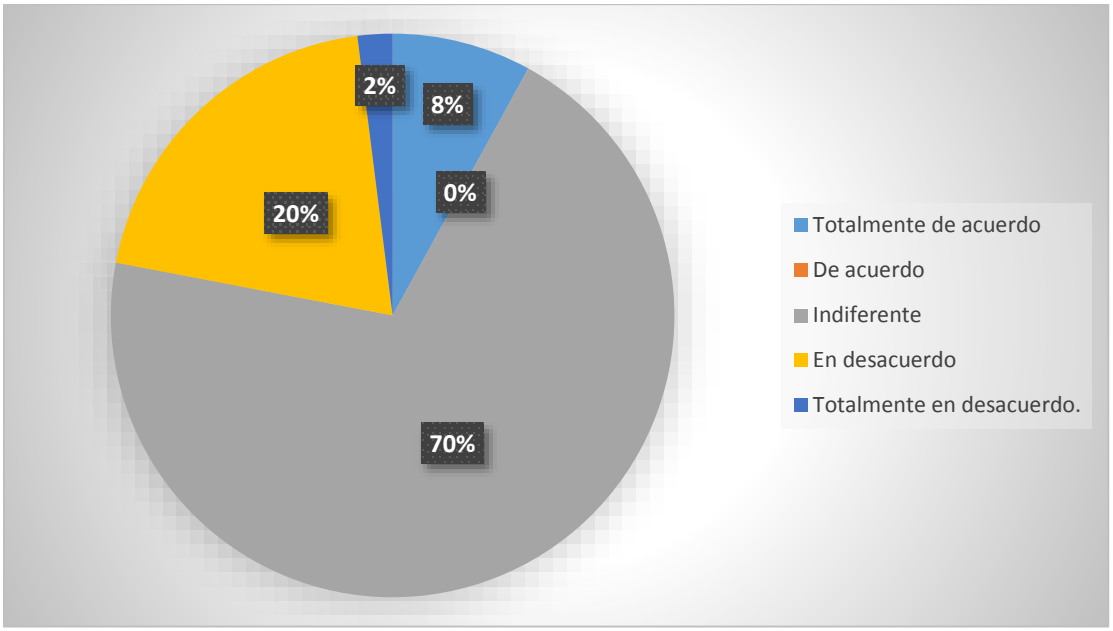
4. ¿Considera usted tener una buena formación emprendedora?

Tabla 6. Formación emprendedora

Ítem	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
4	Totalmente de acuerdo	4	8%
	De acuerdo	0	0%
	Indiferente	35	70%
	En desacuerdo	10	20%
	Totalmente en desacuerdo.	1	2%
	Total	**50**	**100%**

Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

Gráfico 5. Formación emprendedora



Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

La pregunta demuestra lo importante que es la educación emprendedora y su papel en el fortalecimiento de las capacidades y habilidades del estudiante. Por lo que los resultados demuestran que debe existir una postura de los docentes en focalizar esfuerzos en la formación del perfil emprendedor de los estudiantes, siendo necesario que se profundicen y socialicen temas relacionados a esta área del conocimiento.

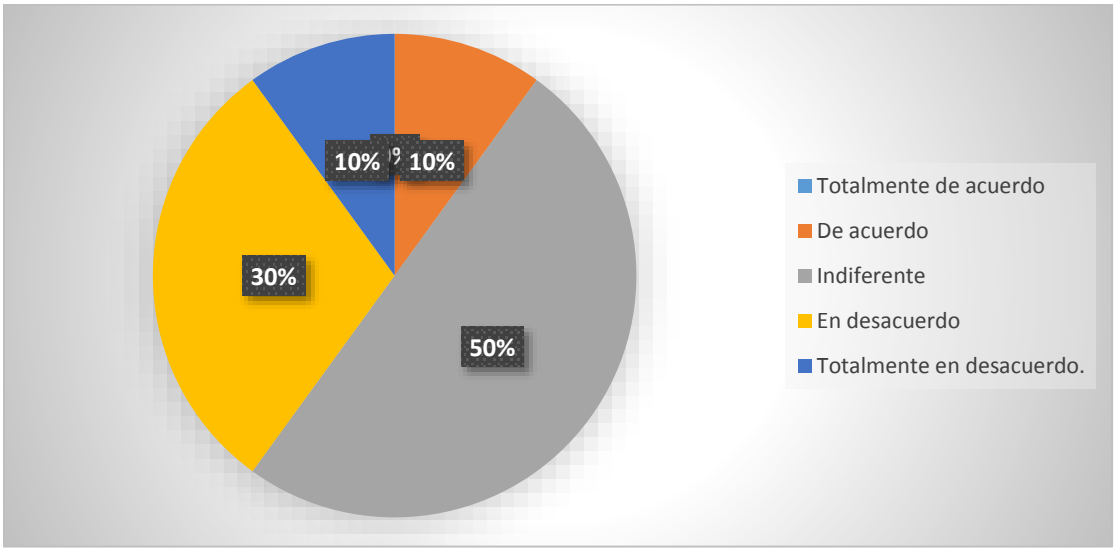
5. ¿En el colegio disponen de recursos didácticos que permitan fortalecer su formación emprendedora?

Tabla 7. Fortalecer el emprendimiento

Ítem	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
5	Totalmente de acuerdo	0	0%
	De acuerdo	5	10%
	Indiferente	25	50%
	En desacuerdo	15	30%
	Totalmente en desacuerdo.	5	10%
	Total	**50**	**100%**

Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

Gráfico 6. Fortalecer el emprendimiento



Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

La importancia del desarrollo de la formación emprendedora es parte de los objetivos establecidos en la reforma curricular de la Educación del Ecuador, lo que puede incidir en el interés que tenga el alumnado sobre este tema y que es más evidente ante los escasos recursos interactivos, recomendando que se integren como propuestas para un aprendizaje las guías interactivas pragmáticas en donde se direccione a conocimientos ligados en el desarrollo del emprendimiento.

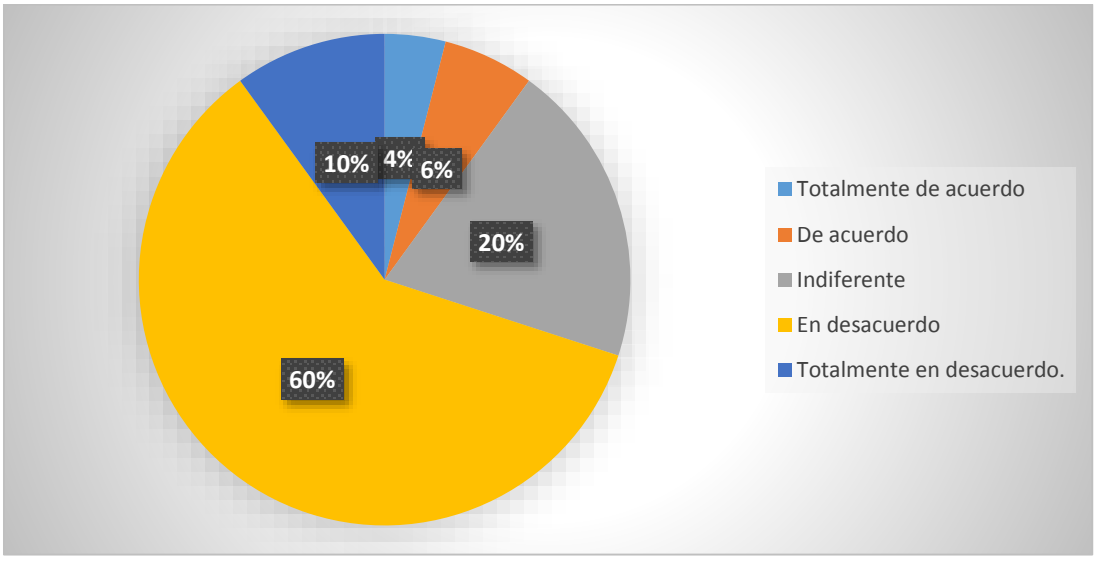
6. ¿Ha participado en actividades orientadas a la formación emprendedora?

Tabla 8. Actividades de emprendimiento

Ítem	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
6	Totalmente de acuerdo	2	4%
	De acuerdo	3	6%
	Indiferente	10	20%
	En desacuerdo	30	60%
	Totalmente en desacuerdo.	5	10%
	Total	**50**	**100%**

Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

Gráfico 7. Actividades de emprendimiento



Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

La importancia de fortalecer la formación emprendedora radica en su incidencia en el fortalecimiento de habilidades, la pregunta llevó a la conclusión sobre lo que implica no emplear este tema en el aprendizaje, lo cual conlleva al desinterés del estudiante y sus desconocimientos sobre la participación de actividades de emprendimiento, siendo importante promoverla en ambientes de estudio interactivo.

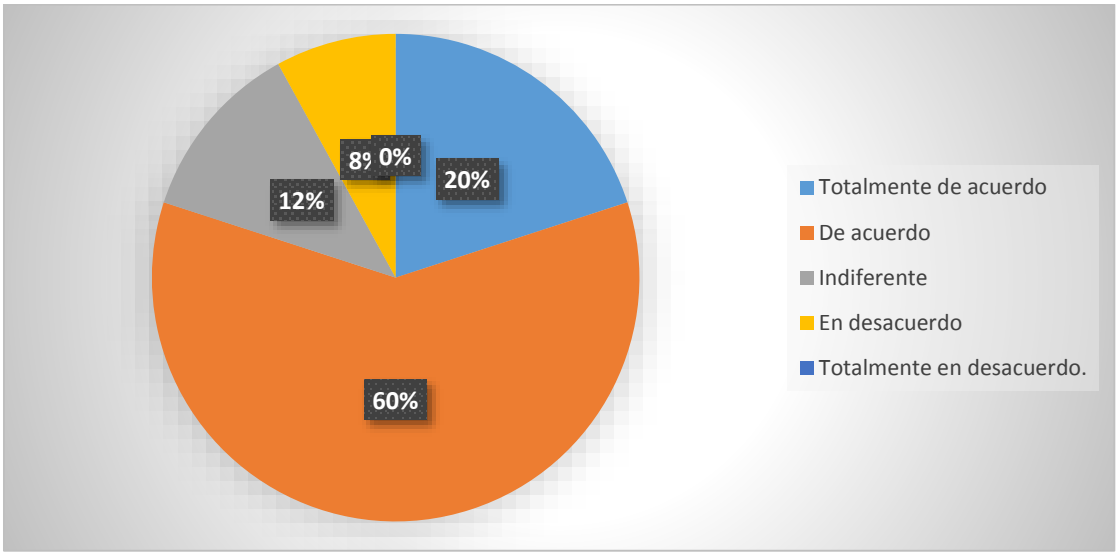
7. ¿Consideras importante conocer las técnicas de negociación internacional?

Tabla 9. Técnicas de negociación internacional

Ítem	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
7	Totalmente de acuerdo	10	20%
	De acuerdo	30	60%
	Indiferente	6	12%
	En desacuerdo	4	8%
	Totalmente en desacuerdo.	0	0%
	Total	**50**	**100%**

Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

Gráfico 8 Técnicas de negociación internacional



Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

Los estudiantes indicaron que ampliar los conocimientos sobre el comercio internacional permitirá que tengan más oportunidades para emprender una actividad económica. Es importante promover el estudio de esta actividad que genera beneficios relacionados al aumento de ingresos, fuentes de empleo, entre otros. Por lo que a través de una guía didáctica podrán disponer de información sobre estrategias comerciales empleadas en la venta de bienes y servicios a nivel internacional.

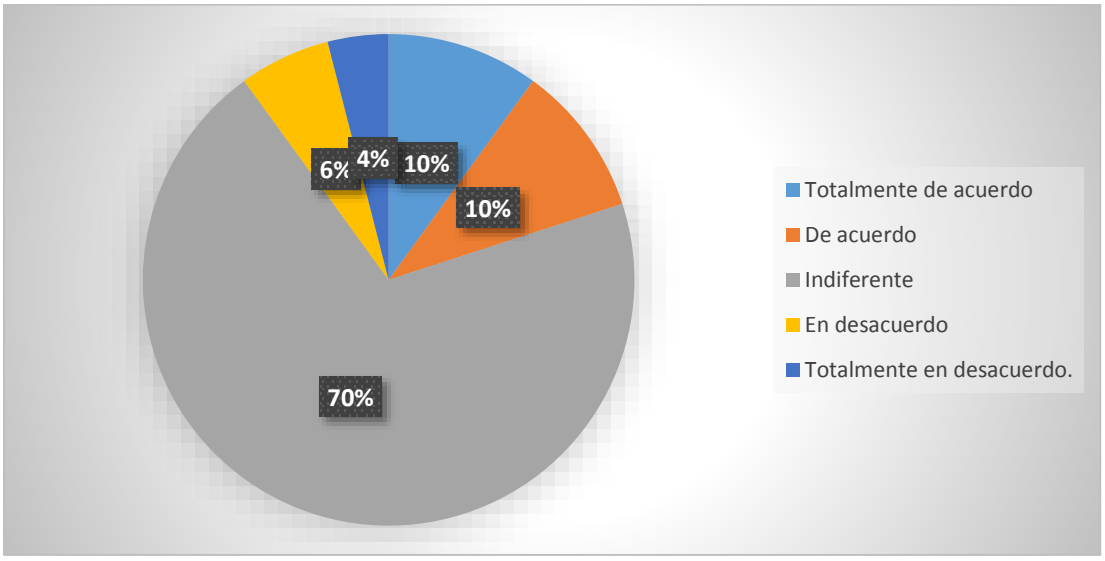
8. ¿Cree usted que a través de una guía didáctica interactiva sobre técnicas de negociación internacional usted va a desarrollar conocimientos que confluyan en su perfil de emprendedor?

