

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

# **PROYECTO EDUCATIVO**

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

**Título del Proyecto:**

El conocimiento de los negocios internacionales como elemento de aprendizaje en la especialización de comercio y administración del colegio fiscal mixto Vespertino “**Luis Bonini Pino**”, de la ciudad de Guayaquil.

---

**Propuesta:**

Implementar un plan estratégico de capacitación para los estudiantes del 2 año de bachillerato, tendientes a desarrollar habilidades y destrezas para el aprendizaje de los Negocios Internacionales.

---

**AUTORAS (ES):**

**Santana Casquete Erminia  
Ureta Santana Digna  
CONSULTOR ACADEMICO**

---

**Código:**

**LCE-CE-XIII-011**

**Guayaquil - 2013**

**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**

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

**DIRECTIVOS**

**MSc. Fernando Chuchuca Basantes  
DECANO**

**MSc. Wilson Romero Dávila  
SUBDECANO**

**MSc. Abel Abad Castillo  
DIRECTOR**

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

**Ab. Sebastián Cadena Alvarado  
SECRETARIO GENERAL**

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

De nuestras consideraciones:

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

Tengo a bien informar lo siguiente:

Que el grupo integrado por: **Santana Casquete Cruz Erminia y Ureta Santana Digna Isabel**, diseño y ejecutó el Proyecto con el **Tema**: El conocimiento de los negocios internacionales como elemento de aprendizaje en la especialización de Comercio y Administración del Colegio Fiscal Mixto Vespertino "**Luis Bonini Pino**", de la ciudad de Guayaquil. **Propuesta**: Implementar un plan estratégico de capacitación para los estudiantes del 2 año de bachillerato, tendientes a desarrollar habilidades y destrezas para el aprendizaje de los Negocios Internacionales.

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

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

Observaciones:

.....  
.....

Atentamente,

MSc. \_\_\_\_\_  
Consultor Académico

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

De nuestras consideraciones:

Para los fines legales pertinentes comunico a usted que los **derechos intelectuales** del Proyecto Educativo: El conocimiento de los Negocios Internacionales como elemento de aprendizaje en la especialización de Comercio y Administración del Colegio Fiscal Mixto Vespertino “**Luis Bonini Pino**”, de la ciudad de Guayaquil

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

Atentamente;

Santana Casquete Erminia  
C.I: 1204987463

Ureta Santana Digna  
C.I: 0920821592

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

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



**TRIBUNAL EXAMINADOR**

Confiere al presente proyecto la calificación de \_\_\_\_\_

Equivalente \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL**

\_\_\_\_\_  
**VOCAL (PRESIDENTE)**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
**VOCAL**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
**VOCAL**

\_\_\_\_\_

**DEDICATORIA:**

Dedicamos este proyecto primeramente a Dios, ya que es nuestra principal fortaleza, a nuestras madres: Sra. Elvira Casquete A. y Sra. Nelly Santana A. quienes nos han dado su apoyo incondicional en cada paso a seguir, a nuestros hermanos que con sus consejos nos han sabido guiar para así tomar decisiones, que nos permita lograr nuestras metas.

*Erminia Santana C.*

*y*

*Digna Ureta S.*

## AGRADECIMIENTO

Agradecemos infinitamente a Dios que nos ha permitido la fortaleza de luchar cada día y nos ha dado el valor para avanzar en cada una de los objetivos propuestos en nuestras vidas, a nuestras familias que son nuestro principal motor, para seguir luchando por nuestras metas.

También nuestro más sincero agradecimiento al Msc. Pedro Rizzo Bajaña, quien ha sido nuestro guía y tutor en la realización de este proyecto, que con su empeño y paciencia nos llevó a culminar una etapa importante en nuestras vidas.

A la Universidad de Guayaquil, Facultad de Filosofía, Letras y Ciencias de la Educación, Carrera Comercio Exterior, ya que a través de ella nos hemos formado con el pasar de los días, adquiriendo los conocimientos necesarios para formarnos como excelentes profesionales.

*Erminia y Digna*

## INDICE GENERAL

CARATULA.....	I
PAGINA DE DIRECTIVOS.....	II
PAGINA DE APROBACIÓN.....	III
DERECHOS INTELECTUALES.....	IV
ADVERTENCIA.....	V
TRIBUNAL EXAMINADOR.....	VI
PAGINA DE DEDICATORIA.....	VII
PAGINA DE AGRADECIMIENTO.....	VIII
INDICE GENERAL.....	IX
INDICE DE GRÁFICOS.....	XI
INDICE DE CUADROS.....	XII
RESUMEN.....	XIV
ABSTRAC.....	XV
INTRODUCCION.....	1-2

## CAPITULO I

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Antecedentes.....	3
Delimitación del problema.....	6
Formulación del problema.....	7
Objetivos de la investigación.....	8
Interrogantes de la investigación.....	9
Justificación.....	10

## CAPITULO II

### MARCO TEORICO

Antecedentes del estudio.....	12
Fundamentación teórica.....	12
Fundamento epistemológico.....	33
Fundamento sociológico.....	33
Fundamento Psicológico.....	33
Fundamento legal.....	34

VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.....	38
Variable independiente.....	38
Variable dependiente.....	38
Glosario de términos.....	39

### **CAPITULO III**

#### **MARCO METODOLOGICO**

Diseño de la investigación.....	40
Cuantitativo.....	40
Cualitativo.....	40
Modalidad de la investigación.....	41
Campo.....	41
Bibliográfica.....	41
Tipo de investigación.....	42
Diagnostico.....	42
Explicativo.....	42
Descriptivo.....	43
Proyecto factible.....	43
Población y muestra.....	44
No probabilístico o propositiva.....	44
Procedimientos de la investigación.....	45
Instrumento de la investigación.....	46
Método inductivo.....	46
Deductivo.....	46
Analítico.....	46
Criterios para elaborar la propuesta.....	48

### **CAPITULO IV**

#### **ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS**

Análisis de los resultados.....	49
Discusión de los resultados.....	71
Conclusiones y recomendaciones.....	72

### **CAPITULO V**

## LA PROPUESTA

Título de la propuesta.....	73
Justificación.....	73
Fundamentación.....	74
Objetivo general.....	74
Objetivos específicos.....	75
Importancia.....	75
Ubicación sectorial y física.....	76
Descripción de la propuesta.....	77
Actividades.....	77
Plan de capacitación.....	85
Recursos.....	86
Aspectos legales, pedagógicos, sociológicos.....	86
Visión, misión y políticas de la propuesta.....	87
Impacto social.....	88
Conclusión.....	88
Definición de términos relevantes.....	89
Bibliografías.....	92
Anexos.....	94

## INDICE DE GRÁFICOS

<b>GRÁFICO.....</b>	<b>PAG</b>
Grafico # 1: Ubicación Sectorial.....	76
Grafico # 2: Los Negocios Internacionales.....	79
Grafico # 3: Partes principales de los Negocios .....	80
Grafico # 4: Retos de los Negocios Globales.....	81
Grafico # 5: Contextos de los Negocios Internacionales.....	82
Grafico # 6: Competitividad.....	83
Grafico # 7: Productividad.....	84
Grafico # 8: Balanzas de Pago.....	84
Grafico # 9 Foto de los alumnos de 2 año de bachillerato.....	102

Grafico # 10 Foto de la responsable de las encuestas.....	103
Grafico # 11 Realización de las encuestas a los alumnos.....	104
Grafico # 12 Responsable de las encuesta.....	105

## INDICE DE CUADROS

<b>Cuadros.....</b>	<b>PAG</b>
Cuadro # 1 Población.....	44
Cuadro # 2: Muestra.....	44
Cuadro # 3: Observación.....	47
Cuadro # 4: Negocios Internacionales.....	50
Cuadro # 5: Importancia de los Negocios.....	51
Cuadro # 6: Los Negocios como base fundamental.....	52
Cuadro # 7: Capacitación sobre los Negocios.....	53
Cuadro # 8: El aprendizaje de los Negocios.....	54
Cuadro # 9: Desarrollo de Habilidades.....	55
Cuadro # 10: Mejoramiento del aprendizaje en los docentes.....	56
Cuadro # 11: Desarrollo económico del País.....	57
Cuadro # 12: Los Negocios como un factor primordial.....	58
Cuadro # 13: Adquisición del conocimiento de los Negocios.....	59
Cuadro # 14: Importancia de los Negocios en los estudiantes.....	60
Cuadro # 15: Los Negocios Internacionales para impartir en el colegio....	61
Cuadro # 16: Conocimientos de los Negocios en los docentes.....	62
Cuadro # 17: Relación entre Comercio y Administración y Negocios...	63
Cuadro # 18: Capacitación para lograr el conocimiento de los Negocios..	64
Cuadro # 19: Obtener mejores oportunidades laborales.....	65
Cuadro # 20: Importancia de los Negocios como base.....	66
Cuadro # 21: Importancia en conocer sobre los Negocios.....	67

Cuadro # 22: Desarrollo de habilidades en los bachilleres.....	68
Cuadro # 23: Importancia de los Negocios por su desconocimiento.....	69
Cuadro # 24: Recursos.....	86

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

**Título:**

El conocimiento de los Negocios Internacionales como elemento de aprendizaje en la especialización de Comercio y Administración Del Colegio Fiscal Mixto Vespertino “**Luis Bonini Pino**”, de la ciudad de Guayaquil.

**Propuesta:**

Implementar un plan estratégico de capacitación para los estudiantes del 2 año de bachillerato, tendientes a desarrollar habilidades y destrezas para el aprendizaje de los Negocios Internacionales.

**RESUMEN**

El conocimiento de los Negocios Internacionales representan un aspecto necesario, por esta razón en la actualidad que nos encontramos inmersos en un mundo globalizado, se requiere aprender nuevos conocimientos, no solo para los estudiantes sino para la comunidad en general, ya que a través de estos, se podrá adquirir conceptos elementales, que logran mejorar la calidad educativa y el bienestar socioeconómico del país. Esto radica en la importancia de la implementación de una capacitación relacionados a los Negocios Internacionales, tendientes a desarrollar destrezas en los alumnos del 2 año de bachillerato del Colegio “**Luis Bonini Pino**” de la ciudad de Guayaquil, para fortalecer las actitudes y habilidades que beneficie el perfil laboral de los egresados, empleando nuevas estrategias de aprendizajes que ayuden a contribuir con la sociedad, donde existan oportunidades y fuentes de trabajos, logrando así desempeñarse de forma eficaz, en los diferentes ámbitos, cuando nuevas fuentes o empresas requieran de sus servicios, proponiendo además actividades, por medio de la cual los docentes van a ser partícipes de seminarios, talleres, conferencias, debates., etc., para de esta forma fortalecer la calidad de la educación. Nuestro proyecto consta de una Introducción general que habla sobre los Negocios Internacionales, cuya finalidad se ve reflejada en el crecimiento y desarrollo de un país, ya que desde sus inicios se beneficiaban y se apoyaban los individuos con los intercambios comerciales, realizando a su vez el proceso de compra-venta de productos y servicios, que generaban ingresos para poder subsistir y sustentar su economía. Este trabajo está estructurado de cinco capítulos y como instrumento de la investigación utilizamos la técnica de las encuestas dirigidas a los docentes y estudiantes del 2 año de la especialización de Comercio y Administración, tanto como la entrevista dirigida al rector del plantel educativo, para tener mayor facilidad en recopilar información que se presenta detalladamente y solucionar las necesidades que tiene la institución.

**Autores: (Santana Casquete Erminia)**

**( Ureta Santana Digna)**

**Asesor: MSc. Rizzo Pedro**

**Fecha:**

**UNIVERSITY OF GUAYAQUIL**  
**PHILOSOPHY FACULTY OF LETTERS AND SCIENCE EDUCATION**  
**CITATION: FOREIGN TRADE**

**Title:**

Knowledge of International Business learning as a specialization of Commerce and Administration from the Joint Fiscal Evening College "**Luis Bonini Pino**" in the city of Guayaquil.

**Proposal:**

Implement a strategic training plan for students of high school two years, designed to develop skills for learning International Business

**ABSTRAC**

Knowledge of International Business represent a necessary, therefore today we find ourselves in a globalized world requires learning new knowledge, not only for students but for the community in general, and that through these , you can acquire basic concepts, they managed to improve the quality of education and socio-economic welfare of the country. This lies in the importance of the implementation of training related to International Business, designed to develop skills in students of high school two years the College "**Luis Bonini Pino**" in the city of Guayaquil, to strengthen the attitudes and skills that will benefit the employment profile of graduates, using new learning strategies that help contribute to society, where there are opportunities and sources of jobs, thus effectively perform in the different areas, when new sources or companies require their services, also proposing activities, through which the dicentes will be participants in seminars, workshops, conferences, debates., etc., and in this way strengthen the quality of education. Our project consists of a general introduction that talks about international business, whose purpose is reflected in the growth and development of a country, as it benefited from its beginnings and individuals supporting trade, in turn making process of buying and selling products and services that generate income to survive and sustain its economy. This paper is structured in five chapters and an instrument for research technique used surveys with teachers and students from two years of specialization of Commerce and Administration, as well as the interview addressed to the campus rector, for greater easily gather information that is presented in detail and address the needs of the institution.