Tabla 10. Guía didáctica interactiva

Ítem	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
8	Totalmente de acuerdo	5	10%
	De acuerdo	5	10%
	Indiferente	35	70%
	En desacuerdo	3	6%
	Totalmente en desacuerdo.	2	4%
	Total	**50**	**100%**

Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

Gráfico 9. Guía didáctica interactiva



Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

Según la encuesta los estudiantes concuerdan que el uso de una guía didáctica cuyo contenido sea acerca de las técnicas de negociación internacional, influirán en el desarrollo de conocimientos y el fortalecimiento del perfil emprendedor. Los resultados permiten concluir que la propuesta práctica es aceptada por los beneficiarios, debido a su aporte teórico y académico sobre un tema de alta relevancia.

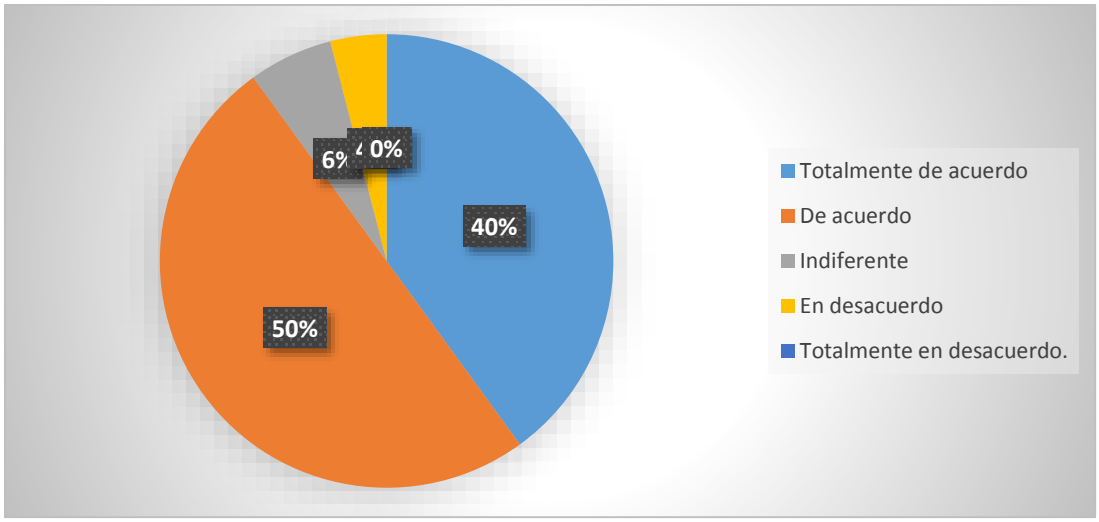
9. ¿Le gustaría contar con una guía didáctica sobre técnicas de negociación internacional?

Tabla 11. Guía sobre técnicas de negociación internacional

Ítem	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
9	Totalmente de acuerdo	20	40%
	De acuerdo	25	50%
	Indiferente	3	6%
	En desacuerdo	2	4%
	Totalmente en desacuerdo.	0	0%
	Total	**50**	**100%**

Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

Gráfico 10. Guía sobre técnicas de negociación internacional



Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

Según los resultados a los estudiantes sí les gustaría contar con una guía interactiva sobre técnicas de negociación internacional para que así adquieran conocimientos sobre las estrategias que se emplean en la exportación de bienes de consumo a un mercado objetivo. En vista de los datos obtenidos el diseño de un instrumento didáctico es viable para el fortalecimiento de la formación emprendedora de los estudiantes de tercer año de bachillerato de la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón.

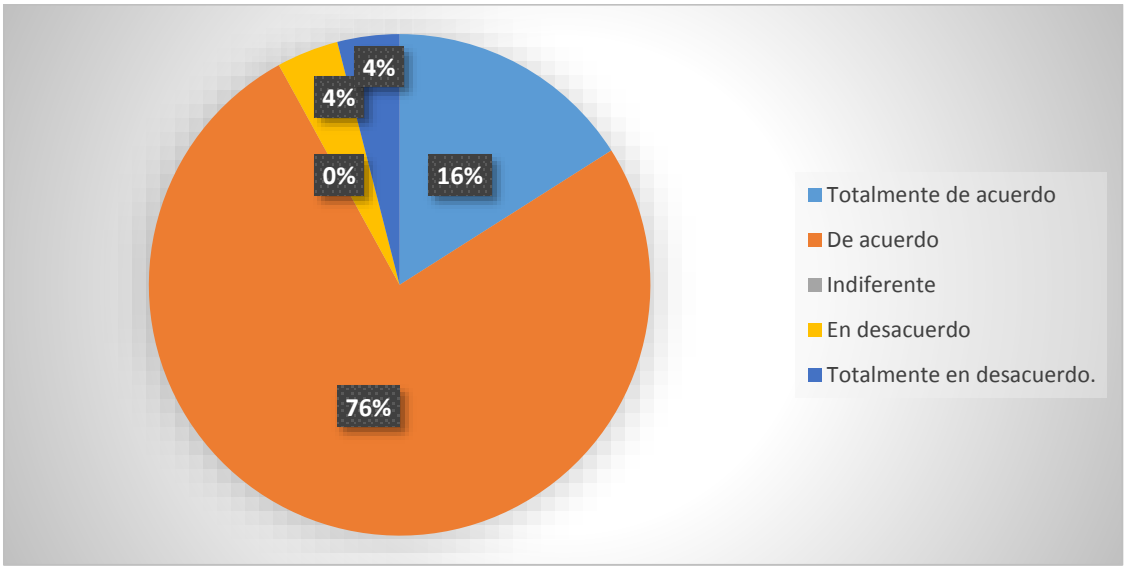
10. ¿Considera que a través del uso de la guía didáctica se podrá dar solución a los problemas de una falta de conocimiento sobre comercio internacional que afectan en su formación emprendedora?

Tabla 12. Uso de guía didáctica

Ítem	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
10	Totalmente de acuerdo	8	16%
	De acuerdo	38	76%
	Indiferente	0	0%
	En desacuerdo	2	4%
	Totalmente en desacuerdo.	2	4%
	Total	**50**	**100%**

Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

Gráfico 11. Uso de guía didáctica



Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa
Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

Los estudiantes concuerdan en que la guía interactiva representa un instrumento pedagógico que aportará a la formación emprendedora y a ampliar sus conocimientos sobre el comercio internacional, siendo un medio necesario para dar solución al problema, aportando de forma significativa al estudio sobre técnicas aplicadas en la comercialización internacional.

3.8. Entrevista realizada al rector de la Unidad Educativa Dr. Francisco Huerta Rendón: MSc. Marcos Yambay

1. ¿Qué importancia considera usted que tiene conocimiento del comercio internacional como parte de la formación emprendedora de los estudiantes de bachillerato?

R: La formación emprendedora es un factor determinante tanto para su desarrollo personal como profesional. En el ámbito de desarrollo laboral, estos conocimientos deben ser considerados como un factor importante que afecta indudablemente en su acción de emprender.

2. ¿Qué actividades planifican los docentes para fomentar la formación emprendedora de los estudiantes?

R: Si bien existe una asignatura de emprendimiento y gestión donde los docentes desarrollan actividades para fomentar la cultura emprendedora de sus estudiantes.

3. ¿Qué facultades cree usted que el estudiante puede adquirir con el conocimiento del comercio internacional?

R: Capacidades para analizar oportunidades de negocio y habilidades para ejecutar ideas que tengan originalidad y efecto comercial.

4. ¿Qué recursos utilizan para fortalecer la formación emprendedora de los estudiantes?

R: Recursos didácticos y también el uso de las TIC

5. ¿Qué piensa usted sobre el uso de una guía didáctica del tema de técnicas de negociación internacional para los estudiantes de tercer año de bachillerato para desarrollar su perfil emprendedor?

R: El estudiante podrá conocer sobre los pasos que debe realizar para empezar una idea de negocios de una forma interactiva a partir de las TIC, pero este debe ser dinámico y entretenido para que garantice la concepción de conocimientos.

3.9. Entrevista realizada al docente de la Unidad Educativa Dr. Francisco Huerta Rendón: MSc. Eduardo Mite

1. ¿Qué importancia considera usted que tiene conocimiento del comercio internacional como parte de la formación emprendedora de los estudiantes de bachillerato?

R: La formación que recibe el estudiante debe ser una herramienta a utilizar a lo largo de toda su vida profesional y personal, es decir que la formación emprendedora es de vital importancia.

2. ¿Qué actividades planifican los docentes para fomentar la formación emprendedora de los estudiantes?

R: En la asignatura de gestión y emprendimiento se planifican actividades en donde el estudiante aprende a ser creativo, también se hace uso de la tecnología como por ejemplo formaTenred la cual es una plataforma de simulación de empresas SimulaRED, con la que los alumnos podrán sentirse como si trabajaran en el departamento administrativo de una empresa

3. ¿Qué facultades cree usted que el estudiante puede adquirir con el conocimiento del comercio internacional?

R: Deben desarrollar una reflexión crítica sobre los procesos para emprender alguna actividad a nivel internacional.

4. ¿Qué recursos utilizan para fortalecer la formación emprendedora de los estudiantes?

R: Libro guía, computadoras, recursos de la web.

5. ¿Qué piensa usted sobre el uso de una guía didáctica del tema de técnicas de negociación internacional para los estudiantes de tercer año de bachillerato para desarrollar su perfil emprendedor?

R: Es un recurso muy interesante y necesario ya que la interactividad favorece un proceso de enseñanza y aprendizaje más dinámico y didáctico.

3.10 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

3.10.1 Conclusiones

En la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón existe una ausencia del uso de instrumentos didácticos para el desarrollo de conocimientos sobre el comercio internacional en el nivel de bachillerato por lo que los estudiantes muestran poca formación emprendedora, generado por que el docente no puede abordar temas de interés como es las técnicas y estrategias de venta internacional para el desarrollo de conocimientos técnicos y prácticos que sean puestos en marcha a través de un emprendimiento que influya en la creación de un producto innovador.

Los estudiantes consideran que no tienen una adecuada formación emprendedora debido a la falta de instrumentos estratégicos que despierten un interés en conocer sobre temas relacionados al comercio exterior, además de mostrar un perfil emprendedor no apto generado por la ausencia de mecanismos de motivación que despierten la iniciativa de buscar el conocimiento como vía para el desarrollo de emprendimientos como medios para el mejoramiento del estilo de vida y el acceso a bienes de primera necesidad como parte de los derechos de las personas.

Los resultados de la investigación realizada en la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón, provincia del Guayas, demuestran que existe un interés en los directivos y estudiantes en que se diseñe una guía interactiva sobre técnicas de comercio internacional para que de esta manera se podrá acceder a contenido que genere nuevos conocimientos que sean aplicados o influyan en la formación emprendedora a nivel de bachillerato.

3.10.2 Recomendaciones

Se recomienda al docente de emprendimiento y gestión utilizar material de apoyo e instrumentos didácticos para que los estudiantes puedan acceder a información sobre diversos temas relacionados al comercio internacional con el fin de aumentar conocimientos que influyan en el fortalecimiento del perfil emprendedor que se destaque por las habilidades comerciales y empresariales dentro del proceso académico a nivel de bachillerato para mejorar la calidad del proceso de enseñanza – aprendizaje que es esencial en la formación de emprendedores.

Es importante se considere realizar cambios dentro de los métodos pedagógicos y el uso de los materiales de apoyo para que en nivel de bachillerato se fortalezca la formación emprendedora de los estudiantes de tercer año de bachillerato para que así se incluya en la sociedad jóvenes capaces de tomar la determinación de emprender actividades económicas como las del comercio exterior para mejorar su calidad de vida y progresar a nivel personal, profesional y empresarial haciendo uso de sus habilidades comerciales, creatividad y de la motivación de crecer económicamente.

Se recomienda llevar a cabo el diseño de una guía interactiva sobre técnicas de negociación internacional para que de esta manera los estudiantes de tercer año de bachillerato de la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón, desarrollen conocimientos sobre procedimientos aplicados en el comercio exterior como parte de un mejoramiento en el proceso de enseñanza – aprendizaje a nivel académico como parte de las metas de las reformas curriculares para la inclusión de jóvenes emprendedores.

CAPÍTULO IV

LA PROPUESTA

4.1 Título de la propuesta

Guía interactiva “Técnicas de Negociación Internacional”

4.2. Justificación

La formación académica de los jóvenes de bachillerato debe ser integradora a áreas del conocimiento técnico, práctico y de servicio, donde el estudiante sea capaz de reconocer y establecer oportunidades en el campo laboral para que así considere alternativas para emprender. En estas áreas es de vital importancia el conocimiento de comercio internacional en lo que respecta a técnicas de negociación internacional.

El aprendizaje sobre el comercio exterior en las unidades educativas, aporta a los jóvenes con ideas para impulsar proyectos que promuevan la ejecución de emprendimientos en la oferta productos altamente calificados y de calidad exportable, que además optimice el nivel de formación académica de los estudiantes para que manejen un perfil profesional calificado conforme a las exigencias de la educación del siglo XXI.

La presente propuesta de una guía interactiva “Técnicas de Negociación Internacional” se enfoca en proporcionar al estudiante de bachillerato los lineamientos para el desarrollo del emprendimiento, enfocado en las áreas de conocimiento e intervención a nivel internacional, ajustándose a su etapa de formación, para que sea una herramienta dinámica y motivadora hacia la puesta en marcha de acciones directas a la formulación de estrategias para abrir una microempresa. Por medio de la propuesta se establecen estos lineamientos basados en el manejo de estrategias organizacionales dentro del comercio exterior, comerciales, económico, marketing internacional, entre otros.

Esta propuesta se justifica a partir del diagnóstico de los resultados de la investigación donde el 100% de los docentes indicaron estar de acuerdo con el uso de una guía didáctica para que los estudiante puedan tener acceso a un medio de aprendizaje interactivo que estimule y desarrolle su espíritu emprendedor; asimismo, conforme a los resultados de la investigación; se toma en cuenta la interrogante 10 de la encuesta a los estudiantes en donde se refleja en un 100% la aceptación por parte de los estudiantes sobre la importancia de una guía interactiva enfocada a técnicas de negociación internacional como factor de desarrollo; siendo beneficiarios directos que contarán con una formación en el área de comercio exterior que influya en la preeminencia de los actos empresariales y el emprendimiento.

Es necesario mencionar, que la guía interactiva es una herramienta didáctica novedosa que se adapta a las nuevas tendencias de la educación, donde se puntualice en el aprovechamiento de las TIC para favorecer la enseñanza de calidad, que sea integradora e inclusiva como parte del proceso de formación empresarial juvenil, que tendrá como resultado una mejor asimilación de conocimientos sobre técnicas de negociación internacional para poder emprender un negocio.

4.3. Objetivos de la propuesta

4.3.1 Objetivo general

Elaborar una guía interactiva “Técnicas de Negociación Internacional” mediante el uso de herramientas tecnológicas para el desarrollo de las competencias emprendedoras de los estudiantes de tercero de bachillerato de la Unidad Educativa “Francisco Huerta Rendón”.

4.3.2 Objetivos específicos

Establecer temáticas asociadas a técnicas de negociación internacional que aporte al desarrollo de conocimientos y del perfil emprendedor del estudiante.

Impulsar el emprendimiento en el comercio exterior mediante un esquema educativo que motive a los estudiantes buscar el conocimiento sobre la aplicación de técnicas de negociación internacional.

Motivar a docentes y estudiantes hacer uso de la guía interactiva como recurso para el proceso de enseñanza aprendizaje.

4.4. Aspectos teóricos de la propuesta

4.4.1 Aspecto pedagógico

La pedagogía como pilar fundamental de la educación pone énfasis en la evolución de los conocimientos de manera estratégica en el contexto del estudiante para la orientación respectiva del talento humano. Para reforzar lo mencionado es importante apoyar en el criterio de Flórez Rafael (2011), en el que menciona que: "…la pedagogía es la disciplina que organiza el proceso educativo de toda persona, en los aspectos psicológico, físico e intelectual tomando en cuenta los aspectos culturales de la sociedad en general". (p. 234)

Pues se debe asumir el reto de formar estudiantes bajo la perspectiva paradigmática de la pedagogía constructivista con el firme propósito de lograr individuos con capacidad de un pensamiento crítico, analítico, y socio cognitivos.

4.4.2 Aspecto psicológico

Se refiere al desarrollo humano como proceso de aprender de acuerdo a su evolución, queda claro que la enseñanza debe ser de acuerdo con la evolución del estudiante tomando en cuenta su desarrollo para que aprenda

mejor. Por lo que, docentes deben conocer el grado de desarrollo del estudiante para poder aplicar procesos educativos y conocer el grado de dificultad. Tomando en cuenta que él no construye sino reconstruye los conocimientos ya elaborados por la ciencia y la cultura.

Los docentes no sólo deben considerar los niveles de desarrollo intelectual, sino tener en cuenta el desarrollo integral del individuo, porque no se puede separar la mente del cuerpo, tiene que incorporar aspectos sobre el desarrollo emocional, la evaluación de la personalidad el historial social de los estudiantes para respetar el legítimo derecho del sujeto que aprende a ser capacitado considerando sus necesidades e intereses como persona que interactúa, que piensa y que tiene potencial de producir pensamiento útil con posibilidades de adentrar en el entorno para mejorarlo.

Por lo que se acepta los aportes de la psicología, socio cognitiva y sociocultural del aprendizaje para transitar hacia una enseñanza crítica capaz de transformar el entorno y sentar bases para el cambio y la transformación social.

4.4.3 Aspecto sociológico

Desde el punto de vista sociológico, se deduce que la construcción del aprendizaje es fruto de la interacción con el mundo circundante a medida que se va formando la sociedad, es decir el hombre se irá instruyéndose para formar parte un nuevo mundo social. Por lo que es importante que los estudiantes adquieran los conocimientos adecuados que pongan énfasis en la adquisición de aprendizajes que les permite desenvolverse en la sociedad del conocimiento a la que pertenecen.

4.4.4 Aspecto legal

La propuesta se fundamenta en aspectos legales asociados a lo establecido en la Sección Segunda, Jóvenes en el artículo 39 de la Constitución de la República Ecuatoriana, que indica:

Art. 39.- El Estado garantizará los derechos de las jóvenes y los jóvenes, y promoverá su efectivo ejercicio a través de políticas y programas, instituciones y recursos que aseguren y mantengan de modo permanente su participación e inclusión en todos los ámbitos, en particular en los espacios del poder público. El Estado reconocerá a las jóvenes y los jóvenes como actores estratégicos del desarrollo del país, y les garantizará la educación, salud, vivienda, recreación, deporte, tiempo libre, libertad de expresión y asociación. El Estado fomentará su incorporación al trabajo en condiciones justas y dignas, con énfasis en la capacitación, la garantía de acceso al primer empleo y la promoción de sus habilidades de emprendimiento. (Constitución del Ecuador, 2008).

Esta propuesta proporciona a los estudiantes una herramienta eficaz para el desarrollo emprendedor en comercialización internacional, ya que les permite conocer las estrategias y técnicas necesarias para ser competitivos y desenvolverse de manera independiente en el campo laboral nacional e internacional.

4.5. Factibilidad de su aplicación:

4.5.1 Factibilidad Técnica

Es factible porque los estudiantes podrán tener acceso a la guía interactiva de forma permanente haciendo uso de una computadora sin requerir del servicio de internet. Así, tendrá un material de apoyo en el aula de clases o en casa y tener la facilidad de conocer sobre las técnicas de negociación internacional para su emprendimiento.

La unidad educativa cuenta con equipo tecnológico que le permite hacer uso de la guía interactiva que por sus especificaciones no requiere de una sofisticada estructura de hardware y software. Entonces, podrá ser una herramienta tecnológica que puede responder de manera óptima a las necesidades de los procesos de aprendizaje en los estudiantes de tercer año de bachillerato.

Los requerimientos para el uso de la guía interactiva desarrollada en la aplicación Neobook 5 la cual es una herramienta que permite crear aplicaciones para Windows con gran facilidad, combinando texto, gráficos, sonidos y animación, sin necesidad de tener extensos conocimientos de programación., y para que sea ejecutado en un formato de Power Point son los siguientes:

Recursos Hardware:
Puede ser ejecutado con un celular o tablet con aplicación de Microsoft Office.
Equipo informático como computadora o laptop que dispone de Microsoft Office.

Recursos Software:
Microsoft Office Power Point
Internet para ejecutar videos de YouTube.
Certificación de software Power Point para ejecutar todos los comandos.
Sistema Operativo de última generación.

4.5.2 Factibilidad Financiera

La elaboración de la guía interactiva tiene un precio de $ 250,00 que no requiere de la impresión y otros gastos para su uso, siendo una propuesta factible a nivel financiero porque no demandará un financiamiento alto, y el autor cuenta con los recursos necesarios para su elaboración. No obstante, puede actualizarse según las necesidades educativas o los cambios que se realicen en torno a la misma.

Tabla 13. Presupuesto tentativo de la propuesta

Descripción	Cantidad	Precio	Precio Final
Guía interactiva “Técnicas de negociación Internacional”	1	$ 250,00	$ 250,00
	1	**$ 250,00**	**$ 250,00**

Elaborado por: Víctor Gonzalo Anastacio Franco

4.5.3 Factibilidad Humana

La unidad educativa cuenta con personal docente capaz para socializar la guía interactiva con los estudiantes, logrando un aprendizaje interactivo sobre temas relacionados que tienen influencia en el desarrollo de una formación empresarial juvenil a nivel integral, garantizando la calidad educativa.

Es necesario que los docentes que tomen en cuenta las siguientes consideraciones:
Usar la guía interactiva de forma periódica y complementarla con otros recursos didácticos en las clases de Emprendimiento y Gestión.
Fomentar la práctica a partir de los temas contenidos en la guía

4.6 Políticas de la propuesta

- Puede ser utilizada por los estudiantes de tercer año de bachillerato de la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón.
- No puede ser reproducida con fines comerciales
- Deberá ser utilizada en la asignatura de Emprendimiento y Gestión.
- Fomentar la cultura emprendedora mediante el uso de la guía interactiva.
- Que el docente use la guía interactiva con otros recursos educativos para mejorar la práctica educativa

4.6 Descripción de la Propuesta

La guía interactiva “Técnicas de negociación internacional”, es un material de apoyo didáctico para que el estudiante se empodere de los conocimientos sobre la forma de crear una microempresa y qué criterios debe considerar para la aplicación de estrategias de negociación a nivel internacional.

Para la producción de esta guía se hizo uso del software Neobook 5, el cual es una herramienta que permite crear aplicaciones para Windows con gran facilidad, combinando texto, gráficos, sonidos y animación, sin necesidad de tener extensos conocimientos de programación. Esta herramienta permitió elaborar todo el contenido multimedia de la guía para que el estudiante tenga acceso a información de manera interactiva.

Se encuentra estructurada por un total de cuatro unidades donde el estudiante podrá tener acceso a contenidos como: Fundamentos de los negocios internacionales, Influencia de los factores culturales en la negociación Modelo, estrategias, métodos y técnicas para hacer una negociación, Organismos nacionales del Comercio Exterior. En cada tema tratado se contará con actividades de retroalimentación, preguntas objetivas, análisis de casos, trabajos prácticos, entre otros.

Además, está guía interactiva permite que el estudiante pueda estudiar el de una forma sincronizada y revisar el contenido de la unidad o tema específico que desee aprender. De este modo, su importancia radica en que será de utilidad teórica, metodológica y práctica para el proceso de enseñanza aprendizaje, tanto para el docente como el estudiante, en el desarrollo y refuerzo de las clases de Emprendimiento y gestión, dando así un cambio innovador en la formación de jóvenes con perfil emprendedor.

Guía Interactiva

Elaborado por: Víctor Anastacio
Fuente: Guía didáctica de Técnicas de Negociación

Estrategia y métodos de enseñanza – aprendizaje

La guía interactiva “Técnicas de Negociación Internacional, como parte de la metodología de enseñanza – aprendizaje para el emprendimiento se enfoca en una educación activa – participativa, cuyo propósito es influir y potencias el desarrollo de habilidades y destrezas de la cultura emprendedora, que son parte de las demandas en el ámbito profesional de la sociedad en que el estudiante se desenvuelve.

Esta metodología se basa en la Reforma Educativa de la Asignatura de Emprendimiento y Gestión por parte del Ministerio de Educación del Ecuador, así como, en función al estudio de Postgrado realizado por Paños (2017) con el tema “Educación emprendedora y metodologías activas para su fomento”, que señala un conjunto de actividades que el docente puede emplear para la educación emprendedora.

Las metodologías que se propone para desarrollar en base al contenido de la guía interactiva son:

Tabla 14. Metodología de acuerdo con las unidades de la guía interactiva

Unidad	**Tema**	**Método de enseñanza aprendizaje**
Unidad 1: **Fundamentos de los negocios internacionales**	Definición y características de la negociación.	Espacio interactivo
	Los dos tipos básicos de negociación.	
	Negociación competitiva vs. Negociación colaborativa.	
	Criterios para elegir el tipo de negociación más adecuado.	
	Estilos de negociador	
	Características del negociador	

	eficaz	
Unidad 2: **Influencia de los factores culturales en la negociación**	La cultura Los elementos que conforman la cultura El entorno de los negocios internacionales Características de los entornos Clases de entorno El entorno desde lo geoespacial El entorno desde el campo empresarial	Espacio interactivo
Unidad 3: **Modelo, estrategias, métodos y técnicas para hacer una negociación**	Modelo competitivo “Ganar a toda costa Modelo cooperativo “Ganar para satisfacción mutua” Modelo de las “Ocho fases” Un método negociar Estrategias y tácticas de negociación Técnicas mundiales de negociación Pasos para una negociación	Enseñanza Basada en Problemas
Unidad 4: **Organismos nacionales del Comercio Exterior**	ProEcuador Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca Comex Servicio Nacional de Aduana del Ecuador	Espacio Interactivo

Elaborada por: Víctor Anastacio Franco

Espacios interactivos:

Es la integración de las tecnologías que ofrece la web y el proceso de enseñanza- aprendizaje. Los beneficios de esta integración es el enriquecimiento de los procesos de enseñanza - aprendizaje al formar verdaderos espacios de colaboración en los que el conocimiento es intercambiable, generado por quienes intervienen en tales espacios de manera colaborativa y compartido mediante las tecnologías que ofrece la web.