**AUTHOR: (Santana Casquete Erminia)**  
**(Ureta Santana Digna)**  
**ADVISOR: MSc. Rizzo Pedro**  
**DATE:**

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad la Educación amerita un proceso de formación integral, tanto en los estudiantes como docentes, promoviendo así la facilitación en el desarrollo de las habilidades y destrezas que caracterizan a los alumnos, lo que permite que tenga mejores oportunidades laborales y puedan desenvolverse en cualquier aspecto de sus vidas, tomando decisiones oportunas.

Enfocándonos a la calidad educativa en el Ecuador, se refleja el endeble sistema en los procesos de enseñanza, para que los alumnos potencialicen sus habilidades. También se debe recalcar la inadecuada infraestructura y los pocos recursos didácticos que poseen algunas instituciones. Por lo tanto es necesario lograr y equiparar una formación de calidad y calidez que beneficie el entorno educativo.

Es por eso que en la adquisición de nuevos aprendizajes es necesario emplear herramientas y estrategias que influyan en una educación integral, para que de esta manera todos los educandos obtengan el interés y la motivación necesaria de lo que se trata de proyectar en una clase, en esto radica la importancia de una capacitación, para el desarrollo de habilidades requeridas para su total desempeño y lograr así una mejor calidad de educación.

El tema de proyecto que a continuación detallamos, se presentan en función de esta propuesta, el mismo que está estructurado de la siguiente forma: El Capítulo I, refiere al Planteamiento del Problema: que contiene, Antecedentes, delimitación del problema, formulación del problema, evaluación del problema, objetivos de la investigación, interrogantes de la investigación y justificación, en el que trata sobre la importancia de

adquirir nuevos conocimientos referentes a los Negocios Internacionales en los estudiantes.

El Capítulo II, tenemos: Marco Teórico, en el cual se especifican los Antecedentes del estudio, fundamentación teórica, fundamento epistemológico, sociológico, psicológico, y legal, variables dependiente e independiente de la investigación, concluyendo con el glosario, lo que hace énfasis a la necesidad de desarrollar las habilidades y destrezas acerca de los Negocios Internacionales en los bachilleres.

El Capítulo III, se basa en el Método Metodológico, que contiene: diseño de la investigación, modalidad de la investigación, tipo de investigación, población y muestras, procedimientos de la investigación, instrumentos de la investigación y criterios para elaborar la propuesta, lo que hace énfasis a las características que tiene la investigación del proyecto, su factibilidad y el aporte que tendrá para la educación de los alumnos.

El Capítulo IV, trata del Análisis e Interpretación de resultados y discusión de resultados, en los cuales se emplean las encuestas para conocer en qué nivel de aprendizaje referente a los negocios Internacionales se encuentran los estudiantes, para buscar soluciones que les ayude a tener mejores oportunidades laborales.

Y para finalizar en el Capítulo V, se explica la propuesta, el título de la propuesta, justificación, fundamentación, objetivo general, objetivos específicos, importancia, ubicación sectorial y física, descripción de la propuesta, actividades, recursos, aspectos legales, pedagógicos, sociológicos, visión, misión, políticas de la propuesta y el impacto social, lo que permite darnos cuenta en la importancia de una capacitación para un mejor rendimiento académico en los bachilleres del 2 año.

## **CAPÍTULO I**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **ANTECEDENTES:**

A nivel mundial la Educación exige un proceso de formación integral, tanto en los estudiantes como docentes, promoviendo de esta manera la facilitación en el desarrollo de las habilidades que caracterizan a los alumnos, lo que permite que se puedan desenvolver en cualquier ámbito y tomen decisiones acertadas. Enfocándonos a la calidad educativa en el Ecuador se refleja el endeble sistema en los procesos de aprendizaje, para que los alumnos potencialicen sus habilidades.

También se debe recalcar la inadecuada infraestructura y los pocos recursos didácticos que poseen algunas instituciones. Por lo tanto es necesario lograr y equiparar una formación de calidad y calidez que beneficie el entorno educativo en que se desarrollan los procesos de aprendizaje.

Los procesos de aprendizaje que se denotan en los diferentes contextos de la educación, reflejan la importancia de la autoevaluación para discernir acerca de lo aprendido a lo largo del desarrollo de conocimientos educativos, por eso se debe recalcar lo relevante de emplear directrices que permitan a todos los educandos despertar el interés y la motivación necesaria de lo que se trata de proyectar en una clase, como guías en el manejo de la información, para de esta forma ir desarrollando las habilidades requeridas para su total desempeño y obtener así una mejor calidad de educación, sin dejar de lado el compromiso de los docentes al transmitir su enseñanza, teniendo en cuenta además que con el avance de la tecnología se debe proyectar un sistema bien estructurado para un

eficiente manejo del proceso de aprendizaje, tanto a maestros como a los alumnos en general.

También existen otros factores como el entorno en que se desarrolla la educación, que sin duda debe ser propicia y adecuada, contando con los recursos necesarios para su total entendimiento y captación de nuevos conocimientos, lo que acarrearía a futuro su nivel adquirido y que se reflejara en la calidad de vida como seres humanos, logrando formar criterios sólidos sobre la importancia de aprender cada día de ellos y de los demás.

La institución cuenta con una infraestructura de cemento de dos plantas, paredes color azul, sala de computación y laboratorio, un bar, aulas equipadas de pizarrón acrílico en buen estado, en su interior posee patio y cancha de fútbol, además los estudiantes que se instruyen llegan a una cantidad aproximada de 580 alumnos, 19 docentes y 3 autoridades.

El entorno y la comunidad en que se desarrolla el aprendizaje de los estudiantes predominan las diferencias de clases sociales de todos los niveles, por su ubicación y por factores económicos, en razón de que la mayoría se desenvuelven en un ambiente donde existe toda clase de paradigmas que son impedimento para que los docentes desarrollen a plenitud su aprendizaje, también cabe recalcar que el aspecto cultural y social de las familias, reflejan los valores de los mismos, con los cuales van forjando su personalidad en un mundo cambiante con problemas de toda índole y en todos los extractos sociales de la comunidad educativa.

Además se cuenta con un departamento de orientación que permite ayudar a los estudiantes en conflictos personales y familiares, sin embargo a veces no se evidencia una toma de decisión oportuna en cuanto a guiarlos y puedan enfrentarse al mundo sin miedo.

## **SITUACIÓN-CONFLICTO**

### **Conflictos**

1. Existen eminentes falencias referentes a la adquisición de conocimientos en aplicación a los negocios Internacionales.
2. Preguntas sin respuestas en los docentes relacionados a los Negocios Internacionales.

### **Causas**

1. Desconocimiento de los estudiantes acerca de los Negocios Internacionales
2. Ausencia y poco interés de conocimientos en los docentes sobre el aprendizaje del Comercio Internacional.

### **Consecuencias**

1. Los docentes no imparten los conocimientos necesarios sobre la importancia que tienen los Negocios Internacionales.
2. Los alumnos demuestran desinterés referente al aprendizaje y adquisición del conocimiento de Comercio Internacional.

La problemática surge porque hemos notado que existen eminentes falencias referentes a la adquisición de conocimientos en aplicación a los negocios Internacionales, en los alumnos del bachillerato, lo que evidencia en el contexto de la Educación, que hay escasos programas de desarrollo para que los mismos puedan mejorar su habilidad, para de esta manera lograr y fomentar la actitud y motivación necesaria en el desenvolvimiento de dichas facultades.

También se debe estructurar una secuencia de lo aprendido y organizar las ideas captadas por los alumnos, logrando así que elaboren y formen criterios acerca de lo expuesto en el proceso de la enseñanza-aprendizaje, dichos requerimientos se recalcan porque aplicados al área de los Negocios Internacionales son de suma importancia en el comercio y la economía de nuestro país y fundamentales para el entendimiento como cultura general de dicha asignatura en la oferta académica de la entidad Educativa.

El desarrollo de habilidades y destrezas aplicadas al área de los Negocios Internacionales es importante en la medida que los alumnos la necesidad de adquirir y aprender dichos conocimientos. Hemos planteado esta propuesta, en base a que se presentan deficiencias en el desarrollo del aprendizaje, enfocados a los Negocios Internacionales en el Colegio Fiscal Mixto Vespertino “**Luis Bonini Pino**”, de la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, a través de parámetros expuestos en evaluaciones realizadas a los estudiantes , en razón de que existen pocos programas que formen y guíen a los mismos, lo que coadyuvara a que interpreten y desarrollen sus habilidades según la temática a tratar en el proceso de aprendizaje entre ambos.

#### **DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA:**

Según la información obtenida se proyecta la importancia de transmitir el conocimiento de los Negocios Internacionales estimulando así su aprendizaje en los alumnos, y la delimitación que presenta nuestro problema es el siguiente:

<b>CAMPO:</b>	Educativo
<b>AREA:</b>	Curricular
<b>ASPECTO:</b>	Psicopedagógico

**TEMA:** El conocimiento de los Negocios Internacionales como elemento de aprendizaje en la Especialización de Comercio y Administración del Colegio Fiscal Mixto Vespertino “Luis Bonini Pino”, de la ciudad de Guayaquil

**PROPUESTA:** Implementar un plan estratégico de capacitación para los estudiantes del 2 año de bachillerato, tendientes a desarrollar habilidades y destrezas para el aprendizaje de los Negocios Internacionales.

#### **FORMULACIÓN DEL PROBLEMA:**

De qué manera influye en la formación del perfil de egresado de los estudiantes del bachillerato del Colegio Fiscal Mixto Vespertino “Luis Bonini Pino” de la ciudad de Guayaquil, el desarrollar habilidades y destrezas en el conocimiento de los Negocios Internacionales, durante el año lectivo 2013-2014?

#### **EVALUACIÓN DEL PROBLEMA:**

Esto nos permite buscar las posibilidades que benefician a los educandos, para tal efecto se justifican considerando los siguientes aspectos:

**ORIGINAL:** La acción primordial de impartir el conocimiento de los Negocios Internacionales a los estudiantes del bachillerato del Colegio Fiscal Mixto Vespertino “Luis Bonini Pino” de la ciudad de Guayaquil.

**CLARO:** La propuesta lleva implícito este aspecto, ya que se emplea un lenguaje claro, conciso y preciso en que se describe la situación conflicto del problema, la solución, los objetivos que se desean obtener.

**EVIDENTE:** En el transcurso del desarrollo del proyecto de tesis se podrá evidenciar un mejor desenvolvimiento en las habilidades y destrezas de los estudiantes.

**FACTIBLE:** Este factor muy importante se da, en un plazo corto, en razón de que los alumnos poseen conocimientos básicos previos a adquirir y desarrollar sus habilidades relacionadas a los Negocios Internacionales.

## **OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **OBJETIVO GENERAL:**

- Fortalecer en los estudiantes las actitudes y habilidades en el conocimiento de los Negocios Internacionales, Mediante la implementación de un plan de capacitación, Tendiente a mejorar el perfil de egresado de los bachilleres.

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS:**

- Identificar en los alumnos del 2 año de bachillerato las habilidades adquiridas durante el proceso de formación educativa en relación a los Negocios Internacionales?
- Definir metas por alcanzar a corto plazo, aplicados a los Negocios Internacionales.

- Determinar un plan estratégico de capacitación para que los docentes se motiven por adquirir conocimientos en el área de los Negocios Internacionales.

### **INTERROGANTES DE LA INVESTIGACIÓN:**

1. ¿Qué es la especialización de Comercio y Administración?
2. ¿Cuál es la importancia de la especialización de Comercio y Administración en la formación del perfil de los bachilleres?
3. ¿Qué relación se da entre la especialización de Comercio y Administración y el conocimiento de los Negocios Internacionales?
4. ¿Qué son los Negocios Internacionales?
5. ¿Cuál es la importancia de los negocios internacionales?
6. ¿Qué importancia tienen los Negocios Internacionales en la formación curricular de los estudiantes en la especialización de Comercio y Administración?
7. ¿Qué beneficios obtendrán los estudiantes al desarrollar habilidades en los Negocios Internacionales?
8. ¿Cuáles son los factores que conllevan al aprendizaje de los Negocios Internacionales?
9. ¿Qué es el aprendizaje?
10. ¿Cuáles son los procesos de aprendizaje?
11. ¿Cuáles son los elementos de aprendizajes que existen?
12. ¿Qué es un plan estratégico?
13. ¿Qué importancia tiene un plan estratégico?
14. ¿Para qué sirve un plan estratégico?
15. ¿Qué son habilidades?
16. ¿Qué son destrezas?

## **JUSTIFICACIÓN:**

La importancia de los procesos de aprendizaje en el entorno educativo, nos conlleva a elaborar un plan estratégico de capacitación que coadyuve la trasmisión del conocimiento de los Negocios Internacionales a fin de potencializar las habilidades y destrezas que les permita enfrentarse al mundo laboral y actual que brinda la economía de nuestro país.