Enseñanza basada en problemas:

El Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) es un método de enseñanza-aprendizaje centrado en el estudiante en el que éste adquiere conocimientos, habilidades y actitudes a través de situaciones de la vida real. Su finalidad es formar estudiantes capaces de analizar y enfrentarse a los problemas de la misma manera en que lo hará durante su actividad profesional, es decir, valorando e integrando el saber que los conducirá a la adquisición de competencias profesionales.

Actividades en clases

Trabajos en equipo. Una forma apropiada para que se diviertan y al mismo tiempo aprendan, es llevarlos a realizar actividades en equipo, la idea es proporcionar la guía apropiada y materiales, para que creen algo. De esta manera se hacen clases participativas y entretenidas.

Las **exposiciones** siguen siendo un método apropiado para que los estudiantes participen en la clase. Se puede dividir el salón de clase en varios grupos y se les indica que deben hacer conocer de los demás estudiantes por medio de una dinámica.

El **panel**. Se puede llevar a la clase un cuestionario en el que se presenten algunos enunciados respecto a un determinado tema, los alumnos los leen, con el fin de determinar cuáles enunciados son verdaderos y cuáles son falsos, en este tipo de Clases participativas y entretenidas, se busca escuchar la opinión de los estudiante.

Los **Casos práctico en debates** que se realizan entre alumnos y con la participación del profesor, se logran sacar buenas conclusiones y porque no decirlo, un excelente aprendizaje, con todo lo que es y lo que no es dentro del campo del tema del que se esté tratando en la clase.

Videos: El uso del vídeo como recurso didáctico facilita la construcción de un conocimiento significativo dado que se aprovecha el potencial comunicativo de las imágenes, los sonidos y las palabras para transmitir una serie de experiencias que estimulen los sentidos y los distintos estilos de aprendizaje en los estudiantes. Esto permite concebir una imagen más real de un concepto. Pero como toda tecnología, no es útil por sí misma, sino por las actividades de aprendizaje que se diseñen en torno a ese recurso.

Tabla 15. Competencias a desarrollar a partir de la socialización de la guía interactiva

Áreas	**Competencias**
Creatividad e innovación	Pensamiento autónomo Imaginación Búsqueda de oportunidades
Recursos	Educación – economía
Acción	Trabajo colaborativo Resolución de problemas Organización de actividades, distribución y ejecución de roles Respuesta constructiva ante los riesgos. Toma de postura ante lo ilimitado y lo trascendente.

Elaborado por: Víctor Anastacio

Estrategias de aprendizaje

Aprender haciendo (Situaciones reales)

Aprendizaje experiencial

Aprendizaje basado en problemas

Aprendizaje cooperativo

Desarrollo de la propuesta

Carátula de la Guía interactiva

Al ejecutar la guía interactiva como primer punto se presenta la carátula con el título Técnicas de Negociación Internación, así como también ilustraciones en una negociación y los logos de la Universidad de Guayaquil y la Facultad de Filosofía, Letras y Ciencias de la Educación.

Figura Nº 1: Carátula de la guía interactiva

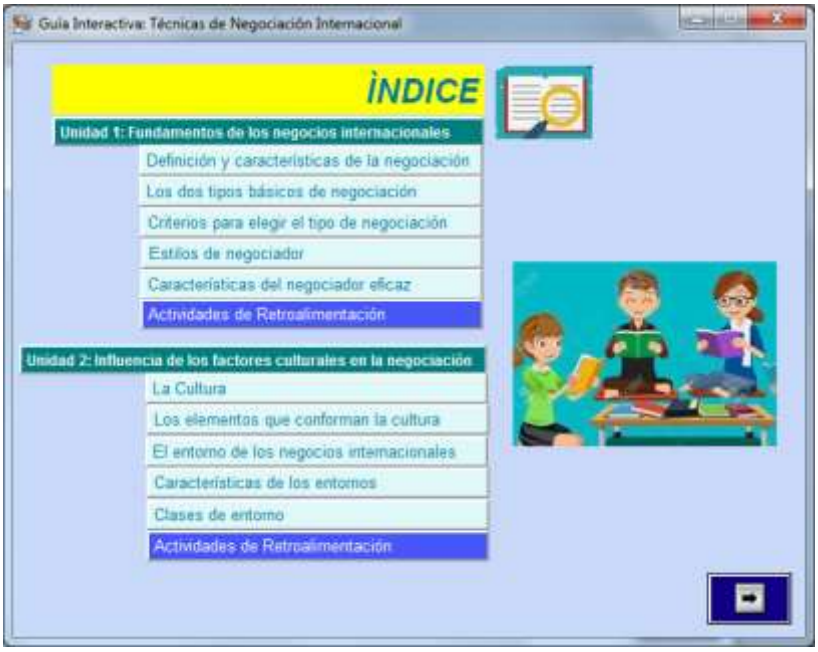
Elaborada por: Víctor Anastacio Franco
Fuente: Guía interactiva de Técnicas de Negociación Internacional

A continuación, se visualiza el contenido de Ficha Técnica de la guía interactiva donde se presenta el nombre del, el alcance y el propósito de esta herramienta educativa que está dirigida a los estudiantes de tercer año de bachillerato de la Unidad Educativa Dr. Francisco Huerta Rendón.

Figura Nº 2 Ficha técnica

Elaborada por: Víctor Anastacio Franco
Fuente: Guía interactiva de Técnicas de Negociación Internacional

Figura Nº 3 Índice



Elaborada por: Víctor Anastacio Franco
Fuente: Olga Maria Padierna (2014), Módulo de Negocios Internacionales, Fundación Universitaria Luis Amigó

La guía interactiva cuenta con índice de hipervínculo con todos los capítulos y temas que forman parte del contenido teórico, actividades de retroalimentación al finalizar cada una de las unidades.

Figura 4. Prólogo

Elaborada por: Víctor Anastacio Franco
Fuente: Olga Maria Padierna (2014), Módulo de Negocios Internacionales, Fundación Universitaria Luis Amigó

El prólogo es una forma de introducir al estudiante al área de conocimiento, donde el fin es promover el emprendimiento de una forma interactiva a partir de videos, actividades, ilustraciones, entre otros.

De esta forma se da paso a las páginas preliminares de la Guía Interactiva para los estudiantes, donde se tiene una idea de todo lo que se está enfocando en el proceso de enseñanza – aprendizaje del emprendimiento, en función al estudio sobre temas de técnicas de negociación internacional.

Tabla 16. Cronograma de actividades a desarrollar

Módulos – guía interactiva	**Componentes**		**Cronograma de ejecución**		**Responsable**
	Método	**Período**	**Inicio**	**Finalización**	
Unidad 1: **Fundamentos de los negocios internacionales**	Espacio interactivo	2019-2020			Docente
Unidad 2: **Influencia de los factores culturales en la negociación**	Espacio interactivo	2019-2020			Docente
Unidad 3: **Modelo, estrategias, métodos y técnicas para hacer una negociación**	Enseñanza basada en problemas	2019-2020			Docente
Unidad 4: **Organismos**	Espacio Interactivo	2019-2020			Docente

nacionales del
Comercio Exterior

Elaborada por: Víctor Anastacio Franco

Unidad 1:

Fundamentos de los negocios internacionales

Objetivo: Interiorizar los conceptos que transversa los procesos de negociación, de tal manera que el estudiante visualice la solución de problemas empresariales propios de las dinámicas actuales, en forma creativa, innovadora, propositiva, con sentido de respeto y liderazgo.

Competencia:

Actitud de liderazgo.

Conciliación.

Creatividad.

METODO DE ENSEÑANZA

- Desarrollo de actividades de complementación
- Análisis de casos
- Investigación guiada y socialización
- Proceso de FEED BACK

Ejercicios Interactivos del Aprendizaje

Tema: Video “Caso de una negociación”

Figura 5. Unidad 1

Elaborada por: Víctor Anastacio Franco
Fuente: Olga Maria Padierna (2014), Módulo de Negocios Internacionales, Fundación Universitaria Luis Amigó

En la primera unidad sobre los Fundamentos de los Negocios internacionales el estudiante tendrá acceso a contenido que detalle lo referente a lo que es la negociación, como características, tipos, estilos y características del negociador.

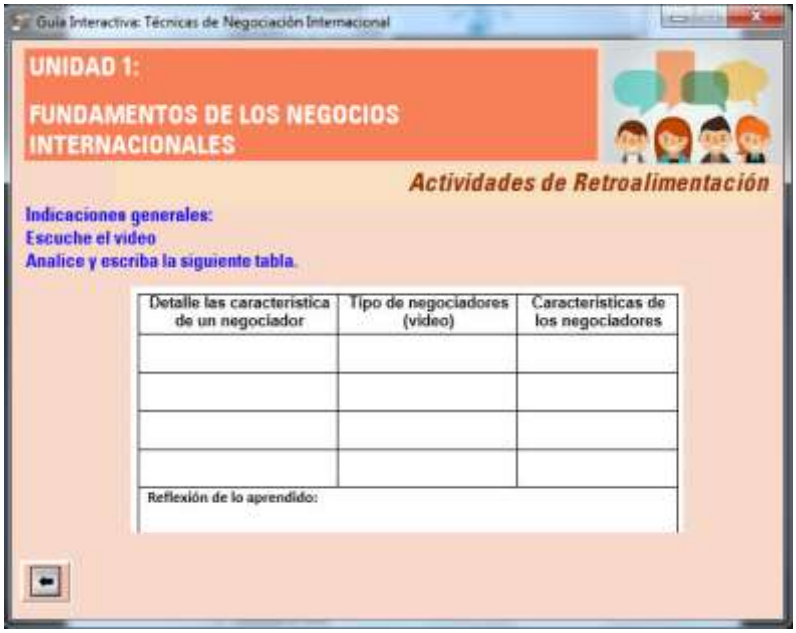
La guía interactiva incluye videos elaborados con la plataforma web POWTOON donde se enfoca en la enseñanza de la importancia de la negociación a partir de mensajes motivacionales e iniciativas que influyan en el interés del estudiante por continuar con el aprendizaje del tema.

Actividades en aula:

Además se incluye actividades con videos para que sean revisadas, analizadas y desarrolladas durante la clase.

Figura 6. Actividades de retroalimentación, unidad 1.

Elaborada por: Víctor Anastacio Franco
Fuente: Olga Maria Padierna (2014), Módulo de Negocios Internacionales, Fundación Universitaria Luis Amigó



Elaborada por: Víctor Anastacio Franco
Fuente: Olga Maria Padierna (2014), Módulo de Negocios Internacionales, Fundación Universitaria Luis Amigó

Profundice lo aprendido y realice un análisis:

_____
_____
_____
_____
_____

Nombre de la Institución educativa:	Francisco Huerta Rendón	**Unidad de competencia**	
Bachillerato que oferta	Tercero bachillerato	**Unidad de trabajo 1:**	Fundamentos de los negocios internacionales
Nombre de profesor		**Objetivo de la unidad de trabajo**	Desarrollar competencias laborales en los estudiantes
Figura profesional	Técnico	**Módulo de carácter básico y/o transversal**	Transversalidad
Paralelo		**Relación con otras disciplinas**	
# de horas pedagógicas			
Título del modelo formativo	Fundamentos de los negocios internacionales	**Año lectivo**	2019-2020
Objetivo del módulo formativo	Interiorizar los conceptos que transversa los procesos de negociación, de tal manera que el estudiante visualice la solución de problemas empresariales propios de las dinámicas actuales, en forma creativa, innovadora, propositiva, con sentido de respeto y liderazgo.	**N° de períodos:**	1

DESARROLLO DEL PROCESO DE LA CLASE POR COMPETENCIA

Fecha inicio-final	Objetivos	Contenidos			Actividades	Recursos	Criterios de evaluación	Técnica/Instrumento
	Definir y reflexionar sobre los la importancia de los negocios internacionales	**Procedimental** Definir el término negociación Establecer	**Conceptuales** El negocio: tipos y Características El negociador:	**Actitudinales** Responsabilizarse en las decisiones a tomar.	Lluvia de ideas Debate Mapa semántico Cuadro	Pizarra Proyector Computadora Diapositivas	Rubrica	Evaluación

	características Comparar los estilos de negociadores	estilos y características	Cooperar en las acciones encomendadas	Comparativo Video de observación y reflexión	Guía interactiva

Bibliografía: **Introducción a los Negocios Internacionales**

© Juan Camilo Gallego Saldarriaga (2014)

ISBN 978-958-8599-70-0

Elaborado por: Revisado por: Aprobado por:

Rúbrica de evaluación

VALORACIÓN	4 PUNTOS	3 PUNTOS	2 PUNTOS	TOTAL
Profundización del tema	Descripción clara y sustancial del cuadro y buena cantidad de detalles sobre el perfil del emprendedor.	Descripción ambigua del cuadro, algunos detalles que no califican el tema del perfil del emprendedor	Descripción incorrecta del cuadro, sin detalles significativos o escasos	
Aclaración sobre el tema	Cuadro bien organizado y claramente presentado así como de fácil seguimiento	Cuadro con información bien focalizada pero no suficientemente organizada.	Cuadro con tema impreciso y poco claro, sin coherencia entre las partes que lo componen.	
Alta calidad del diseño	Cuadro sobresaliente y atractivo que cumple con los criterios de diseño planteados, sin errores de ortografía.	Cuadro simple pero bien organizado con al menos tres errores de ortografía.	Cuadro mal planteado que no cumple con los criterios de diseño planteados y con más de tres errores de ortografía.	
Elementos propios del cuadro comparativo	Los temas centrales se ubicaron en la columna izquierda y en correcto orden y en la parte superior se colocaron las variables y la información es acertada	Se ubicaron los temas centrales en la columna izquierda pero las variables no se colocaron de forma ordenada. La información hace referencia al tema.	No se ubicaron o se ubicaron de forma incorrecta los temas centrales y las variables no tienen relación con el tema principal.	
Presentación del cuadro comparativo	La presentación se realizó en tiempo y forma, además se entregó de forma limpia en el formato indicado por el docente	La presentación se realizó en tiempo y forma, aunque la entrega no fue en el formato pre establecido.	La presentación no se realizó en el tiempo y forma, además la entrega no se dio de la forma pre establecida por el docente.	
Total				

Unidad 2:

Influencia de los factores culturales en la negociación

Objetivo: Conocer los factores culturales que influyen en la negociación y sus entornos.