Sin embargo a través del desarrollo de dichos procesos de aprendizaje se lograra la motivación empleado directrices para su total desempeño en la adquisición del conocimiento de los Negocios Internacionales.

En el desarrollo del proceso de aprendizaje resulta tan compleja la cantidad de conocimientos, lo que imposibilita abarcarlos todos al momento de transmitirlos, siendo esta la causa principal para que se omitan conocimientos importantes dentro del pensum académico en algunas instituciones.

Por tal motivo los estudiantes del Bachillerato al concluir sus estudios secundarios, poseen poca información sobre conocimientos de Negocios Internacionales, que les permita obtener una base en dicha área. Esta situación se denota en el Colegio Fiscal Mixto Vespertino “**Luis Bonini Pino**”, en los procesos de aprendizaje relacionados a los Negocios Internacionales en razón de la realización de las prácticas docentes.

En consecuencia los primeros en beneficiarse serán los docentes, ya que participarán directamente en el desarrollo del proceso de aprendizaje referente a los Negocios Internacionales, recalcando la importancia del entorno que lo conforman no solo los docentes, sino también los padres de familia siendo pilares fundamentales en la adquisición de

conocimientos para obtener una mejor calidad de vida y un óptimo desempeño en la comunidad y sociedad en que se desenvuelven.

Durante el desarrollo de la investigación encontramos que en los alumnos existe una falencia del conocimiento general sobre Negocios Internacionales, poca motivación e interés por aprender la información.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **ANTECEDENTES DE ESTUDIOS**

Revisados los archivos de la Facultad y del Colegio “Luis Bonini Pino”, no se encuentran documentos similares investigados anteriormente.

#### **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA:**

Para el desarrollo de esta fundamentación teórica, nos basaremos en el siguiente argumento bibliográfico:

#### **Comercio y administración**

((monografias.com › Administración y Finanzas ›)) Cuando pensamos en comercio, no vienen a la mente los bienes transportados de un país a otro, pero no es necesariamente así en los casos de los servicios. Estos tres tipos de flujos entre países, productos, personas y capital, nos resultan tan familiares hoy en día que damos por supuesta su existencia. Cuando a un Comercio con intención de comprar un artículo, es posible que este haya sido producido en el extranjero, que la tienda también sea de propiedad extranjera y que el vendedor sea un inmigrante.

(Taylor, 2011). El comercio se da cuando se obtiene satisfacción, tanto por lo que se recibe como por lo que se entrega, a un precio igual o menor del total de satisfacción que se obtiene, sin olvidar el buen servicio en la venta, que motivara al comprador a satisfacer su necesidad consiguiendo el producto. De esta manera se pone en práctica las variables del marketing que son: Producto, Precio, Promoción y Punto de Venta o Distribución.

- **Producto:** nace con una necesidad no satisfecha, la cual responde a esfuerzos por crear lo que el comprador espera, puede darse con una novedad o mejoras a productos ya creados, innovándolos o recreándolos. Lo que da como resultado satisfacción en el cliente que reemplaza productos existentes con mejores productos que llenan sus expectativas a un mejor precio, generando ventajas competitivas.
- **Precio:** es el elemento que influye en el consumidor para que se realice el intercambio, generando ingresos en base a análisis de precios y términos de pago, para hacer más competitiva a la empresa con precios de mercado que cubran la inversión realizada.
- **Promoción:** son todas las actividades que se tienen para dar a conocer el producto y aumentar las ventas, puede darse a través de los medios de comunicación, o fuentes a las que los consumidores se acerquen frecuentemente para satisfacer sus necesidades, haciendo una oferta definitiva para la toma de una decisión por parte del consumidor.
- **Punto de Venta o Distribución:** analiza los canales de distribución del producto desde su fabricación hasta su consumo, ya que mientras más largo sea el canal de distribución se cubrirá más mercado, con más número de intermediarios, quienes serán los encargados de asegurar la entrega del producto en un tiempo y lugar preciso reduciendo la distancia entre el comprador y el vendedor

### **Definición de Administración**

(www.monografias.com. (s.f.))Dentro de los principales pioneros de la administración, encontramos a los siguientes, los cuales definen a la administración como:

### **1.- Henry Sisk Mario**

Es la coordinación de todos los recursos a través del proceso de planeación, dirección y control, a fin de lograr los objetivos establecidos.

### **2.- José A. Fernández Arena**

Es una ciencia social que persigue la satisfacción de objetivos institucionales por medio de una estructura y a través del esfuerzo coordinado.

### **3.- George R. Terry**

Consiste en lograr un objetivo predeterminado mediante el esfuerzo ajeno.

La administración es ciencia y técnica.

La administración es una disciplina que tiene por finalidad dar una explicación acerca del comportamiento de las organizaciones, además de referirse al proceso de conducción de las mismas.

La administración es una ciencia fáctica, que tiene un objeto real (las organizaciones).

La técnica de la administración implica aceptar la existencia de unos medios específicos utilizables en la búsqueda del funcionamiento eficaz y eficiente de las organizaciones. Incluye principios, normas y procedimientos para la conducción racional de las organizaciones.

La administración no solo busca explicar el comportamiento de las organizaciones, sino que comprende un conjunto de reglas, normas y procedimientos para operar y transformar esa realidad que son las organizaciones.

La administración ha sido una necesidad natural, obvia y latente de todo tipo de organización humana. Desde siempre, cada tipo de organización ha requerido de control de actividades (contables, financieras o de marketing) y de toma de decisiones acertadas para alcanzar sus objetivos - cualesquiera que sean estos- de manera eficiente, es por esto que han creado estrategias y métodos que lo permitan.

### **Importancia de la especialización de Comercio y Administración en la formación del perfil de los bachilleres**

(Graw-Hill, 2005) La teoría de Adam Smith fue la primera en explicar por qué el libre comercio, sin restricción alguna, es benéfico para un país. El libre comercio ocurre cuando un Gobierno no intenta influir, a través de cuotas o impuestos, lo que sus ciudadanos pueden comprar, o lo que pueden producir y vender a otro país. Smith sostenía que la mano invisible del mecanismo de mercado, y no la política gubernamental, debía determinar lo que un país importaba y exportaba.

Es importante la especialización de Comercio y Administración, ya que es un área de mayor trascendencia, porque en ella se proyecta una parte básica de la economía de nuestro país, lo que permitirá un mejor desarrollo social, formando por ende bachilleres con un buen perfil académico y capaz de entender sobre el Comercio y las negociaciones.

### **Relación que existe entre la especialización de Comercio y Administración y el conocimiento de los Negocios Internacionales.**

(Graw-Hill, 2005) Las teorías de Smith nos dice que una economía puede obtener ganancias si sus ciudadanos compran ciertos artículos extranjeros, aunque estos puedan adquirirse en casa. Las ganancias surgen porque el comercio Internacional permite al país especializarse en

la manufactura y en la exportación de los artículos que puedan producirse eficientemente en ese país de forma paralela a la importación de los artículos que puedan producirse eficientemente en otros países.

Al hablar de Negocios Internacionales, se relaciona directamente con la especialización de Comercio y Administración, en razón de que ambas tratan de explicar los aspectos necesarios acerca de los intercambios comerciales, acuerdos y negociaciones, para de esta forma fomentar el desarrollo de un país.

### **Negocios Internacionales**

(<http://definicion.de/negocios-internacionales>)Negocio procede del latín negotium, un vocablo compuesto por nec y otium que puede traducirse como “lo que no es ocio”. El término, por lo tanto, permite hacer referencia al trabajo u ocupación que se lleva a cabo con fines lucrativos.

El adjetivo internacional, por otra parte, está vinculado a aquello perteneciente o relativo a dos o más países, a una nación distinta de la propia o que ha trascendido las fronteras nacionales.

(Taylor, 2011).- Los negocios internacionales, en definitiva, abarcan a las actividades comerciales que se desarrollan en más de un país. El concepto incluye las transacciones gubernamentales y las transacciones privadas. Por ejemplo: “Nuestra empresa está abocada a los negocios internacionales: ya tenemos presencia en cinco países”, “El tipo de cambio actual favorece los negocios internacionales”, “Quisiéramos participar de negocios internacionales, pero nuestra estructura no lo permite.

Existen muchas razones que explican el intercambio de bienes entre Naciones. Entre las más obvias se encuentran el que pueden obtener

productos extranjeros más baratos o de mejor calidad que los producidos en el propio país. El hecho de que Alemania fuera el mayor exportador de bienes de 2005 refleja su mundialmente reconocida capacidad tecnológica para producir manufacturas de calidad, como por ejemplo los automóviles BMW o Mercedes Benz.

Existen diversas leyes y regulaciones que se encargan de establecer las condiciones y formas para el intercambio internacional de bienes y servicios. Estas normativas establecen cómo puede concretarse el ingreso de los productos o capitales.

Quienes participan en negocios internacionales también deben tener en cuenta ciertos factores culturales y sociales que, si bien no están escritos, pueden resultar tan relevantes como las leyes a la hora del éxito de la operación. En Japón, es muy importante mantener un vínculo personal antes de concretar un negocio, algo que no suele ser necesario en Estados Unidos o Europa.

(<http://definicion.de/negocios-internacionales>) Negociar es encontrar una solución y resolver puntos divergentes atendiendo al interés común los interlocutores. Al analizar una negociación existirán conflictos, de los cuales podemos mencionar dos tipos principales: de interés y de derecho. Los conflictos de interés ocurren cuando tiene interés en lograr ciertas metas y alguien nos lo impide.

Los de derecho se dan cuando alguien desea cambiar condiciones en que realizamos una operación sin permiso previo.

Existen métodos para resolver los conflictos:

Ganar - perder.

Una de las partes usa el poder físico o mental para someter a la contraparte.

Se hacen ofertas condicionadas para poder desconcentrarlas después si es necesario.

Los negocios internacionales son en general, las transacciones privadas y gubernamentales que involucran a dos o más países. Se componen de dos partes principales:

### **Factores que influyen en los Negocios Internacionales**

((www.monografias.com))Un factor importante, y de apertura al comercio global lo es la práctica de la política pública y legal que tiene un país. El sistema político va acompañado de un sistema económico, que tiene que ser compatible con el sistema social y cultural de un estado. Es de suma importancia antes de hacer cualquier acercamiento de negocios conocer el sistema político y económico de un país, ya que a través de dicha gestión se podrá observar cómo es su movimiento legal. Muchas personas se preguntan si es posible hacer negocios en países cuyo sistema político y económico son diferentes, la respuesta a esa pregunta es que si es posible. Los diferentes tipos de sistemas políticos existentes en el mundo tienen puntos compatibles, y es de esa compatibilidad que las empresas deben de apegarse para hacer legal un negocio.

El factor cultural es vital en el desarrollo del comercio global. La cultura es decisiva, ya que describe una sociedad, su nos hace un diagrama claro de sus valores y comportamiento como sociedad. Los ciudadanos de un estado tienen tradiciones que son trascendentales y tiene un gran peso a la hora de expansión de un mercado. Muchos productos o servicios son exitosos en un país y en otros hasta pueden resultar en un fracaso. La verdad es que a veces pensamos que lo que es bueno para un mercado vecino lo pude ser también para el otro mercado.

Es un error craso pensar de esa manera la cultura es un indicativo importante, ya que arroja luz de la preferencias y creencias del mercado prospecto. Un indicador importante de la cultura lo son las creencias religiosas de un pueblo, porque nos dan información de lo que es correcto para la mayoría de la población y lo que no es aceptable. La información obtenida de la cultura nos brinda una visión más certera de con quién vamos hacer negocios.

La fuerza económica y la influencia geográfica son otros factores a considerar sobre el comercio global, los mismos tienen un carácter imprescindible y considerable en la toma de decisiones. Cuando se analiza la economía de un país prospecto para hacer negocios se tiene que tomar en cuenta los cuatro principios económicos tales como: tierra, trabajo, capital y recursos. Estos principios van enlazados con la influencia geográfica y demográfica de un país y nos da una idea de las ventajas y desventajas que tiene ese estado, además dichos factores nos dan una tendencia de especialización de negocios en el país prospecto. Dentro de estos factores encontramos la relación de la balanza de pagos del país en cuestión el Producto Interno Bruto, la tasa de fuerza laboral, incluyendo el nivel de desempleo y costo y estilo de vida.

Esto no quiere decir que si un país tiene problema con su balanza de pagos o figura en la lista de países en vías de desarrollo no vaya a ser considerado para negocios, sino que la decisión final estriba si en dicho estado figura el mercado meta y/o el proveedor meta para fines del negocio. La localización geográfica es imprescindible en el movimiento de productos, ya sean importados o exportados, dependiendo del tipo de transporte utilizado.

Los factores que mueven el comercio internacional, identificados en esta lectura tienen como objetivo la expansión de ventas de una empresa

dedicada a bienes o servicios. Cuando ya se satura un mercado a nivel regional es importante moverse y cruzar fronteras para expandir el mismo. Otro objetivo importante lo es la adquisición de recursos. Cuando no una empresa no tiene en su país de origen el recurso, ya sea primario y/o secundario para la fabricación de un producto o la materia prima tiene costos más bajos en otro país, entonces se recurre a la importación. Minimizar los riesgos es el tercer objetivo viable en el comercio global.

La mayoría de las empresas transnacionales recurren a movilizar sus operaciones en distintos países del mundo, ya que abaratan costos con un riesgo de inversión bajo. Los gobiernos fomentan el incremento de empleos como política pública, por consecuencia invitan a empresas internacionales a sus países y la mayoría de la inversión la corre el gobierno a cambio de la creación de empleos.

Los factores y objetivos que promueve el comercio global van enlazados unos con otros para la función vital de la operación de negocios internacionales. Las empresas buscan la maximizar sus ganancias como resultado de sus estrategias de expansión y naturaleza propia del negocio. Las ganancias deben de hacerse con responsabilidad social y respetando los parámetros políticos, legales, culturales y económicos de cualquier país del mundo. Es importante conocer a cabalidad el país donde se va realizar un negocio. No existen países con sistemas políticos y económicos malos ni buenos solo diferentes modelos sociales en donde se hacen negocios.

El mejor mecanismo para la realización de un negocio internacional lo es el respeto y la empatía para con las demás culturas. Si existe una real y sincera diplomacia de negocios se podrá encontrar el punto equidistante de similitud idiosincrática. Las empresas con estrategia de expansión

global deben establecer el compromiso con la humanidad y central sus operaciones en el bien común.

Entre los factores de éxito que podemos mencionar en las operaciones de los negocios internacionales, incluimos la competitividad, el apoyo financiero entre las partes y la logística. Este último aspecto es de suma importancia ya que cuando los actores involucrados se encuentran en diferentes países o regiones, la concreción y el éxito del negocio se complican aún más.

Es importante que los empresarios conozcan el ambiente internacional que los rodea para, de esta forma, buscar nuevas formas de incrementar el crecimiento de la empresa, la competitividad y la oportunidad de explorar nuevos mercados. El negocio internacional implica entonces el manejo de la inversión extranjera y de la estructura de mercados, que se da entre diferentes naciones. Dentro de este marco, es primordial que la empresa tenga pleno conocimiento de la situación política, diversidad de mercados y riesgos del país con el que establece el negocio, para de esta forma estudiar si esta situación le afecta o no y si es preciso entablar el enlace.

### **Influencias Externas En Los Negocios Internacionales.**

([www.degerencia.com/tema/negocios\\_internacionales](http://www.degerencia.com/tema/negocios_internacionales)))Otros factores más concretos vinculados al éxito de los negocios internacionales, se encuentran la competitividad y la eficiencia.

Entendemos por competitividad a la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

El término competitividad es muy utilizado en los medios empresariales, políticos y socioeconómicos en general. A ello se debe la ampliación del marco de referencia de nuestros agentes económicos que han pasado de una actitud auto protectora a un planteamiento más abierto, expansivo y proactivo.

La competitividad tiene incidencia en la forma de plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocios, lo que está provocando obviamente una evolución en el modelo de empresa y empresario.

La ventaja comparativa de una empresa estaría en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos, etc., de los que dispone dicha empresa, los mismos de los que carecen sus competidores o que estos tienen en menor medida que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos.

La competitividad no es producto de una casualidad ni surge espontáneamente; se crea y se logra a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación por grupos colectivos representativos que configuran la dinámica de conducta organizativa, como los accionistas, directivos, empleados, acreedores, clientes, por la competencia y el mercado, y por último, el gobierno y la sociedad en general.

Mantener una organización, cualquiera que sea la actividad que realiza, si desea mantener un nivel adecuado de competitividad a largo plazo, debe utilizar antes o después, unos procedimientos de análisis y decisiones formales, encuadrados en el marco del proceso de "planificación estratégica". La función de dicho proceso es sistematizar y coordinar todos los esfuerzos de las unidades que integran la organización encaminados a maximizar la eficiencia global.

Para explicar mejor dicha eficiencia, consideremos los niveles de competitividad, la competitividad interna y la competitividad externa. La competitividad interna se refiere a la capacidad de organización para lograr el máximo rendimiento de los recursos disponibles, como personal, capital, materiales, ideas, etc., y los procesos de transformación. Al hablar de la competitividad interna nos viene la idea de que la empresa ha de competir contra sí misma, con expresión de su continuo esfuerzo de superación.

### **Importancia de los negocios internacionales**

((www.monografias.com))La importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo, político, comercial, cultural a nivel mundial es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones. No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente así misma y que no necesite del concurso y apoyo de los demás países, aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras zonas.

Las condiciones climatológicas propias de cada nación la hacen intercambiar con zonas donde producen bienes necesarios para la supervivencia y desarrollo de áreas vitales entre naciones.

El desarrollo del comercio internacional hace que los países prosperen, al aprovechar sus activos producen mejor, y luego intercambian con otros países lo que a su vez ellos producen mejor.

### **Importancia tienen los Negocios Internacionales en la formación curricular de los estudiantes en la especialización de Comercio y Administración.**

(Cedeño, 2013) Vivimos en una sociedad globalizada, donde el mundo de los Negocios se ha convertido en el eje principal de la economía de un país. Los Negocios Internacionales son una actividad en la que se combinan la ciencia y el arte con muchas otras disciplinas, por lo tanto su aporte en la formación curricular en los estudiantes de la Especialización de Comercio Exterior es de vital importancia, ya que no se podría concebir un Comercio Exterior sin una negociación Internacional.

### **Beneficios que obtendrán los estudiantes al desarrollar habilidades en los Negocios Internacionales.**

La formación basada en el desempeño y competencia es parte del currículo académico actual, el desarrollo de habilidades de los estudiantes en los Negocios Internacionales, promueven y fortalecen la seguridad de ellos para un desenvolvimiento en el campo laboral.

### **Factores que conllevan al aprendizaje de los Negocios Internacionales.**

Son varios los factores que se fusionan a la hora de lograr afianzar el proceso de aprendizaje en los alumnos, como son:

- Interacción docente-estudiante
- Dominio de la cátedra por parte de los docentes
- Técnicas actualizadas de aprendizaje
- Tecnología
- Motivación por parte de los docentes

## **Aprendizaje**

(es.wikipedia.org/wiki/Aprendizaje)El aprendizaje es el proceso a través del cual se adquieren o modifican habilidades, destrezas, conocimientos, conductas o valores como resultado del estudio, la experiencia, la instrucción, el razonamiento y la observación. Este proceso puede ser analizado desde distintas perspectivas, por lo que existen distintas teorías del aprendizaje. El aprendizaje es una de las funciones mentales más importantes en humanos, animales y sistemas artificiales.

El aprendizaje humano está relacionado con la educación y el desarrollo personal. Debe estar orientado adecuadamente y es favorecido cuando el individuo está motivado. El estudio acerca de cómo aprender interesa a la neuropsicología, la psicología educacional y la pedagogía.

El aprendizaje como establecimiento de nuevas relaciones temporales entre un ser y su medio ambiental ha sido objeto de diversos estudios empíricos, realizados tanto en animales como en el hombre. Midiendo los progresos conseguidos en cierto tiempo se obtienen las curvas de aprendizaje, que muestran la importancia de la repetición de algunas predisposiciones fisiológicas, de «los ensayos y errores», de los períodos de reposo tras los cuales se aceleran los progresos, etc. Muestran también la última relación del aprendizaje con los reflejos condicionados.

El aprendizaje es un proceso por medio del cual la persona se apropia del conocimiento, en sus distintas dimensiones: conceptos, procedimientos, actitudes y valores.

El aprendizaje es la habilidad mental por medio de la cual conocemos, adquirimos hábitos, desarrollamos habilidades, forjamos actitudes e ideales.

Es vital para los seres humanos, puesto que nos permite adaptarnos motora e intelectualmente al medio en el que vivimos por medio de una modificación de la conducta.

### **Procesos de Aprendizajes**

El aprendizaje es el proceso mediante el cual se adquiere una determinada habilidad, se asimila una información o se adopta una nueva estrategia de conocimiento y acción.

El proceso de aprendizaje es una actividad individual que se desarrolla en un contexto social y cultural. Es el resultado de procesos cognitivos individuales mediante los cuales se asimilan e interiorizan nuevas informaciones (hechos, conceptos, procedimientos, valores), se construyen nuevas representaciones mentales significativas y funcionales (conocimientos), que luego se pueden aplicar en situaciones diferentes a los contextos donde se aprendieron. Aprender no solamente consiste en memorizar información, es necesario también otras operaciones cognitivas que implican: conocer, comprender, aplicar, analizar, sintetizar y valorar.

El aprendizaje, siendo una modificación de comportamiento coartado por las experiencias, conlleva un cambio en la estructura física del cerebro.<sup>6</sup>

Estas experiencias se relacionan con la memoria, moldeando el cerebro creando así variabilidad entre los individuos. Es el resultado de la interacción compleja y continua entre tres sistemas: 7 el sistema afectivo, cuyo correlato neurofisiológico corresponde al área pre-frontal del cerebro; el sistema cognitivo, conformado principalmente por el denominado circuito PTO (parieto-temporo-occipital) y el sistema expresivo, relacionado con las áreas de función ejecutiva, articulación de lenguaje y

homínculo motor entre otras. Nos damos cuenta que el aprendizaje se da es cuando hay un verdadero cambio de conducta

Así, ante cualquier estímulo ambiental o vivencia socio cultural (que involucre la realidad en sus dimensiones física, psicológica o abstracta) frente la cual las estructuras mentales de un ser humano resulten insuficientes para darle sentido y en consecuencia las habilidades prácticas no le permitan actuar de manera adaptativa al respecto, el cerebro humano inicialmente realiza una serie de operaciones afectivas (valorar, proyectar y optar), cuya función es contrastar la información recibida con las estructuras previamente existentes en el sujeto, generándose: interés (curiosidad por saber de esto); expectativa (por saber qué pasaría si supiera al respecto); sentido (determinar la importancia o necesidad de un nuevo aprendizaje).

En últimas, se logra la disposición atencional del sujeto. En adición, la interacción entre la genética y la crianza es de gran importancia para el desarrollo y el aprendizaje que recibe el individuo.

Si el sistema afectivo evalúa el estímulo o situación como significativa, entran en juego las áreas cognitivas, encargándose de procesar la información y contrastarla con el conocimiento previo, a partir de procesos complejos de percepción, memoria, análisis, síntesis, inducción, deducción, abducción y analogía entre otros, procesos que dan lugar a la asimilación de la nueva información. Posteriormente, a partir del uso de operaciones mentales e instrumentos de conocimiento disponibles para el aprendizaje, el cerebro humano ejecuta un número mayor de sinapsis entre las neuronas, para almacenar estos datos en la memoria de corto plazo (Feldman, 2005). El cerebro también recibe eventos eléctricos y químicos dónde un impulso nervioso estimula la entrada de la primera

neurona que estimula el segundo, y así sucesivamente para lograr almacenar la información y/o dato.

Seguidamente, y a partir de la ejercitación de lo comprendido en escenarios hipotéticos o experienciales, el sistema expresivo apropia las implicaciones prácticas de estas nuevas estructuras mentales, dando lugar a un desempeño manifiesto en la comunicación o en el comportamiento con respecto a lo recién asimilado. Es allí donde culmina un primer ciclo de aprendizaje, cuando la nueva comprensión de la realidad y el sentido que el ser humano le da a esta, le posibilita actuar de manera diferente y adaptativa frente a esta.

Todo nuevo aprendizaje es por definición dinámico, por lo cual es susceptible de ser revisado y reajustado a partir de nuevos ciclos que involucren los tres sistemas mencionados.<sup>8</sup> Por ello se dice que es un proceso inacabado y en espiral. En síntesis, se puede decir que el aprendizaje es la cualificación progresiva de las estructuras con las cuales un ser humano comprende su realidad y actúa frente a ella (parte de la realidad y vuelve a ella).

Para aprender necesitamos de cuatro factores fundamentales: inteligencia, conocimientos previos, experiencia y motivación.

- A pesar de que todos los factores son importantes, debemos señalar que sin motivación cualquier acción que realicemos no será completamente satisfactoria. Cuando se habla de aprendizaje la motivación es el «querer aprender», resulta fundamental que el estudiante tenga el deseo de aprender. Aunque la motivación se encuentra limitada por la personalidad y fuerza de voluntad de cada persona.

- La experiencia es el «saber aprender», ya que el aprendizaje requiere determinadas técnicas básicas tales como: técnicas de comprensión (vocabulario), conceptuales (organizar, seleccionar, etc.), repetitivas (recitar, copiar, etc.) y exploratorias (experimentación). Es necesario una buena organización y planificación para lograr los objetivos.
- Por último, nos queda la inteligencia y los conocimientos previos, que al mismo tiempo se relacionan con la experiencia. Con respecto al primero, decimos que para poder aprender, el individuo debe estar en condiciones de hacerlo, es decir, tiene que disponer de las capacidades cognitivas para construir los nuevos conocimientos.

También intervienen otros factores, que están relacionados con los anteriores, como la maduración psicológica, la dificultad material, la actitud activa y la distribución del tiempo para aprender y las llamadas Teorías de la Motivación del Aprendizaje

La enseñanza es una de las formas de lograr adquirir conocimientos necesarios en el proceso de aprendizaje.