Competencia:

Respeto por las diferencias socioculturales.

Ética profesional.

METODO DE ENSEÑANZA

Estudio de caso

Lectura en grupos

Dramatización

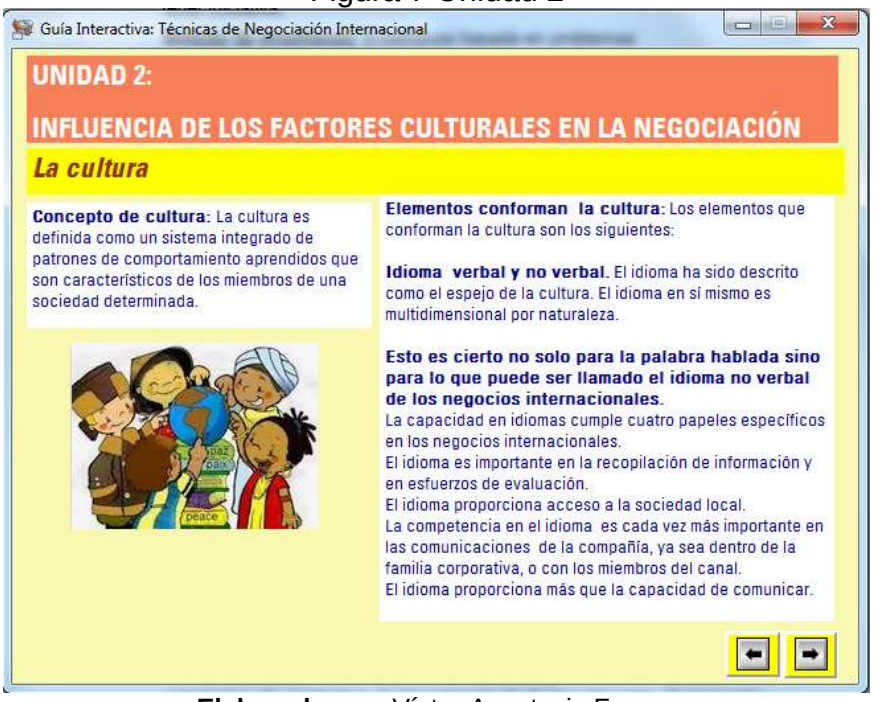
Socialización

Proceso de FEED BACK

Espacios Interactivos del Aprendizaje

Talleres participativos, (video para estudio de caso), ejemplos explicativos.

Figura 7 Unidad 2



Elaborada por: Víctor Anastacio Franco

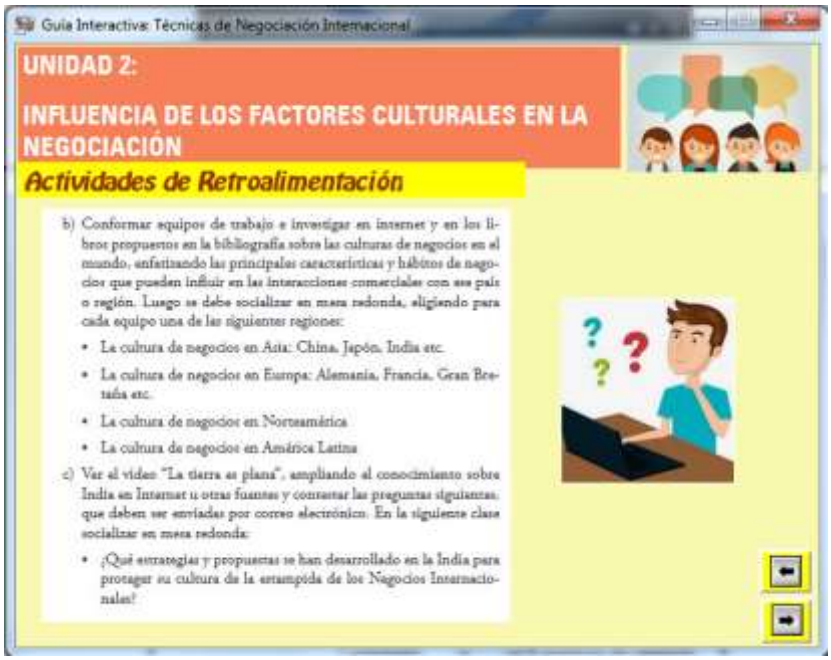
Fuente: Olga Maria Padierna (2014), Módulo de Negocios Internacionales, Fundación Universitaria Luis Amigó

En esta unidad el estudiante podrá adquirir los conocimientos sobre definición de la cultura, los elementos que la conformas, el entorno de los negocios internacionales, características y clases de entorno. Actividades de retroalimentación, análisis de casos en función a la visualización de videos y contenido multimedia obtenido de YouTube.

En las actividades de retroalimentación de la unidad 2 se incluye videos que deberán ser analizados, debatidos y socializados en clase.

Figura 8. Actividades de retroalimentación, unidad 2

Elaborada por: Víctor Anastacio Franco
Fuente: Olga Maria Padierna (2014), Módulo de Negocios Internacionales, Fundación Universitaria Luis Amigó



Elaborada por: Víctor Anastacio Franco
Fuente: Olga Maria Padierna (2014), Módulo de Negocios Internacionales, Fundación Universitaria Luis Amigó

Indicaciones generales

Mediante la actividad se conformarán grupo de 5 estudiantes que deberán analizar y resolver las actividades de retroalimentación que luego serán socializadas con sus compañeros.

Realice un argumento y reflexión sobre el video

_____
_____
_____

Nombre de la Institución educativa:	Francisco Huerta Rendón	**Unidad de competencia**	
Bachillerato que oferta	Tercero bachillerato	**Unidad de trabajo 1:**	Fundamentos de los negocios internacionales
Nombre de profesor		**Objetivo de la unidad de trabajo**	Desarrollar competencias laborales en los estudiantes
Figura profesional	Técnico	**Módulo de carácter básico y/o transversal**	Transversalidad
Paralelo		**Relación con otras disciplinas**	
# de horas pedagógicas			
Título del modelo formativo	Influencia de los factores culturales en la negociación	**Año lectivo**	2019-2020
Objetivo del módulo formativo	Conocer los factores culturales que influyen en la negociación y sus entornos.	**N° de períodos:**	1

DESARROLLO DEL PROCESO DE LA CLASE POR COMPETENCIA

Fecha inicio-final	Objetivos	Contenidos			Actividades	Recursos	Criterios de evaluación	Técnica/Instrumento
	Conocer y analizar los factores culturales que influyen en una negociación	**Procedimental** Definir el término cultura Establecer elementos y características Diferenciar los	**Conceptuales** La cultura: elementos que la conforman El entorno de negocios internacionales: características y	**Actitudinales** Responsabilizarse en las decisiones a tomar. Cooperar en las acciones	Lluvia de ideas Debate Cuadro Comparativo Video de observación y reflexión	Pizarra Proyector Computadora Diapositivas Guía interactiva	Rubrica	Evaluación

	entornos de negociación internacional	clases	encomendadas

Bibliografía: Introducción a los Negocios Internacionales

© Juan Camilo Gallego Saldarriaga (2014)

ISBN 978-958-8599-70-0

Elaborado por: Revisado por: Aprobado por:

Rúbrica de evaluación

VALORACIÓN	4 PUNTOS	3 PUNTOS	2 PUNTOS	TOTAL
Profundización del tema	Descripción clara y sustancial del cuadro y buena cantidad de detalles sobre el perfil del emprendedor.	Descripción ambigua del cuadro, algunos detalles que no califican el tema del perfil del emprendedor	Descripción incorrecta del cuadro, sin detalles significativos o escasos	
Aclaración sobre el tema	Cuadro bien organizado y claramente presentado así como de fácil seguimiento	Cuadro con información bien focalizada pero no suficientemente organizada.	Cuadro con tema impreciso y poco claro, sin coherencia entre las partes que lo componen.	
Alta calidad del diseño	Cuadro sobresaliente y atractivo que cumple con los criterios de diseño planteados, sin errores de ortografía.	Cuadro simple pero bien organizado con al menos tres errores de ortografía.	Cuadro mal planteado que no cumple con los criterios de diseño planteados y con más de tres errores de ortografía.	
Elementos propios del cuadro comparativo	Los temas centrales se ubicaron en la columna izquierda y en correcto orden y en la parte superior se colocaron las variables y la información es acertada	Se ubicaron los temas centrales en la columna izquierda pero las variables no se colocaron de forma ordenada. La información hace referencia al tema.	No se ubicaron o se ubicaron de forma incorrecta los temas centrales y las variables no tienen relación con el tema principal.	
Presentación del cuadro comparativo	La presentación se realizó en tiempo y forma, además se entregó de forma limpia en el formato indicado por el docente	La presentación se realizó en tiempo y forma, aunque la entrega no fue en el formato pre establecido.	La presentación no se realizó en el tiempo y forma, además la entrega no se dio de la forma pre establecida por el docente.	
Total				

Unidad 3:

Modelo, estrategias, métodos y técnicas para hacer una negociación

Objetivo: Utilizar adecuadamente las estrategias y técnicas de negociación, tanto individuales como empresariales, con el fin de realizar una negociación exitosa, que permita fortalecer los valores de conciliación, liderazgo y respeto por los demás.

Competencia:

Capacidad de desarrollo

Aprovechar oportunidades

Actuar estratégicamente

Promover la innovación

Toma de decisiones

METODO DE ENSEÑANZA

Estudio de caso

Lectura reflexiva

Socialización

Proceso de FEED BACK

Espacios Interactivos del Aprendizaje

Talleres participativos, (video para estudio de caso), ejemplos explicativos.

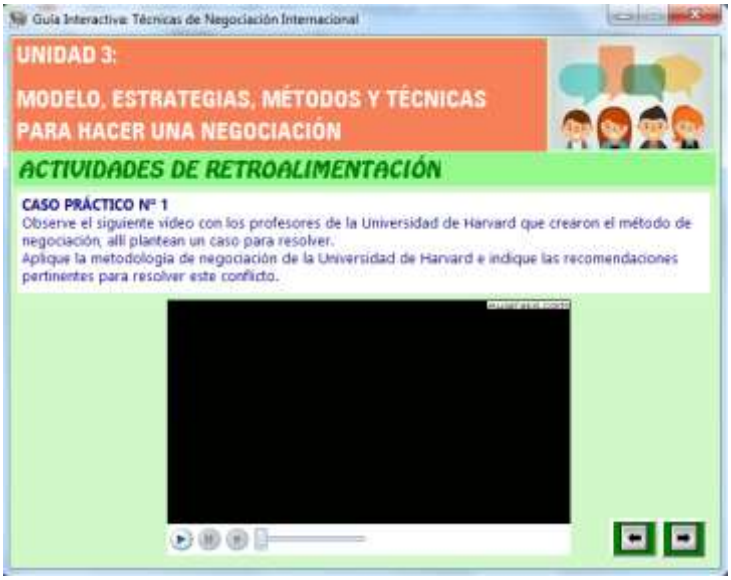
En la Unidad III se buscará que el estudiante reconozca los modelos de negociación, los métodos, estrategias, técnicas así como los pasos para una negociación, con el fin de realizar una negociación exitosa, que permita fortalecer los valores de conciliación, liderazgo y respeto por los demás.

Figura 9 Unidad 3

Elaborada por: Víctor Anastacio Franco
Fuente: Olga Maria Padierna (2014), Módulo de Negocios Internacionales, Fundación Universitaria Luis Amigó

Actividad en clases:

Figura 10 Actividades de retroalimentación, Unidad 3



Elaborada por: Víctor Anastacio Franco
Fuente: Olga Maria Padierna (2014), Módulo de Negocios Internacionales, Fundación Universitaria Luis Amigó

Indicaciones

Analice el video

Elaborará en power point una presentación sobre la solución del caso

Socializará con sus compañeros

Entre las posibles soluciones de los grupos se debatirá para elegir la mejor.