Existen varios procesos que se llevan a cabo cuando cualquier persona se dispone a aprender. Los estudiantes al hacer sus actividades realizan múltiples operaciones cognitivas que logran que sus mentes se desarrollen fácilmente. Dichas operaciones son, entre otras:

1. Una recepción de datos, que supone un reconocimiento y una elaboración semántico-sintáctica de los elementos del mensaje (palabras, iconos, sonido) donde cada sistema simbólico exige la puesta en acción de distintas actividades mentales. Los textos activan las competencias lingüísticas, las imágenes las competencias perceptivas y espaciales, etc.

2. La comprensión de la información recibida por parte del estudiante que, a partir de sus conocimientos anteriores (con los que establecen conexiones sustanciales), sus intereses (que dan sentido para ellos a este proceso) y sus habilidades cognitivas, analizan, organizan y transforman (tienen un papel activo) la información recibida para elaborar conocimientos.

3. Una retención a largo plazo de esta información y de los conocimientos asociados que se hayan elaborado.

4. La transferencia del conocimiento a nuevas situaciones para resolver con su concurso las preguntas y problemas que se planteen.

### **Importancia del Aprendizaje**

(<http://eleni.obolog.com/importancia-aprendizaje>)El aprender es algo que se lleva a cabo durante el tiempo, que medita las habilidades que se poseen dentro de los conocimientos que se van adquiriendo y demuestran al mundo el por qué, el cómo, se hacen las actividades que se desean desempeñar dentro de un futuro, o podemos decir al momento que se vaya a realizar la función.

### **Tipos de Aprendizaje**

(Arias Gómez, 2005)La siguiente es una lista de los tipos de aprendizaje más comunes citados por la literatura de pedagogía:

- Aprendizaje receptivo: en este tipo de aprendizaje el sujeto sólo necesita comprender el contenido para poder reproducirlo, pero no descubre nada.

- Aprendizaje por descubrimiento: el sujeto no recibe los contenidos de forma pasiva; descubre los conceptos y sus relaciones y los reordena para adaptarlos a su esquema cognitivo.
- Aprendizaje repetitivo: se produce cuando el alumno memoriza contenidos sin comprenderlos o relacionarlos con sus conocimientos previos, no encuentra significado a los contenidos estudiados.
- Aprendizaje significativo: es el aprendizaje en el cual el sujeto relaciona sus conocimientos previos con los nuevos dotándolos así de coherencia respecto a sus estructuras cognitivas.
- Aprendizaje observacional: tipo de aprendizaje que se da al observar el comportamiento de otra persona, llamada modelo.
- Aprendizaje latente: aprendizaje en el que se adquiere un nuevo comportamiento, pero no se demuestra hasta que se ofrece algún incentivo para manifestarlo.

## **Habilidades**

(Bazán, 2009) Una habilidad es la capacidad que el ser humano ha logrado para utilizar sus conocimientos, actitudes y valores de manera creadora en los diferentes procesos de actividad teórica y práctica, considerando que una habilidad alcanza un nivel de desarrollo óptimo cuando puede perfeccionarse mediante su práctica continuada y cuando se evidencia en la solución de un problema.

La habilidad de comparación puede ser una opción para mejorar la apropiación del contenido en el proceso enseñanza aprendizaje.

## **Destrezas**

(<http://sobreconceptos.com/destreza#ixzz2fx3gQMN0>).- La destreza es la capacidad que tiene una persona para desarrollar un trabajo específico con óptimos resultados, incluyendo aquellas capacidades cognitivas innatas y adquiridas que constituyen su personalidad. La aptitud está vinculada además con la inteligencia y con las habilidades desarrolladas por aprendizaje.

## **Plan estratégico:**

(Martinez, 2009) El análisis estratégico de la realidad, con mucho más énfasis que los diagnósticos convencionales, pone mucho el acento en el mundo exterior a las situaciones, en el contexto en el cual estas se sitúan.

Y en ese examen, pone el foco en la identificación (O en la creación si fuera posible) de oportunidades, es decir los sucesos o factores externos que puedan beneficiar a la organización; y de amenazas entendidas, como sucesos o factores externos que pueden dañarla.

Prestar atención al ambiente externo no significa, para la mirada estratégica, desconocer la importancia de lo que pasa al interior de las instituciones. Pero también aquí el foco es diferente que en el diagnóstico tradicional, porque el acento se pone en la identificación de las fortalezas que hubiere, entendidas como aquellos aspectos o factores de la organización que se supone superan a los de otras organizaciones similares de las cuales no nos podemos desentender; y de las debilidades que existieren, es decir de aquellos puntos o aspectos de la organización en los que seguramente los otros no superan.

De la identificación y posterior análisis conjunto de oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades (para lo cual se utiliza la matriz FODA, que luego veremos), se pueden derivar “Estrategias” institucionales apropiadas para afrontar los desafíos y encarar su desarrollo con mayores posibilidades de éxito.

### **FUNDAMENTO EPISTEMOLÓGICO:**

Nuestro tema está fundamentado en la Corriente Filosófica del positivismo lógico, ya que parte en principio de la observación a los dicentes mediante un análisis lógico, a través del cual verificamos la falencia del conocimiento referente a los Negocios Internacionales, facilitando de esta manera plantear un resultado que cumpla con las expectativas y el entorno educativo.

### **FUNDAMENTO SOCIOLÓGICO:**

Los estudiantes del bachillerato deben en el proceso de aprendizaje obtener los conocimientos básicos necesarios referentes a los Negocios Internacionales, ya que esto se vincula con el desarrollo económico y social de un país. La comunidad y el entorno necesitan de seres humanos capaces de poder resolver problemas y desenvolverse en todos los ámbitos para lograr convivir con los recursos vitales en la sociedad.

### **FUNDAMENTO PSICOLÓGICO:**

La teoría está fundamentada en el Construccinismo social, ya que los alumnos se vincularan e integraran con la sociedad, considerando que los estudiantes desarrollaran sus capacidades investigativas, reflexivas, coadyuvando así al cambio del comportamiento y permitir de esta forma su desenvolvimiento en todos los aspectos de la vida.

## **FUNDAMENTO LEGAL:**

Con el propósito de interpretar el requerido análisis se considera el ámbito constitucional y legal, constituida por los siguientes fundamentos legales.

### **Constitución de la República del Ecuador**

#### **Sección quinta**

#### **Educación**

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

**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.

**Art. 28.-** La educación responderá al interés público y no estará al servicio de intereses individuales y corporativos. Se garantizará el acceso universal, permanencia, movilidad y egreso sin discriminación alguna y la obligatoriedad en el nivel inicial, básico y bachillerato o su equivalente. Es

derecho de toda persona y comunidad interactuar entre culturas y participar en una sociedad que aprende. El Estado promoverá el diálogo intercultural en sus múltiples dimensiones. El aprendizaje se desarrollará de forma escolarizada y no escolarizada. La educación pública será universal y laica en todos sus niveles, y gratuita hasta el tercer nivel de educación superior inclusive.

**Art. 29.-** El Estado garantizará la libertad de enseñanza, la libertad de cátedra en la educación superior, y el derecho de las personas de aprender en su propia lengua y ámbito cultural. Las madres y padres o sus representantes tendrán la libertad de escoger para sus hijas e hijos una educación acorde con sus principios, creencias y opciones pedagógicas.

## **LOEI (Ley Orgánica de Educación Intercultural)**

### **TÍTULO I**

#### **DE LOS PRINCIPIOS GENERALES**

#### **CAPÍTULO ÚNICO**

#### **DEL ÁMBITO, PRINCIPIOS Y FINES**

**Art. 2 Principios.-**La actividad educativa se desarrolla atendiendo a los siguientes principios generales, que son los fundamentos filosóficos, conceptuales y constitucionales que sustentan, definen y rigen las decisiones y actividades en el ámbito educativo:

**f) Desarrollo de procesos:** Los niveles educativos deben adecuarse a ciclos de vida de las personas, a su desarrollo cognitivo, afectivo y psicomotriz, capacidades, ámbito cultural y lingüístico, sus necesidades y las del país, atendiendo de manera particular la igualdad real de grupos poblacionales históricamente excluidos o cuyas desventajas se mantienen

vigentes, como son las personas y grupos de atención prioritaria previstos en la Constitución de la República;

**g) Aprendizaje permanente:** La concepción de la educación como un aprendizaje permanente, que se desarrolla a lo largo de toda la vida;

**h) Interaprendizaje y multiaprendizaje:** Se considera al Interaprendizaje y multiaprendizaje, como instrumentos para potenciar las capacidades humanas por medio de la cultura, el deporte, el acceso a la información y sus tecnologías, la comunicación y el conocimiento, para alcanzar niveles de desarrollo personal y colectivo;

**n) Comunidad de aprendizaje:** La educación tiene entre sus conceptos aquel que reconoce a la sociedad como un ente que aprende y enseña y se fundamenta en la comunidad de aprendizaje entre docentes y educandos, considerada como espacios de diálogo social e intercultural e intercambio de aprendizajes y saberes;

**q) Motivación:** Se promueve el esfuerzo individual y la motivación a las personas para el aprendizaje, así como el reconocimiento y valoración del profesorado, la garantía del cumplimiento de sus derechos y el apoyo a su tarea, como factor esencial de calidad de la educación;

## **Reglamento de la Educación**

### **Capítulo II**

#### **DE LOS PRINCIPIOS DE LA EDUCACIÓN**

##### **Art. 2.- La educación se rige por los siguientes principios:**

**a)** La educación es deber primordial del Estado, que lo cumple a través del Ministerio de Educación y de las Universidades y Escuelas Politécnicas del país;

**b)** Todos los ecuatorianos tienen derecho a la educación integral y la obligación de participar activamente en el proceso educativo nacional.

### **Capítulo III**

#### **DE LOS FINES DE LA EDUCACIÓN**

##### **Art. 3.- Son fines de la educación ecuatoriana:**

**a)** Preservar y fortalecer los valores propios del pueblo ecuatoriano, su identidad cultural y autenticidad dentro del ámbito latinoamericano y mundial;

**b)** Desarrollar la capacidad física, intelectual, creadora y crítica del estudiante, respetando su identidad personal para que contribuya activamente a la transformación moral, política, social, cultural y económica del país;

**c)** Propiciar el cabal conocimiento de la realidad nacional para lograr la integración social, cultural y económica del pueblo y superar el subdesarrollo en todos sus aspectos;

**d)** Procurar el conocimiento, la defensa y el aprovechamiento óptimo de todos los recursos del país;

**e)** Estimular el espíritu de investigación, la actividad creadora y responsable en el trabajo, el principio de solidaridad humana y el sentido de cooperación social;

## **VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN:**

### **Variable Independiente.-**

Desarrollar habilidades y destrezas en el conocimiento de los Negocios Internacionales

### **Variable Dependiente.-**

Formación del perfil de egresado de los estudiantes del bachillerato de la Especialización de Comercio y Administración.

## **GLOSARIO:**

**Actividades:** Son las acciones que se deben desarrollar para alcanzar un determinado logro o producto

**Diseñar:** Se refiere al proceso de creación y desarrollo para producir un nuevo objeto o medio de comunicación (objeto, proceso, servicio, conocimiento o entorno) para uso humano.

**Elaborar:** Desarrollar una idea, teoría o proyecto.

**Epistemológico:** Se ocupa de problemas tales como las circunstancias históricas, psicológicas y sociológicas que llevan a la obtención del conocimiento, y los criterios por los cuales se le justifica o invalida, así como la definición clara y precisa de los conceptos epistémicos más usuales, tales como verdad, objetividad, realidad o justificación.

**Impacto:** Es la efectiva incidencia que tienen los efectos en una determinada población.

**Metas:** Propone alcanzar unos resultados determinados que en principio deben contribuir al logro de los efectos perseguidos por el programa de qué forma parte.

**Plan estratégico:** Es un documento en el que los responsables de una organización (empresarial, institucional, no gubernamental, deportiva,...) reflejan cual será la estrategia a seguir por su compañía en el medio plazo.

**Proceso:** Está conformado por las distintas actividades que se realizan con los insumos para obtener unos determinados resultados.

**Producto:** Es el resultado que se obtiene luego de que los insumos o recurso de entrada han sido adecuadamente utilizados durante el proceso. En educación la calidad de los resultados depende en parte de la calidad de los insumos, pero sobre todo depende de la calidad de los procesos (enseñanza-aprendizaje).

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **Investigación Cuantitativa.**

Nuestro proyecto presenta las características de la investigación cuantitativa, porque en el desarrollo se evidenciaron los datos recopilados, a través de las encuestas realizadas a los estudiantes y docentes y entrevistas al Rector del Plantel educativo, en base a un cálculo numérico y un análisis estadísticos para formar criterios básicos acerca de los Negocios Internacionales dentro de la Institución.