Realice una presentación en clases de 10 minutos detallando cada uno de los puntos mencionados anteriormente Culmine realizando una reflexión sobre las oportunidades de emprendimiento

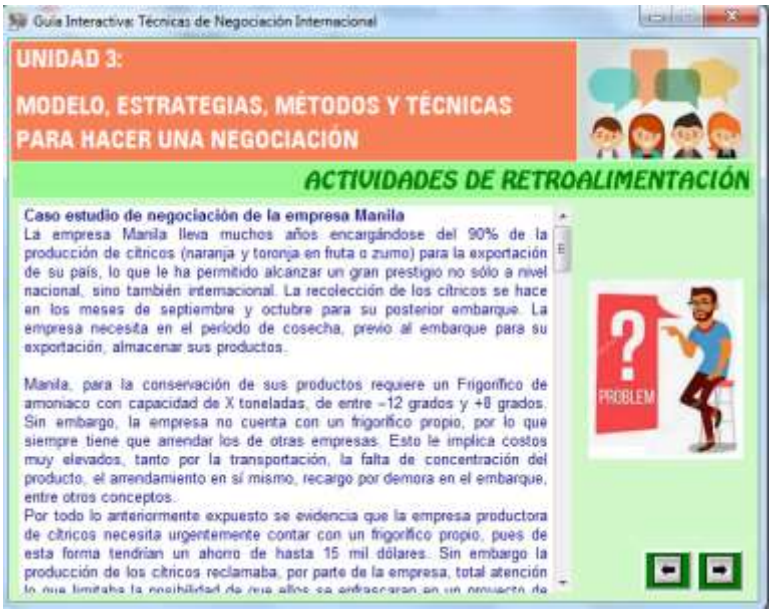
_____

_____

_____

_____

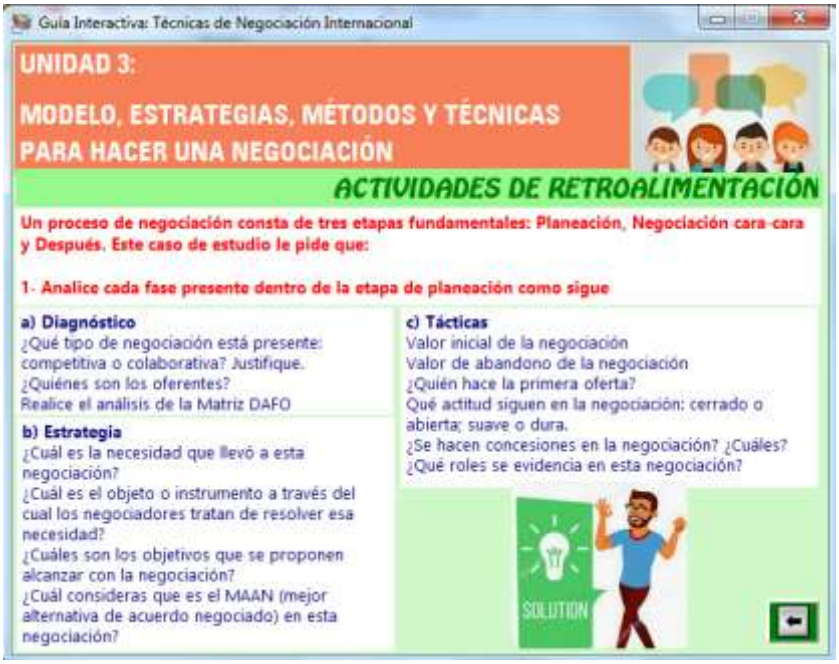
Figura 11 Actividades de retroalimentación, Unidad 3



Elaborada por: Víctor Anastacio Franco
Fuente: Olga Maria Padierna (2014), Módulo de Negocios Internacionales, Fundación Universitaria Luis Amigó

La evaluación para esta unidad incluye una lectura reflexiva donde se plantea un proceso de negociación consta de tres etapas fundamentales: Planeación, Negociación cara-cara y Después. Este caso de estudio le pide que: Analice cada fase presente dentro de la etapa de planeación como sigue. Se pone a prueba los conocimientos de los estudiantes.

Figura 12 Actividades de retroalimentación, Unidad 3



Elaborada por: Víctor Anastacio Franco
Fuente: Olga Maria Padierna (2014), Módulo de Negocios Internacionales, Fundación Universitaria Luis Amigó

Finalice realizando una autorreflexión de lo aprendido en esta unidad

_____

_____

_____

ACTIVIDADES DE RETROALIMENTACIÓN

Proyección de la película

Billion Dollar Day (1986)

Género: Documental

Narrador: Hugh Sykes

País: Reino Unido

Dirección: https://www.youtube.com/watch?v=mNmbjQhTHnE
Fuente: Olga Maria Padierna (2014), Módulo de Negocios Internacionales, Fundación Universitaria Luis Amigó

Es un documental sobre el comercio de divisas creado por British Broadcasting Corporation en 1985. Se centra en el día a día de tres comerciantes ubicados en: Nueva York, Londres y Hong Kong, y de cómo superan los retos diarios.

Lecciones: aprenderás importantes lecciones de comercio. Debido a la importante repercusión del documental ha llegado a considerarse un punto de referencia en las escuelas de negocios internacionales y los círculos de comercio de divisas.

El estudiante realizará una reflexión del argumento y contenido de la historia a nivel de negocios y emprendimientos mediante la técnica de exposición.

La exposición está conformada por grupo de 8 estudiantes, donde se darán 15 minutos en los que deberán tratar los siguientes puntos:

¿Cuál es el problema?

¿Cómo hizo el protagonista para superar su mala racha?

¿Cómo se maneja el sector empresarial?

¿Cuál es el mensaje que deja la película?

Nombre de la Institución educativa:	Francisco Huerta Rendón	**Unidad de competencia**	
Bachillerato que oferta	Tercero bachillerato	**Unidad de trabajo 1:**	Modelo, estrategias, métodos y técnicas para hacer una negociación
Nombre de profesor		**Objetivo de la unidad de trabajo**	Desarrollar competencias laborales en los estudiantes
Figura profesional	Técnico	**Módulo de carácter básico y/o transversal**	Transversalidad
Paralelo		**Relación con otras disciplinas**	
# de horas pedagógicas			
Título del modelo formativo	Modelo, estrategias, métodos y técnicas para hacer una negociación	**Año lectivo**	2019-2020
Objetivo del módulo formativo	Utilizar adecuadamente las estrategias y técnicas de negociación, tanto individuales como empresariales, con el fin de realizar una negociación exitosa, que permita fortalecer los valores de conciliación, liderazgo y respeto por los demás.	**N° de períodos:**	1

DESARROLLO DEL PROCESO DE LA CLASE POR COMPETENCIA

Fecha inicio-final	Objetivos	Contenidos			Actividades	Recursos	Criterios de evaluación	Técnica/Instrumento
	Utilizar adecuadamente las estrategias y técnicas de	**Procedimental** Explicar los modelos, estrategias, técnicas	**Conceptuales** Modelos de negociación	**Actitudinales** Responsabilizarse en las	Lluvia de ideas Debate Cuadro	Pizarra Proyector	Rubrica	Evaluación

negociación, tanto individuales como empresariales, con el fin de realizar una negociación exitosa, que permita fortalecer los valores de conciliación, liderazgo y respeto por los demás.	para una negociación Establecer características Definir los pasos para una negociación	Método para negociar Estrategias y tácticas de negociación Técnicas mundiales de negociación Pasos para una negociación	decisiones a tomar. Cooperar en las acciones encomendadas	Comparativo Video de observación y reflexión	Computadora Diapositivas Guía interactiva

Bibliografía: Introducción a los Negocios Internacionales

© Juan Camilo Gallego Saldarriaga (2014)

ISBN 978-958-8599-70-0

Elaborado por: Revisado por: Aprobado por:

Rúbrica de evaluación

VALORACIÓN	4 PUNTOS	3 PUNTOS	2 PUNTOS	TOTAL
Profundización del tema	Descripción clara y sustancial del cuadro y buena cantidad de detalles sobre el perfil del emprendedor.	Descripción ambigua del cuadro, algunos detalles que no califican el tema del perfil del emprendedor	Descripción incorrecta del cuadro, sin detalles significativos o escasos	
Aclaración sobre el tema	Cuadro bien organizado y claramente presentado así como de fácil seguimiento	Cuadro con información bien focalizada pero no suficientemente organizada.	Cuadro con tema impreciso y poco claro, sin coherencia entre las partes que lo componen.	
Alta calidad del diseño	Cuadro sobresaliente y atractivo que cumple con los criterios de diseño planteados, sin errores de ortografía.	Cuadro simple pero bien organizado con al menos tres errores de ortografía.	Cuadro mal planteado que no cumple con los criterios de diseño planteados y con más de tres errores de ortografía.	
Elementos propios del cuadro comparativo	Los temas centrales se ubicaron en la columna izquierda y en correcto orden y en la parte superior se colocaron las variables y la información es acertada	Se ubicaron los temas centrales en la columna izquierda pero las variables no se colocaron de forma ordenada. La información hace referencia al tema.	No se ubicaron o se ubicaron de forma incorrecta los temas centrales y las variables no tienen relación con el tema principal.	
Presentación del cuadro comparativo	La presentación se realizó en tiempo y forma, además se entregó de forma limpia en el formato indicado por el docente	La presentación se realizó en tiempo y forma, aunque la entrega no fue en el formato pre establecido.	La presentación no se realizó en el tiempo y forma, además la entrega no se dio de la forma pre establecida por el docente.	
Total				

Unidad 4:

Organismos nacionales del Comercio Exterior

Objetivo: Conocer las entidades que regulan el comercio internacional, nacionales, mediante investigación dirigida y socialización en clase, con sentido de respeto y cooperación.

Competencia:

Ética y credibilidad

METODO DE ENSEÑANZA

Lectura en grupos

Socialización

Figura 13 Contenido, Unidad 4

Elaborada por: Víctor Anastacio Franco
Fuente: www.proecuador.gob.ec

En la Unidad IV se buscará que el estudiante conozca las entidades que regulan el comercio internacional, nacionales, mediante investigación dirigida y socialización en clase, con sentido de respeto y cooperación.

Figura 14 Contenido, Unidad 4

Elaborada por: Víctor Anastacio Franco
Fuente: www.producción.gob.ec

Figura 15 Contenido, Unidad 4

Elaborada por: Víctor Anastacio Franco
Fuente: www.comex.com.ec

Nombre de la Institución educativa:	Francisco Huerta Rendón	**Unidad de competencia**	
Bachillerato que oferta	Tercero bachillerato	**Unidad de trabajo 1:**	Modelo, estrategias, métodos y técnicas para hacer una negociación
Nombre de profesor		**Objetivo de la unidad de trabajo**	Desarrollar competencias laborales en los estudiantes
Figura profesional	Técnico	**Módulo de carácter básico y/o transversal**	Transversalidad
Paralelo		**Relación con otras disciplinas**	
# de horas pedagógicas			
Título del modelo formativo	Organismos nacionales del comercio exterior	**Año lectivo**	2019-2020
Objetivo del módulo formativo	Conocer las entidades que regulan el comercio internacional, nacionales, mediante investigación dirigida y socialización en clase, con sentido de respeto y cooperación.	**N° de períodos:**	1

DESARROLLO DEL PROCESO DE LA CLASE POR COMPETENCIA

Fecha inicio-final	Objetivos	Contenidos			Actividades	Recursos	Criterios de evaluación	Técnica/Instrumento
	Conocer las entidades que regulan el	**Procedimental** Explicar las funciones de cada uno de los organismos	**Conceptuales** ProEcuador Ministerio de Producción, Comercio exterior y	**Actitudinales** Responsabilizarse en las decisiones a tomar.	Lluvia de ideas Buscar las páginas web de los organismos de regulación	Pizarra Proyector Computadora Diapositivas	Rubrica	Evaluación

comercio internacional, nacionales, mediante investigación dirigida y socialización en clase, con sentido de respeto y cooperación.	nacionales que regulan el comercio exterior	pesca, COMEX, SENAE	Cooperar en las acciones encomendadas	del comercio exterior	Guía interactiva Internet

Bibliografía: Introducción a los Negocios Internacionales

© Juan Camilo Gallego Saldarriaga (2014)

ISBN 978-958-8599-70-0

Elaborado por: Revisado por: Aprobado por:

Rúbrica de evaluación

VALORACIÓN	4 PUNTOS	3 PUNTOS	2 PUNTOS	TOTAL
Profundización del tema	Descripción clara y sustancial del cuadro y buena cantidad de detalles sobre el perfil del emprendedor.	Descripción ambigua del cuadro, algunos detalles que no califican el tema del perfil del emprendedor	Descripción incorrecta del cuadro, sin detalles significativos o escasos	
Aclaración sobre el tema	Cuadro bien organizado y claramente presentado así como de fácil seguimiento	Cuadro con información bien focalizada pero no suficientemente organizada.	Cuadro con tema impreciso y poco claro, sin coherencia entre las partes que lo componen.	
Alta calidad del diseño	Cuadro sobresaliente y atractivo que cumple con los criterios de diseño planteados, sin errores de ortografía.	Cuadro simple pero bien organizado con al menos tres errores de ortografía.	Cuadro mal planteado que no cumple con los criterios de diseño planteados y con más de tres errores de ortografía.	
Elementos propios del cuadro comparativo	Los temas centrales se ubicaron en la columna izquierda y en correcto orden y en la parte superior se colocaron las variables y la información es acertada	Se ubicaron los temas centrales en la columna izquierda pero las variables no se colocaron de forma ordenada. La información hace referencia al tema.	No se ubicaron o se ubicaron de forma incorrecta los temas centrales y las variables no tienen relación con el tema principal.	
Presentación del cuadro comparativo	La presentación se realizó en tiempo y forma, además se entregó de forma limpia en el formato indicado por el docente	La presentación se realizó en tiempo y forma, aunque la entrega no fue en el formato pre establecido.	La presentación no se realizó en el tiempo y forma, además la entrega no se dio de la forma pre establecida por el docente.	
Total				

Referencia bibliografía

Alonso, J. A. (2014). *Comercio y desigualdad internacional.* Navarra: La Catarata Editorial.