(Hernandez, 2006) En la investigación cuantitativa los estudios que utilizan este enfoque confían en la medición numérica, el conteo, y en uso de estadística para establecer indicadores exactos

##### **Investigación Cualitativa.**

El diseño de la investigación es cualitativo, porque empleamos las técnicas de observación en los alumnos, dentro de las aulas de clase, para de esta forma obtener un aprendizaje de calidad, mejores oportunidades labores para los bachilleres al momento de culminar sus estudios, en conjunto con su nivel de vida económico y social, al conocer acerca de los Conocimientos Internacionales.

(Esteban, 2003) La investigación cualitativa es una actividad sistemática orientada a la comprensión en profundidad de fenómenos educativos y sociales, a la transformación de prácticas y escenarios socioeducativos, a

la toma de decisiones y también hacia el descubrimiento y desarrollo de un cuerpo organizado de conocimientos.

## **MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN**

### **Investigación de Campo.**

Mediante la investigación de campo, realizada en el Colegio Fiscal Mixto "Luis Bonini Pino", hemos recopilado información proveniente de encuestas y entrevistas, en la cual observamos el desconocimiento de los Negocios Internacionales en los alumnos, lo que permitió establecer la importancia de este aprendizaje y relacionarlo a los bachilleres de la especialización de Comercio y Administración.

(Martins, 2010)La Investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables. Estudia los fenómenos sociales en su ambiente natural. El investigador no manipula variables debido a que esto hace perder el ambiente de naturalidad en el cual se manifiesta. (pag.88).

### **Investigación Bibliográfica.**

Según la investigación bibliográfica, la información que encontramos fue tomada de las bibliotecas, libros, enciclopedias, informes de tesis, entrevistas, como también fuentes de sitios web, el periódico., etc., lo que permite al interesado certificar dicha información, para luego utilizarla en beneficio de la comunidad estudiantil.

(Martins, 2010)El diseño bibliográfico, se fundamenta en la revisión sistemática, rigurosa y profunda del material documental de cualquier clase. Se procura el análisis de los fenómenos o el establecimiento de la

relación entre dos o más variables. Cuando opta por este tipo de estudio, el investigador utiliza documentos, los recolecta, selecciona, analiza y presenta resultados coherentes. (pa.87)

## **TIPO DE INVESTIGACIÓN**

### **Investigación Diagnóstica.**

Hemos propuesto dicho tema, en razón de que notamos ciertas falencias referentes a la adquisición del conocimiento de los Negocios Internacionales, como el desconocimiento de la misma en docentes y dicentes, la que no se imparte como materia, salones de clase con pocos recursos didácticos, escasa motivación, ya que es importante dicho aprendizaje, para lograr correlacionarlo con su especialización en Comercio y Administración.

### **Investigación Explicativa.**

Mediante el diseño de la investigación explicativa, nos permite enfocarnos en los aspectos relacionados a la realidad educativa que posee la Institución, en la cual verificamos que en la Institución educativa se presenta un espacio delimitado, basándonos en el análisis de las encuestas, lo que coadyuva al desconocimiento de importantes elementos de aprendizaje, como son los Negocios Internacionales, teniendo como finalidad incentivar tanto a los alumnos y docentes por aprender el tema propuesto.

(Arias, 2012)La investigación explicativa se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. En este sentido, los estudios explicativos pueden ocuparse tanto de la determinación de las causas, como de los efectos (pag.26).

## **Investigación Descriptiva.**

Con este tipo de investigación, observamos y describimos los hechos tales como: la carencia del conocimiento de los Negocios Internacionales en los estudiantes y docentes del Colegio Fiscal Mixto “Luis Bonini Pino”, pocos recursos didácticos, que nos conllevaron a la conclusión, de impartir el conocimiento de los Negocios Internacionales mediante una capacitación adecuada a los bachilleres, por su Especialización y nivel educativo.

(Arias, [www.monografias.com](http://www.monografias.com), 2012) La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere. (pag.24)

## **Proyecto factible**

Es un proyecto factible, ya que para su realización contamos con material de investigación, recursos económicos, disponibilidad de tiempo, autorización de la Universidad, disposición y aprobación por parte de las autoridades del plantel educativo, tutorías del profesor y dedicación en el desarrollo de la investigación teórica y práctica, lo que va a permitir a la Institución, alumnos y docentes, soluciones más acordes, para lograr de esta forma una mejor calidad en la educación.

(Arias, 2006) “Que se trata de una propuesta de acción para resolver un problema práctico o satisfacer una necesidad. Es indispensable que dicha propuesta se acompañe de una investigación, que demuestre su factibilidad o posibilidad de realización”.

## LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

Para realizar nuestra investigación, extraemos una muestra de la población, con el total de alumnos del 2º año de bachillerato y docentes de la Especialización de Comercio y Administración del Colegio en mención

### Población

**Cuadro No. 1**

ITEMS	EXTRACTOS	POBLACION
1	Autoridades	3
2	Docentes	19
3	Estudiantes	580
	<b>TOTAL</b>	<b>602</b>

### Muestra

En la Institución educativa se cuenta con 3 autoridades, 19 docentes y 580 estudiantes, cuya población total de 602, por medio de la encuesta se escogerá una muestra de personas para su desarrollo.

**Cuadro No. 2**

ITEMS	EXTRACTOS	MUESTRA
1	Autoridad	1
2	Docentes	8
3	Estudiantes	35
	<b>TOTAL</b>	<b>44</b>

Tomamos como muestra un paralelo de 35 estudiantes, del 2º año de bachillerato del Colegio Fiscal Mixto "Luis Bonini Pino.", 1 autoridad y 8 docentes.

## **PROCEDIMIENTOS DE INVESTIGACIÓN**

En el proceso de la investigación seguimos los pasos que a continuación detallamos:

-Acudimos a la Institución Educativa, para pedir la autorización respectiva y luego poder iniciar con el desarrollo del proyecto.

-Recurrimos a la Biblioteca y fuentes de información en sitios web, libros y periódico, para de esta forma obtener las bases de información necesarias para la realización de nuestro tema.

-Asistimos a las Tutorías programadas por parte del asesor académico, para así ir mejorando y puliendo el contenido y desarrollo del proyecto.

-Seleccionamos la población y muestra dentro del plantel educativo, realizadas por medio de encuestas, lo que nos permite conocer en qué situación se encuentran los bachilleres del 2 año, en relación al conocimiento de los Negocios Internacionales.

-Analizamos e interpretamos los resultados adquiridos a través de la encuesta a alumnos, docentes y autoridad respectivamente, según la muestra tomada en el Plantel.

-Realizamos el procesamiento de los datos recopilados, para de esta forma analizar y coadyuvar las falencias de conocimientos según las necesidades de los alumnos según su especialización y de la Institución.

-Elaboramos la propuesta, en base a la necesidad del Plantel, para contribuir a una mejor calidad de educación y logren mejorar su nivel de vida social y económica.

-Predisposición del tiempo para la realización y desarrollo del tema.

## **INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

### **Método Inductivo**

Podemos decir que este método encierra la parte esencial de un tema específico para después llegar a generalizarlo, logrando así su análisis y buscar soluciones acertadas según el planteamiento del conflicto que se presente.

### **Método Deductivo**

Este método permite por medio de su análisis aportar con ideas y optar por tomar decisiones acertadas, para obtener conclusiones que conlleven a un mejor desarrollo del problema planteado.

### **Método Analítico**

El método analítico es el que a través de la observación, y mediante un análisis de los hechos acontecidos dentro del plantel educativo, logramos recabar la importancia de adquirir el conocimiento de los Negocios Internacionales, como un elemento básico para el perfil de los bachilleres, proponiendo una capacitación para un aprendizaje eficaz dentro del plantel, para poder formar alumnos con calidad educativa, que puedan tomar decisiones oportunas y mejores oportunidades de empleo en su vida profesional a futuro.

## Técnicas

### Observación

A través de la técnica de la observación se pudo extraer la siguiente información:

(Hurtado, 2000) La observación es la primera forma de contacto o de relación con los objetos que van a ser estudiados. Constituye un proceso de atención, recopilación y registro de información, para el cual el investigador se apoya en sus sentidos, para estar pendiente de los sucesos y analizar los eventos ocurrientes en una visión global, en todo un contexto natural. De este modo la observación no se limita al uso de la vista.

Se observa que por parte de los alumnos del 2 año de bachillerato y docentes existe el desconocimiento acerca de los Negocios Internacionales, falta de motivación que hace que los docentes pierdan el interés por adquirir nuevos conocimientos.

### Cuadro No. 3

ITEMS	OBSERVACION
1	Pocas oportunidades laborales
2	Desconocimiento de los Negocios Internacionales
3	Falta de motivación en adquirir nuevos conocimientos
4	Carencia de recursos didácticos básicos para su aprendizaje

### Encuesta

Mediante las encuestas, verificamos la necesidad de adquirir el conocimiento de los Negocios Internacionales.

Utilizamos las encuestas de tipo descriptiva, mediante preguntas cerradas y abiertas, dirigidas a docentes y estudiantes, ya que por medio de ello se va a describir y reflejar las necesidades en que se encuentra la Institución educativa.

### **Entrevista**

Esta técnica es de suma importancia, ya que nos permite conocer la causa que conlleva que no se impartan los Negocios Internacionales, en la que se entrevistó al rector del Plantel Educativo.

### **CRÍTERIOS PARA ELABORAR LA PROPUESTA**

La propuesta se desarrolla por medio de una capacitación del conocimiento de los Negocios Internacionales a los estudiantes del 2º año de bachillerato, en el que se detalla, los recursos, el contenido y las actividades para lograr y facilitar las metas requeridas, como un medio para mejorar el aprendizaje dentro de la comunidad estudiantil en los docentes.

- **Introducción**
- **Objetivo General**
- **Pertinencia**
- **Secuencia**
- **Modelo de Intervención**
- **Profundidad**
- **Lenguaje**
- **Comprensión**
- **Creatividad**
- **Impacto social**

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

Según la presente investigación aplicamos el método de la encuesta a los docentes y estudiantes; como también entrevista al Rector, con preguntas relacionadas al tema.

Utilizamos la técnica de la encuesta para posteriormente representar los resultados expuestos en cuadros y gráficos planteados en el programa de Excel.

La escala de estimación según las alternativas son las siguientes. 5.= Muy de acuerdo, 4.= De acuerdo, 3.=Indiferente, 2.=En desacuerdo, 1.= Muy en desacuerdo.

Procedimos luego a elaborar el análisis de cada ítem, para brindar posibles soluciones que beneficien a los estudiantes del 2 año de bachillerato en el desarrollo de habilidades referentes al conocimiento de los Negocios Internacionales.

De esta forma según nuestros objetivos y los resultados adquiridos nos conlleva a la conclusión y recomendación en la búsqueda de mejoras que permitan una educación de calidad basada en nuevos conocimientos e innovaciones.

## ENCUESTA A LOS DOCENTES

### 1.- Importancia de impartir el conocimiento de los Negocios Internacionales en la Institución.

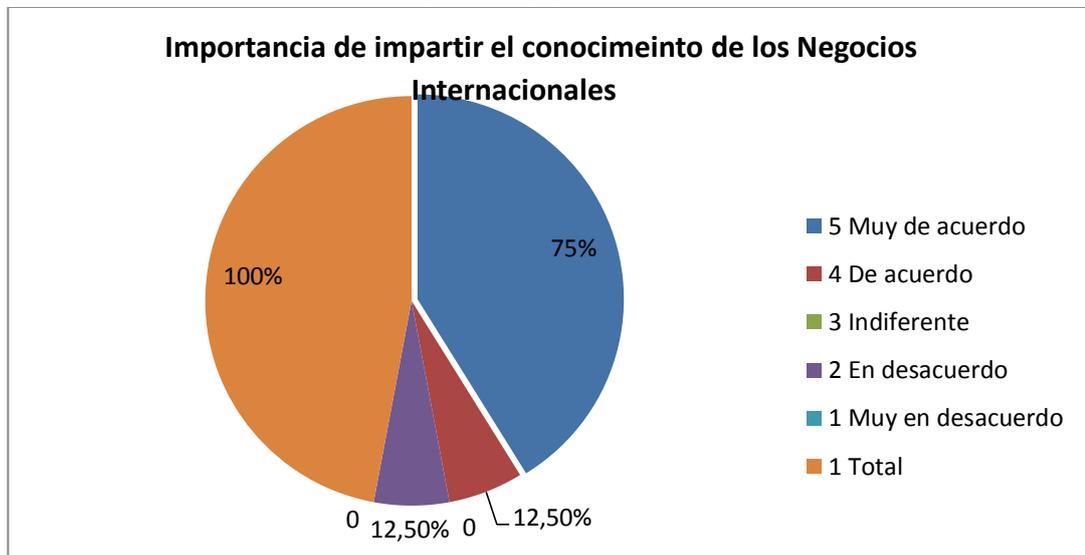
Cuadro No. 4

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	6	75%
4	De acuerdo	1	12.5%
3	Indiferente	0	0
2	En desacuerdo	1	12.5%
1	Muy en desacuerdo	0	0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a los Docentes

Elaborado por: Santana Erminia y Ureta Digna

GRÁFICO No. 1



#### Análisis.-

El 75% de los docentes están muy de acuerdo que se deban impartir el conocimiento de los Negocios Internacionales en la Institución, el 12.5% están de acuerdo, por su importancia y el 12.5% están muy en desacuerdo.

## 2.- Importancia para que los docentes deban poseer conocimientos sobre los Negocios Internacionales

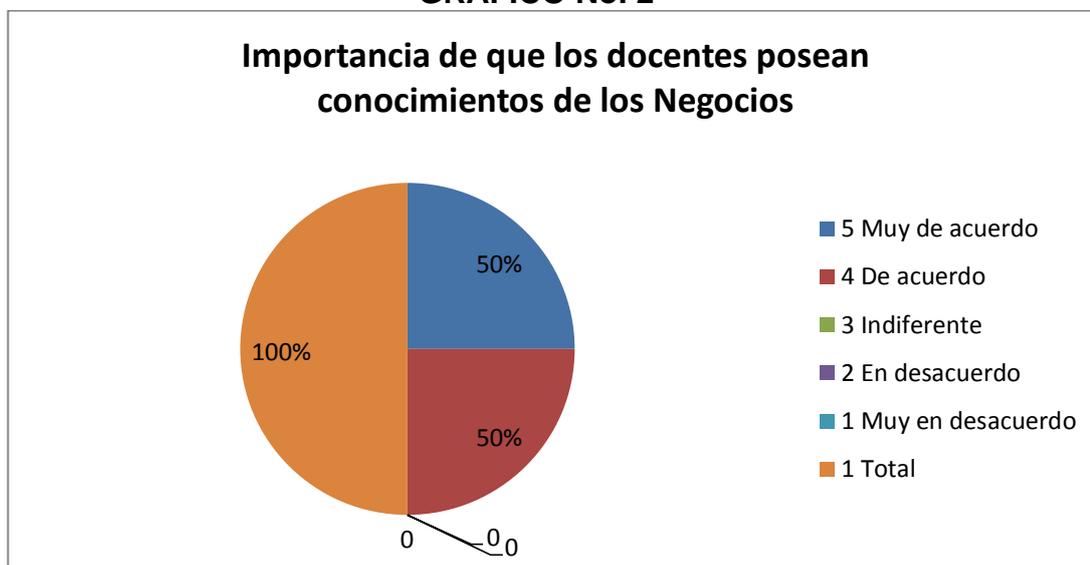
**Cuadro No. 5**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	4	50%
4	De acuerdo	4	50%
3	Indiferente	0	0
2	En desacuerdo	0	0
1	Muy en desacuerdo	0	0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Docentes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 2**



### **Análisis.-**

El 50% de los docentes considera importante que deban poseer el conocimiento de los Negocios Internacionales y el 50% están de acuerdo, para mejorar la calidad de la educación.

### 3.- El conocimiento de los Negocios Internacionales como base fundamental para que se deba transmitir en los Colegios.

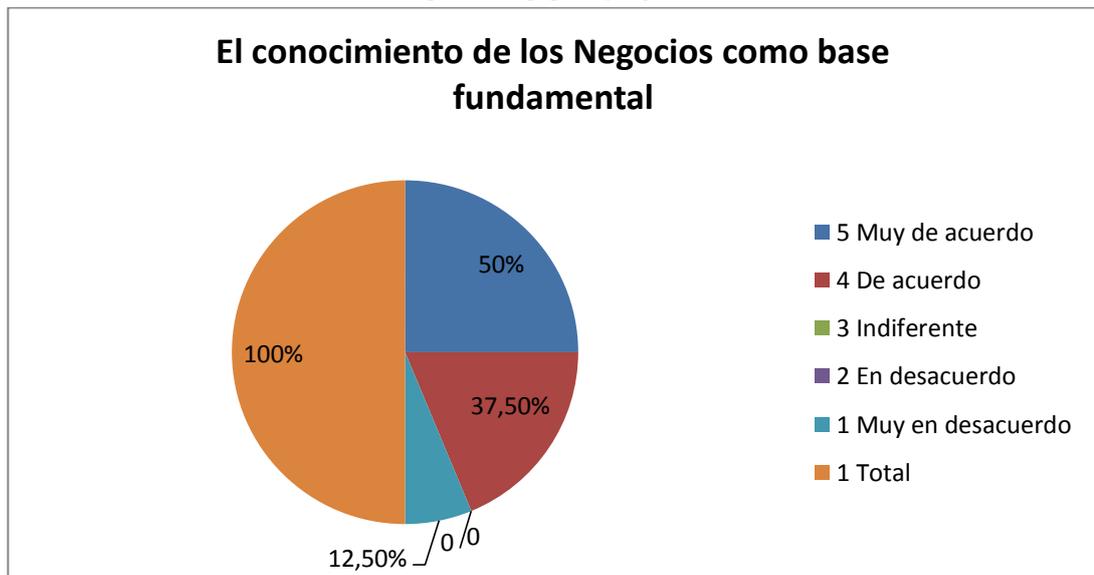
**Cuadro No. 6**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	4	50%
4	De acuerdo	3	37.5%
3	Indiferente	0	0
2	En desacuerdo	0	0
1	Muy en desacuerdo	1	12.5%
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Docentes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 3**



#### **Análisis.-**

El 50% de los docentes considera como una base fundamental transmitir el conocimiento de los Negocios Internacionales, el 37.5% están de acuerdo, para que los alumnos mejoren el aprendizaje y el 12.5% muy en desacuerdo.

#### 4.- Capacitación a los alumnos para que adquieran el conocimiento de los Negocios Internacionales.

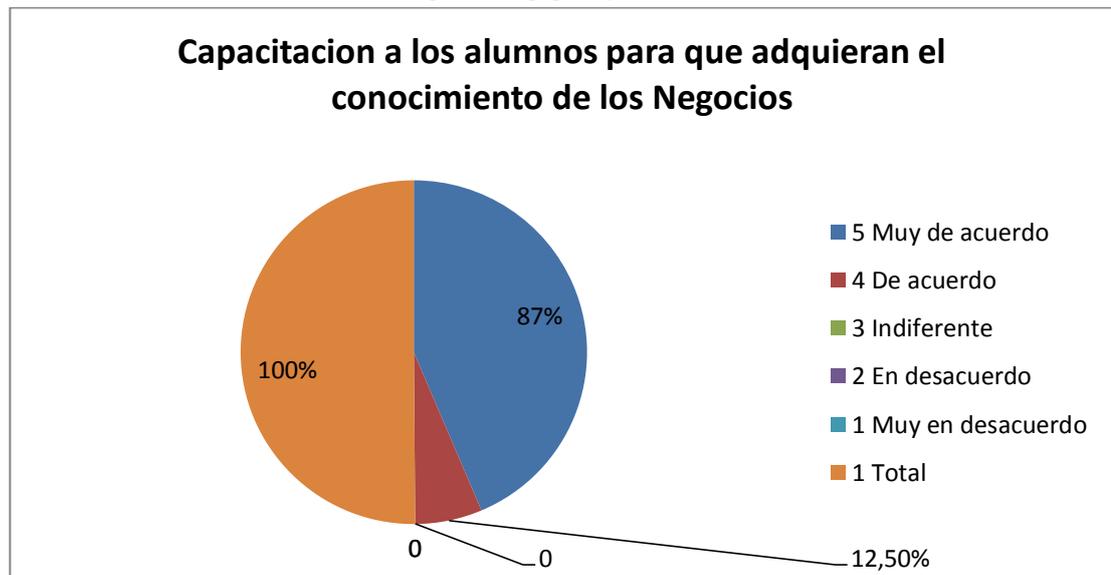
**Cuadro No. 7**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	7	87.5%
4	De acuerdo	1	12.5%
3	Indiferente	0	0
2	En desacuerdo	0	0
1	Muy en desacuerdo	0	0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Docentes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 4**



#### **Análisis.-**

El 87.5 de los docentes están muy de acuerdo con capacitar a los alumnos para que adquieran el conocimiento sobre los Negocios Internacionales y el 12.5% están de acuerdo, ya que es importante adquirir nuevos conceptos.

**5.- Importancia de los Negocios Internacionales como una base en el aprendizaje de los estudiantes.**

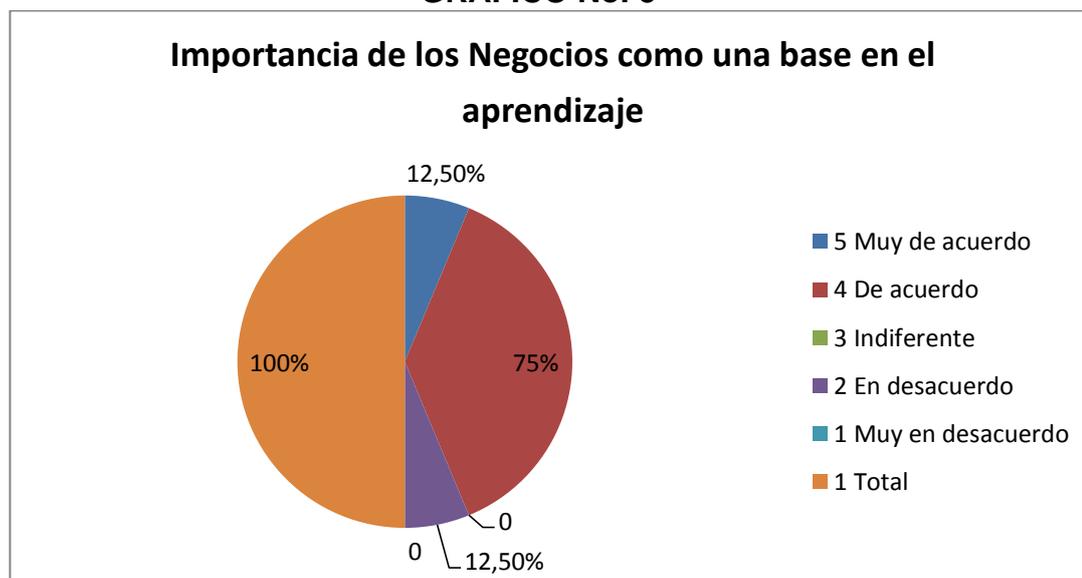
**Cuadro No. 8**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	1	12.5%
4	De acuerdo	6	75%
3	Indiferente	0	0
2	En desacuerdo	1	12.5%
1	Muy en desacuerdo	0	0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Docentes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 5**



**Análisis.-**

El 12.5% considera importante tener como base los Negocios Internacionales en el aprendizaje de los docentes, el 75% están de acuerdo, para que se desenvuelvan en cualquier ámbito y el 12.5% están en desacuerdo.

**6.- Importancia de que los estudiantes desarrollen habilidades relacionadas a los Negocios Internacionales.**

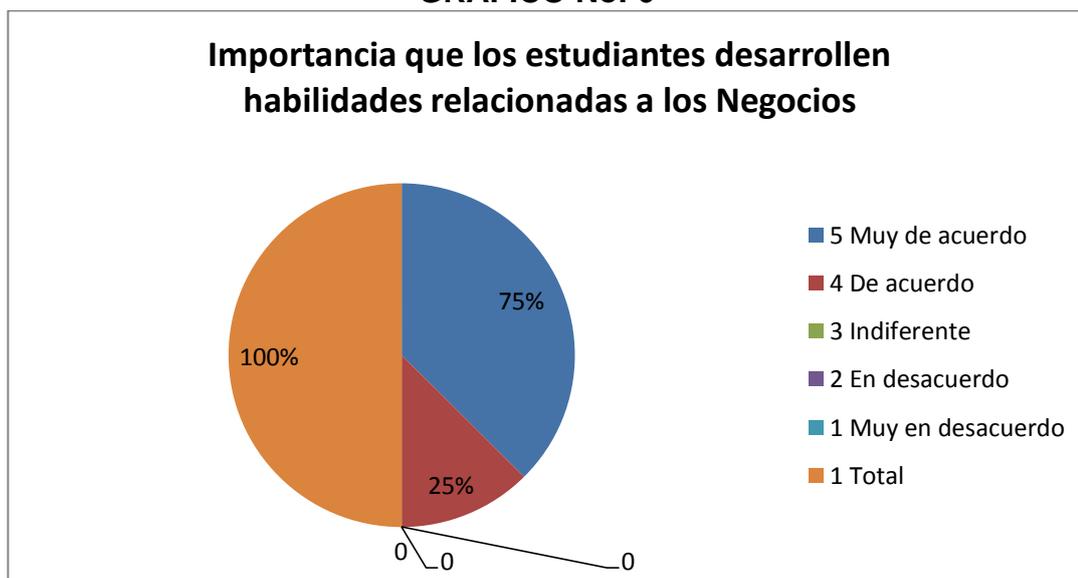
**Cuadro No. 9**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	6	75%
4	De acuerdo	2	25%
3	Indiferente	0	0
2	En desacuerdo	0	0
1	Muy en desacuerdo	0	0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Docentes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 6**



**Análisis.-**

El 75% de los docentes consideran importante que los alumnos desarrollen habilidades en cuanto a los Negocios Internacionales y el 25% están de acuerdo, ya que de esta forma el estudiante mejorara su nivel educativo.