Aquije, M. (2012). *Tú eres un emprendedor.* Lima Perú.: Editorial San Marcos.

Arias G., F. (2013). *El Proyectode InvestIgación. Introducción a la metodología científica.* Caracas Venezuela: Episteme.

Beillerot , J. (2008). *Saber y relación con el saber.* Buenos Aires: Paidós.

Constitución de la República del Ecuador

Código Orgánico De La Producción, Comercio E Inversión

De *Asís Blas* Aritio, Juan *Planells*, (*2009).* Retos actuales de la educación técnico-profesional / coord, ISBN 978-84-7666-201-4, págs. 11-14.

De Camilloni, A. (2015). *El saber didáctico. .* Buenos Aires: Paidós.

Denzin, N. K., y Lincoln, Y. S. (2005). The Sage Handbook of Qualitative Research. London, Inglaterra: Sage

Díaz Barriga, A. (2009). *Pensar la didáctica. .* Buenos Aires: Amorrortu.

Gibb, A. (2015). Creating the Entrepreneurial University Worldwide. ¿Do we need a wholly different model of entrepreneurship? Oficina Internacional del Trabajo.

Hernandez Sanchez, B. (2014). *Investiga y Educa*. Obtenido de http://www.investigayeduca.com/blog/emprendizaje

Ley Orgánica de Educación Intercultural

Meirieu, P. (2009). *Aprender sí, pero ¿cómo? .* Barcelona: Octaedro.

Mendoza Juárez, S., Hernández Villegas, J., & Perez Mendez, J. (2014). La importancia del comercio internacional en Latinoamérica. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Nº 201, 2014. Texto completo en http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/la/14/comercio-latinoamerica.html.

Ministerio de Educación. (2017). *Currículo y pedagogía del bachillerato en el Ecuador* (2017). Quito: Ministerio de Educación.

Namakforoosh. (2015). *Metodología de la Investigación.* Mexico: Limusa.

Roldan, E. (2012). Competencias del profesional en Comercio Internacional. *Revista énfasis*, http://www.logisticasud.enfasis.com/articulos/65016-competencias-del-profesional-comercio-internacional.

Vara, A. (2010). La tesis de maestría en educación: Una guía efectiva para obtener el grado de maestro y no desistir en el intento. Tomo I: El proyecto de tesis. (1° Ed.). Lima, Perú: Universidad San Martín de Porres.

ANEXOS

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

TRABAJO DE TITULACIÓN

Nombre de la propuesta de trabajo de la titulación:	COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL EN EL EMPRENDIMIENTO. GUÍA INTERACTIVA.		
Nombre del estudiante (s):	ANASTACIO FRANCO VICTOR GONZALO		
Facultad:	Filosofía, Letras y Ciencias de la Educación	Carrera:	Comercio Exterior
Línea de Investigación:	Promoción del conocimiento en los estudiantes sobre emprendimiento en Comercio Exterior	Sub-línea de Investigación:	Promoción del conocimiento en los estudiantes sobre emprendimiento en Comercio Exterior
Fecha de presentación de la propuesta de trabajo de Titulación:	16 de Mayo de 2019	Fecha de evaluación de la propuesta de trabajo de Titulación:	19 de Febrero de 2020

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

X	APROBADO
	APROBADO CON OBSERVACIONES
	NO APROBADO

MSc. Santiago Galindo Mosquera, PhD.
Presidente del Consejo de Facultad, Letras y Ciencias de la Educación

CC: Director de Carrera
Gestor de Integración Curricular y Seguimiento a Graduados.

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

ANEXO II.- ACUERDO DEL PLAN DE TUTORÍA DE TRABAJO DE TITULACIÓN

FACULTAD DE FILOSOFIA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACION
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

Guayaquil, 19 de febrero de 2020

Sr (a).
Lcda. Olga Bravo Santos, MSc
Director (a) de Carrera
En su despacho. -

De nuestra consideración:

Nosotros, **MSc. KARINA MOESES JIMENEZ**, docente tutor del trabajo de titulación y el estudiante **VICTOR GONZALO ANASTACIO FRANCO** de la Carrera **COMERCIO EXTERIOR**, comunicamos que acordamos realizar las tutorías semanales en el siguiente horario 18:00 a 19:00 los días **LUNES**, durante el periodo ordinario del ciclo II 2019-2020.

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

Asistir a las tutorías individuales 2 horas a la semana, con un mínimo de porcentaje de asistencia de 70%.
Asistir a las tutorías grupales (3 horas a la semana), con un mínimo de porcentaje de asistencia de 70%.
Cumplir con las actividades del proceso, conforme al Calendario Académico.

Tengo conocimiento que es requisito para la presentación a la sustentación del trabajo de titulación, haber culminado el plan de estudio, los requisitos previos de graduación, y haber aprobado el módulo de actualización de conocimientos (en el caso que se encuentre fuera del plazo reglamentario para la titulación).

Agradeciendo la atención, quedamos de Ud.

Atentamente,

VICTOR GONZALO ANASTACIO FRANCO
C.I:0924590391

LCDA. KARINA MOESES JIMENEZ, MSc.
C.I:0920805918

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

ANEXO III.- INFORME DE AVANCE DE LA GESTIÓN TUTORIAL

Tutor: Lcda. Karina Moeses Jiménez, MSc.
Tipo de trabajo de titulación: Guia Interactiva
Título del trabajo: Comercialización Internacional en el Emprendimiento
Carrera: Comercio Exterior

No. DE SESIÓN	FECHA TUTORÍA	ACTIVIDADES DE TUTORÍA	DURACIÓN:		OBSERVACIONES Y TAREAS ASIGNADAS	FIRMA TUTOR	FIRMA ESTUDIANTE
			INICIO	FIN			
1	18-11-2019	Presentación del cap. I	18:00	19:00	Fortalecer cuadro de la operación de las variables.		
2	25-11-2019	Cap. I aprobado	18:00	19:00	Cap. II desarrollar cada indicador variable ind.-dep.		
3	2-12-2019	Corrección de variable dependiente.	18:00	19:00	Cap. II Antecedentes-bases teóricas.		
4	9-12-2019	Corrección de citas-revisar que cumplan norma Apa 6.	18:00	19:00	Cap. III Realizar las preguntas para encuestas.		
5	13-01-2020	Fortalecer preguntas de docentes.	18:00	19:00	Realizar guía interactiva-temas a tratar.		
6	20-01-2020	Presentación de cap. III completo.	18:00	19:00	Corregir cuadro de muestras-realizar cap. IV.		
7	03-02-2020	Cap. III Aprobado	18:00	19:00	Cap. IV Revisar temas acorde al comercio exterior		
8	10-02-2020	Cap. IV Presentado completo y aprobado.	18:00	19:00	Verificar todo su proyecto y corregir faltas ortográficas.		
9	13-02-2020	Presento la tesis con todo los anexos para su firma.	18:00	19:00	Proyecto aprobado para enviar al URKUND.		

Lcda. Karina Moeses Jiménez, MSc.
Docente -tutor
C.I. 0920805918

MSc. Alejandra Garcia Suarez
Gestor de Integración Curricular y
Seguimiento a Graduados.
C..I.: 0921907218

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

ANEXO IV.- RÚBRICA DE EVALUACIÓN TRABAJO DE TITULACIÓN

Título del Trabajo: Comercialización Internacional en el Emprendimiento. Guía Interactiva.
Autor(s): Víctor Gonzalo Anastacio Franco

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

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

*El estudiante que obtiene una calificación menor a 7/10 en la fase de tutoría de titulación, no podrá continuar a las siguientes fases (revisión, sustentación).

Lcda. Karina Moeses Jiménez, MSc.
No.C.I. 0920805918
FECHA: 14/02/2020

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

ANEXO V. - CERTIFICADO DEL DOCENTE-TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

FACULTAD DE FILOSOFIA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACION
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

Guayaquil, 19 de febrero de 2020

Sr. /Sra. MSc. OLGA BRAVO SANTOS
DIRECTOR (A) DE LA CARRERA COMERCIO EXTERIOR
FACULTAD DE FILOSOFIA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACION
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Ciudad. -

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación COMERCIALIZACION INTERNACIONAL EN EL EMPRENDIMIENTO. GUIA INTERACTIVA del estudiante VICTOR GONZALO ANASTACIO FRANCO, indicando que ha(n) cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

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

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

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

Atentamente,

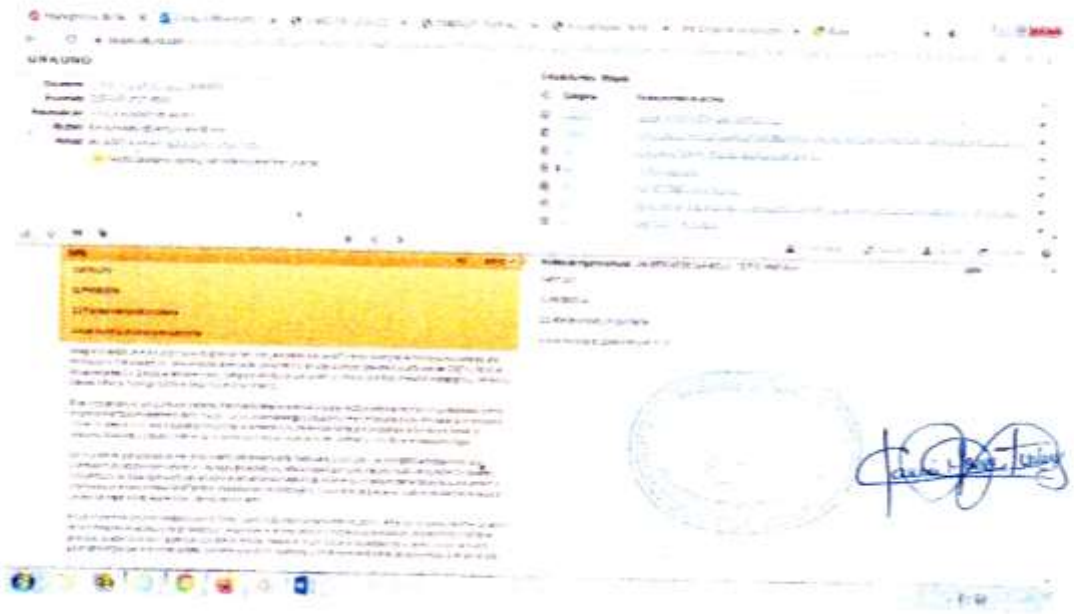
Lcda. Karina Moeses Jiménez, MSc.
C.I. 0920805918
FECHA: 14/02/2020

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

ANEXO VI.- CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD

Habiendo sido nombrado Lcda. Karina Moeses Jiménez, MSc. tutor del trabajo de titulación certifico que el presente trabajo de titulación ha sido elaborado por Víctor Gonzalo Anastacio Franco, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA EDUCACION MENCION COMERCIO EXTERIOR.

Se informa que el trabajo de titulación: COMERCIALIZACION INTERNACIONAL EN EL EMPRENDIMIENTO, ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa antiplagio URKUND (indicar el nombre del programa antiplagio empleado) quedando el 9% de coincidencia.



Lcda. Karina Moeses Jiménez, MSc.
CÉD. No.0920805918

URKUND

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

ANEXO VII.- INFORME DEL DOCENTE REVISOR

Guayaquil,

Sr. Dr.
SANTIAGO GALINDO MOSQUERA. MSc.
DECANO DE FACULTAD DE FILOSOFIA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACION
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Ciudad. -
De mis consideraciones:

Envío a Ud. el informe correspondiente a la REVISIÓN FINAL del Trabajo de Titulación Comercialización Internacional en el Emprendimiento. Guía Interactiva. del estudiante Victor Gonzalo Anastacio Franco. Las gestiones realizadas me permiten indicar que el trabajo fue revisado considerando todos los parámetros establecidos en las normativas vigentes, en el cumplimento de los siguientes aspectos:

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

Cumplimiento con el Reglamento de Régimen Académico:
El trabajo es el resultado de una investigación.
El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

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

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

Atentamente,

Lcda. Karina Moeses Jimenez, MSc.
DOCENTE TUTOR
C.I. 0920805918

ANEXO VIII.- RÚBRICA DE EVALUACIÓN DOCENTE REVISOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

FACULTAD DE FILOSOFIA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACION
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

Titulo del Trabajo:
Autor(s):

ASPECTOS EVALUADOS	PUNTAJE MÁXIMO	CALFICA-CIÓN	COMENTARIOS
ESTRUCTURA Y REDACCIÓN DE LA MEMORIA	3	2.5	
Formato de presentación acorde a lo solicitado.	0.6	0.5	
Tabla de contenidos, índice de tablas y figuras.	0.6	0.5	
Redacción y ortografía.	0.6	0.5	
Correspondencia con la normativa del trabajo de titulación.	0.6	0.5	
Adecuada presentación de tablas y figuras.	0.6	0.5	
RIGOR CIENTÍFICO	6	5	
El título identifica de forma correcta los objetivos de la investigación.	0.5	0.5	
La introducción expresa los antecedentes del tema, su importancia dentro del contexto general, del conocimiento y de la sociedad, así como del campo al que pertenece.	0.6	0.5	
El objetivo general está expresado en términos del trabajo a investigar.	0.7	0.7	
Los objetivos especificos contribuyen al cumplimiento del objetivo general.	0.7	0.7	
Los antecedentes teóricos y conceptuales complementan y aportan significativamente al desarrollo de la investigación.	0.7	0.4	
Los métodos y herramientas se corresponden con los objetivos de la Investigación.	0.7	0.5	
El análisis de la información se relaciona con datos obtenidos.	0.4	0.3	
Factibilidad de la propuesta.	0.4	0.4	
Las conclusiones expresan el cumplimiento de los objetivos especificos.	0.4	0.3	
Las recomendaciones son pertinentes, factibles y válidas.	0.4	0.3	
Actualización y correspondencia con el tema, de las citas y referencia Bibliográfica.	0.5	0.4	
PERTINENCIA E IMPACTO SOCIAL	1	0.7	
Pertinencia de la investigación/ Innovación de la propuesta.	0.4	0.10	
La investigación propone una solución a un problema relacionado con el perfil de egreso profesional.	0.3	0.3	
Contribuye con las lineas/sublineas de investigación de la Carrera.	0.3	0.3	
CALIFICACIÓN TOTAL* 10		8.20	

*El resultado será promediado con la calificación del Tutor y con la calificación de obtenida en la Sustentación oral.
****El estudiante que obtiene una calificación menor a 7/10 en la fase de tutoría de titulación, no podrá continuar a las siguientes fases (revisión, sustentación).

Nombre Completo
Docente Revisor
C.I. 0906325492
FECHA: 30 6 del 2020

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

ANEXO……- RÚBRICA PARA LA EVALUACIÓN DE LA SUSTENTACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

FACULTAD: FILOSOFIA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACION
CARRERA: COMERCIO EXTERIOR

Titulo del Trabajo: Autor(s):			
Nombre del miembro del Tribunal de Sustentación: _____	Fecha de Sustentación: _____		
EVALUACIÓN DE LA EXPOSICIÓN ORAL	PUNTAJE MÁXIMO	CALF.	COMENTARIOS
El alumno realiza una presentación con seguridad, dirigiéndose hacia el tribunal, manteniendo su atención y manejando las transparencias o cualquier otro medio con soltura.	2		
Capacidad de análisis y síntesis, Capacidad de organización, planificación y habilidad en la gestión de la información, administrando el tiempo de la exposición de manera adecuada.	2		
Las ideas se presentan de manera clara y comprensible, dominando el tema y utilizando recursos visuales y ejemplos. La presentación es original y creativa, sin uso excesivo de animaciones. Los elementos visuales son adecuados.	2		
Los contenidos que se exponen son adecuados, ajustados a la memoria escrita y en un lenguaje científico.	2		
Responde adecuadamente a las preguntas del tribunal, su actitud es respetuosa hacia los miembros del tribunal.	2		
CALIFICACIÓN TOTAL**	10		
* Cada miembro del tribunal utilizará una rúbrica para la evaluación de la sustentación y registrará su firma en el documento individualmente. **El resultado será promediado con la calificación de la memoria escrita para la obtención de la Nota Final de Sustentación del Trabajo de Titulación.			
FIRMA DEL MIEMBRO DEL TRIBUNAL	FIRMA Y SELLO SECRETARIA DE LA CARRERA		
_____ C.I. No. _____			

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

CERTIFICADO

LA COORDINACIÒN DE GESTIÓN SOCIAL DEL CONOCIMIENTO DE LA FACULTAD DE FILOSOFÌA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÒN, CERTIFICA: Que, revisadas las evidencias correspondientes, el **Sr. (a.) (ta.) ANASTACIO FRANCO VICTOR GONZALO**, con C.I. 0924590391, carrera **COMERCIO EXTERIOR** en la modalidad **PRESENCIAL,** realizó y aprobó la actividad de Vinculación con la Sociedad, la cual inició el **10/12/2018** y la culminó **01/03/2019**, bajo la tutoria de la **MSc. Estela Yánez,** en la Unidad Educativa **"Pedro Vicente Maldonado"**, por lo que se le concede el presente certificado.- Guayaquil, 09 de Septiembre de 2019.-

.-

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

COORDINACIÓN
GESTIÓN SOCIAL DEL CONOCIMIENTO
Facultad de Filosofía
Universidad de Guayaquil

Atentamente,

AB. Gustavo Jara Ruiz
Coordinador de Gestión Social del Conocimiento

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

CERTIFICACIÓN

LA DIRECCIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DE PRÁCTICAS PREPROFESIONALES DEL SISTEMA DE EDUCACIÓN SUPERIOR DE LA FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN, CERTIFICA: Que, el señor (a) (ita), **ANASTACIO FRANCO VICTOR GONZALO,** con documento nacional de identidad **Nº 0924590391,** especialización **COMERCIO EXTERIOR,** modalidad **PRESENCIAL** del Centro de Estudios **GUAYAQUIL, realizó y aprobó** las Practicas Docentes Reglamentarias en el **Colegio Fiscal "FRANCISCO HUERTA RENDÓN",** bajo la supervisión del (a) **MSc. VALENTINO ARGUELLO,** con la calificación **DIEZ (10)** correspondiente al **periodo lectivo 2012 – 2013.** Así consta en los archivos que reposan en la secretaria de la dirección a mi cargo, a los que me remito en caso necesario.- Guayaquil, julio 25 de 2019.-.-.-.-.-.-

Atentamente,

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

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

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

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

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
UNIDAD EDUCATIVA UNIVERSITARIA FRANCISCO HUERTA RENDÓN
RECTORADO

Oficio n°037RC-2020

Guayaquil, enero 23 del 2020

Msc Pilar Huayamave Navarrete
Directora de la carrera Comercio Exterior
Ciudad.-

De mis consideraciones:

Reciba un atento saludo, en relación al oficio **No SCEP-117** suscrito por usted tengo a bien informarle que la Unidad Educativa Francisco Huerta Rendón ha a aceptado con mucho agrado el desarrollo del proyecto de Titulación Educativo por el egresado **ANASTACIO FRANCO VICTOR GONZALO,** requisito previo a la obtención del título de Licenciada en Comercio Exterior aplicado a los estudiantes de III Contabilidad de bachillerato.

TEMA: Comercialización internacional en el emprendimiento.
PROPUESTA: Guia interactiva.

Particular que comunico para los fines legales pertinentes.

Atentamente,

MSc. Marco Yambay Herrera
RECTOR

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

Teléfono 042319316
Guayaquil - Ecuador

Scanned with CamScanner

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

Guayaquil, 25 de noviembre del 2019
Oficio N°.: SCEP-117

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

De mis consideraciones:

Reciba un cordial saludo y a la vez aprovecho la oportunidad para solicitarle a Ud. la autorización correspondiente para que el estudiante de la Carrera de Comercio Exterior: **VICTOR GONZALO ANASTACIO FRANCO** con **C.I. 0924590391** pueda realizar en la prestigiosa institución que Ud. dignamente dirige, las gestiones pertinentes para la realización de su Proyecto Educativo previo a la obtención del Título de Licenciado en Ciencias de la Educación Mención-Comercio Exterior Modalidad Presencial cuyo **Tema:** COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL EN EL EMPRENDIMIENTO. **Propuesta:** GUÍA INTERACTIVA.

Agradezco de antemano por toda la atención brindada a los estudiantes.

Atentamente,

Lcda. Pilar Huayamave Navarrete, MSc.
DIRECTORA DE COMERCIO EXTERIOR

Elaborado por: Lcda. Diana Sánchez C.
Revisado y aprobado por: Lcda. Pilar Huayamave Navarrete, MSc. – DIRECTORA

COLEGIO UNIVERSITARIO FRANCISCO HUERTA RENDÓN
FECHA DE RECIBIDO: 14 enero 2020
RECIBIDO CONFORME: Eduardo Mite B.
U.E. FRANCISCO HUERTA R.
Prof. Eduardo Mite B.

Scanned with CamScanner

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

INSTRUMENTO DE ENCUESTA DIRIGIDO A LOS ESTUDIANTES DE DE BACHILLERATO DEL COLEGIO FRANCISCO HUERTA RENDON

Instrucciones para llenar el instrumento:
Sírvase elegir únicamente una de ellas, la que considere más acertada, identifique la respuesta con una X a lado derecho de la pregunta.
1= Totalmente de acuerdo
2= De acuerdo
3= Indiferente
4= En desacuerdo
5= Totalmente en desacuerdo.

	Preguntas	1	2	3	4	5
	¿Está de acuerdo en que usted tiene suficientes conocimientos sobre comercio internacional?					
	¿Ha recibido clases sobre comercio internacional?					
	¿Cree usted que adquirir conocimientos sobre comercio internacional le dará oportunidades para emprender una actividad económica?					
	¿Considera usted tener una buena formación emprendedora?					
	¿En el colegio disponen de recursos didácticos que permitan fortalecer su formación emprendedora?					
	¿Ha participado en actividades orientadas a la formación emprendedora?					
	¿Consideras importante conocer las técnicas de negociación internacional?					
	¿Cree usted que a través de una guía didáctica sobre técnicas de negociación internacional usted va a desarrollar conocimientos que confluyan en su perfil de emprendedor?					
	¿Le gustaría contar con una guía didáctica sobre técnicas de negociación internacional?					
	¿Considera que a través del uso de la guía didáctica se podrá dar solución a los problemas de una falta de conocimiento sobre comercio internacional que afectan en su formación emprendedora?					

Gracias por su colaboración

ENTREVISTA AL RECTOR Y DOCENTE DEL COLEGIO FRANCISCO HUERTA RENDON

Objetivo: Recopilar información sobre la importancia del conocimiento del comercio internacional para la formación emprendedora de los estudiantes de tercer año de bachillerato.

1. ¿Qué importancia considera usted que tiene conocimiento del comercio internacional como parte de la formación emprendedora de los estudiantes de bachillerato?
2. ¿Qué actividades planifican los docentes para fomentar la formación emprendedora de los estudiantes?
3. ¿Qué facultades cree usted que el estudiante puede adquirir con el conocimiento del comercio internacional?
4. ¿Qué recursos utilizan para fortalecer la formación emprendedora de los estudiantes?
5. ¿Qué piensa usted sobre el uso de una guía didáctica del tema de técnicas de negociación internacional para los estudiantes de tercer año de bachillerato para desarrollar su perfil emprendedor?

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

Tutorías académicas de titulación

Aplicación de encuestas a los estudiantes de tercero de bachillerato del Colegio Francisco Huerta Rendón

Entrevista al Docente Lcdo. Eduardo Mite

Entrevista al Rector MSc. Marcos Yambay

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

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO TRABAJO DE GRADUACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	**Título del Trabajo:** COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL EN EL EMPRENDIMIENTO		
AUTOR:	VICTOR GONZALO ANASTACIO FRANCO		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Lcda. Karina Moeses Jiménez, MSc.		
INSTITUCIÓN:	Universidad de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Facultad de Filosofía, Letras y Ciencias de la Educación		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Comercio Exterior		
GRADO OBTENIDO:	Licenciado en Ciencias de la Educación		
FECHA DE PUBLICACIÓN:		**No. DE PÁGINAS:**	120
ÁREAS TEMÁTICAS:			
PALABRAS CLAVE/ KEYWORDS:	Comercio internacional, emprendimiento, técnicas de negociación, guía didáctica		

RESUMEN
El presente trabajo se enfoca en la importancia de la comercialización internacional en el emprendimiento de los estudiantes de bachillerato, como respuesta a las necesidades educativas en el campo del conocimiento y la práctica emprendedora. Como objetivo general plantea Determinar la influencia del conocimiento del comercio internacional en la formación emprendedora de los estudiantes de tercer año de bachillerato del colegio Francisco Huerta Rendón, a través de un estudio de campo y bibliográfico para el diseño de una guía interactiva. Como parte de la metodología de esta investigación se enmarca en un enfoque mixto: cualitativo y cuantitativo. Se aplicaron las técnicas de la entrevista a 1 directivo y 5 docentes, y encuestas a 50 estudiantes de tercero de bachillerato, en donde se obtuvo como resultado que existe una ausencia del uso de recursos didácticos para el desarrollo de conocimientos sobre el comercio internacional en el nivel de bachillerato por lo que los estudiantes muestran poca formación emprendedora.

ADJUNTO PDF:	SI X	NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	**Teléfono:** 0993960077	**E-mail:** victor_anastacio@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	**Nombre:** Lcda. Karina Moeses Jiménez		
	Teléfono: 0986516208		
	E-mail: Karina.mosesj@ug.edu.ec		