**7.- Importancia que tendrá desarrollar habilidades relacionadas a los Negocios Internacionales mejoraría el aprendizaje en los docentes.**

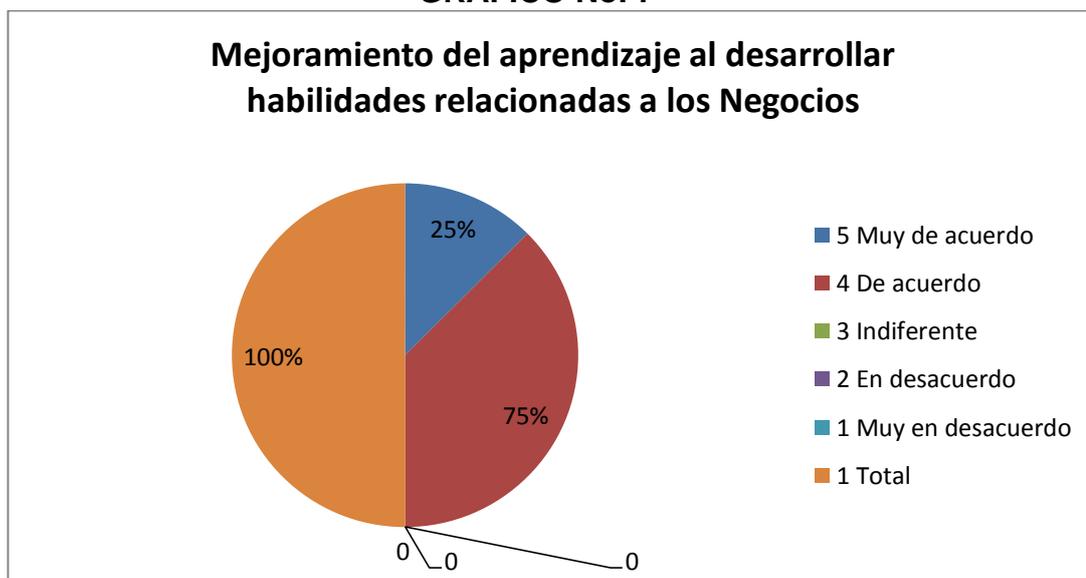
**Cuadro No. 10**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	2	25%
4	De acuerdo	6	75%
3	Indiferente	0	0
2	En desacuerdo	0	0
1	Muy en desacuerdo	0	0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Docentes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 7**



**Análisis.-**

El 25% de los docentes encuestados considera importante que desarrollar habilidades referentes a los Negocios mejorara el aprendizaje en los docentes y el 75% están de acuerdo, beneficiándose en un futuro siendo profesionales

**8.- Importancia del conocimiento de los Negocios Internacionales  
para entender el desarrollo económico del país.**

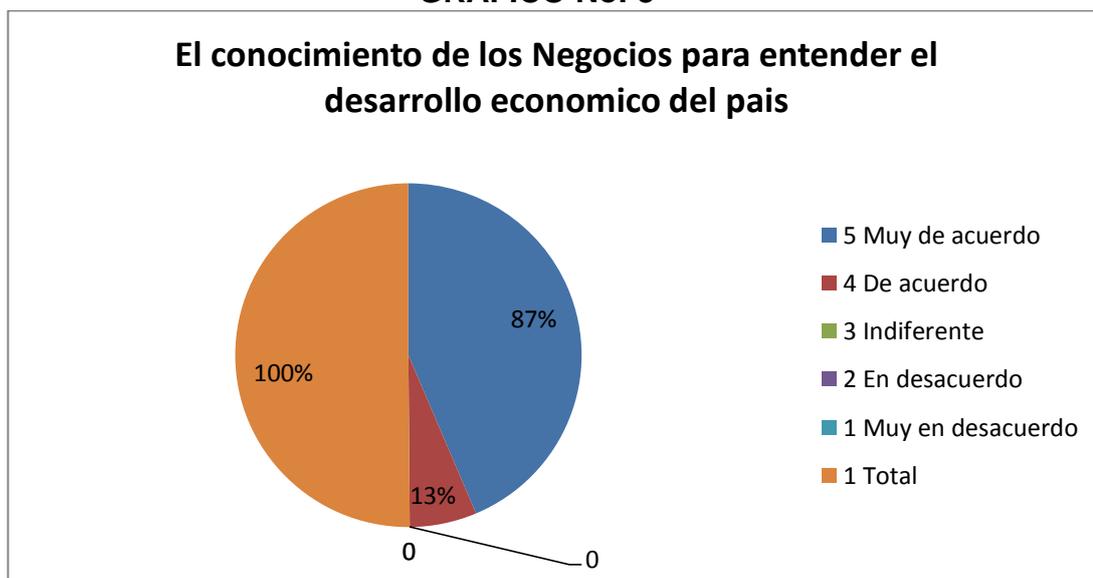
**Cuadro No. 11**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	7	87.5%
4	De acuerdo	1	12.5%
3	Indiferente	0	0
2	En desacuerdo	0	0
1	Muy en desacuerdo	0	0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Docentes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 8**



**Análisis.-**

El 87.5% de los docentes consideran muy importante los Negocios Internacionales para entender el desarrollo económico del país y el 12.5% de acuerdo, ya que por la globalización deben innovarse conocimientos.

**9.- El conocimiento de los Negocios Internacional como un factor primordial en toda negociación y transacción comercial.**

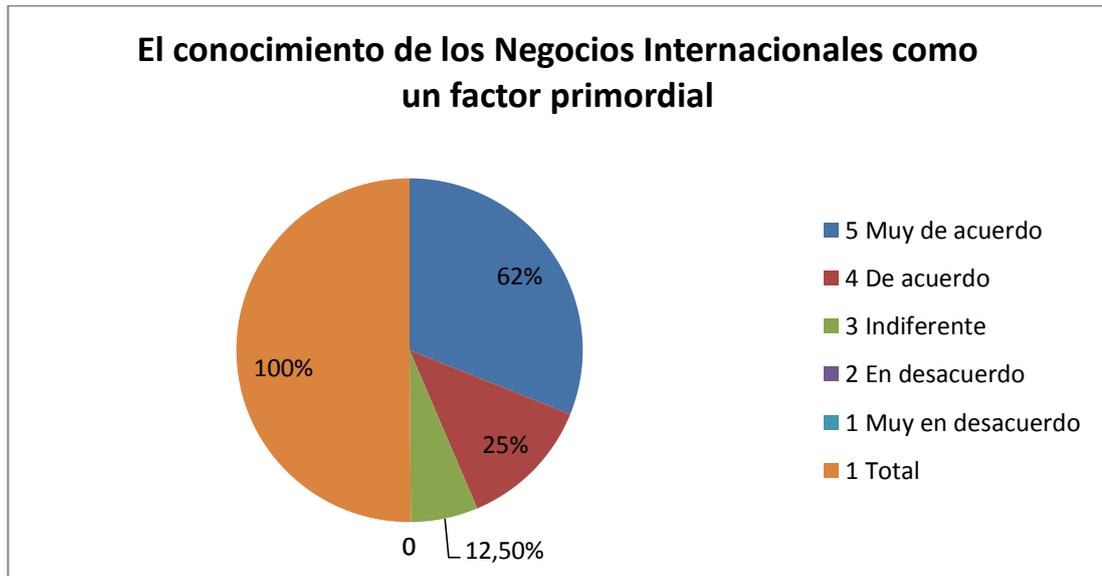
**Cuadro No. 12**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	5	62.5%
4	De acuerdo	2	25%
3	Indiferente	1	12.5%
2	En desacuerdo	0	0
1	Muy en desacuerdo	0	0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Docentes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 9**



**Análisis.-**

El 62.5% de los docentes están muy de acuerdo que el conocimiento de los Negocios representa un factor primordial en toda negociación y transaccional comercial, el 25% están de acuerdo y el 12.5% les parece indiferente.

## 10.- Importancia de adquirir el conocimiento de los Negocios Internacionales como docente.

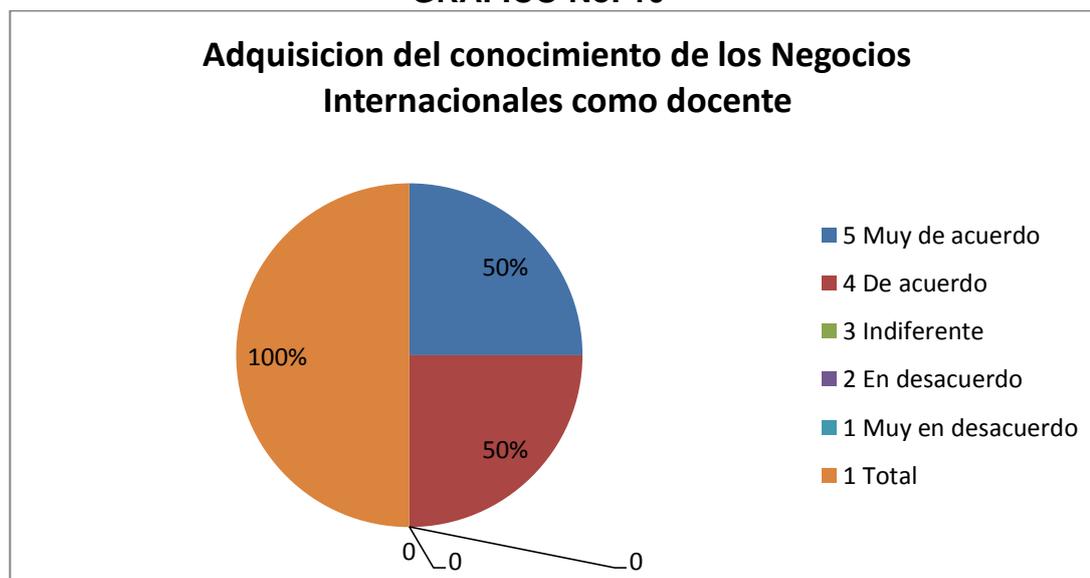
**Cuadro No. 13**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	4	50%
4	De acuerdo	4	50%
3	Indiferente	0	0
2	En desacuerdo	0	0
1	Muy en desacuerdo	0	0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Docentes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 10**



### **Análisis.-**

El 50% de los docentes consideran que se deban adquirir el conocimiento de los Negocios Internacionales y el 50% están de acuerdo, lo que demuestra su interés por aprender nuevos conocimientos dentro del Plantel educativo.

**INSTRUMENTO DE ENCUESTA APLICADO A LOS ESTUDIANTES DEL 2 AÑO DE BACHILLERATO DEL COLEGIO “LUIS BONINI PINO”.**

**1.- Importancia del conocimiento de los Negocios Internacionales**

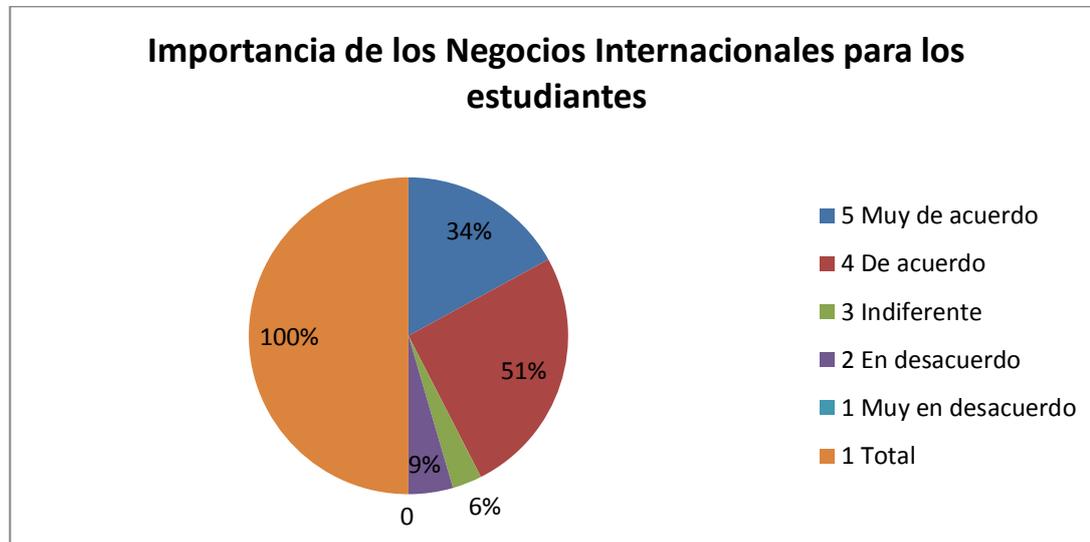
**Cuadro No. 14**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	12	34%
4	De acuerdo	18	51%
3	Indiferente	2	6%
2	En desacuerdo	3	9%
1	Muy en desacuerdo	0	0
	<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Estudiantes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 11**



**Análisis.-**

El 34% y el 51% de los docentes consideran importante el conocimiento de los Negocios Internacionales, el 6% indiferente y el 9% están en desacuerdo.

## 2.- El conocimiento de los Negocios Internacionales para impartir en el Colegio.

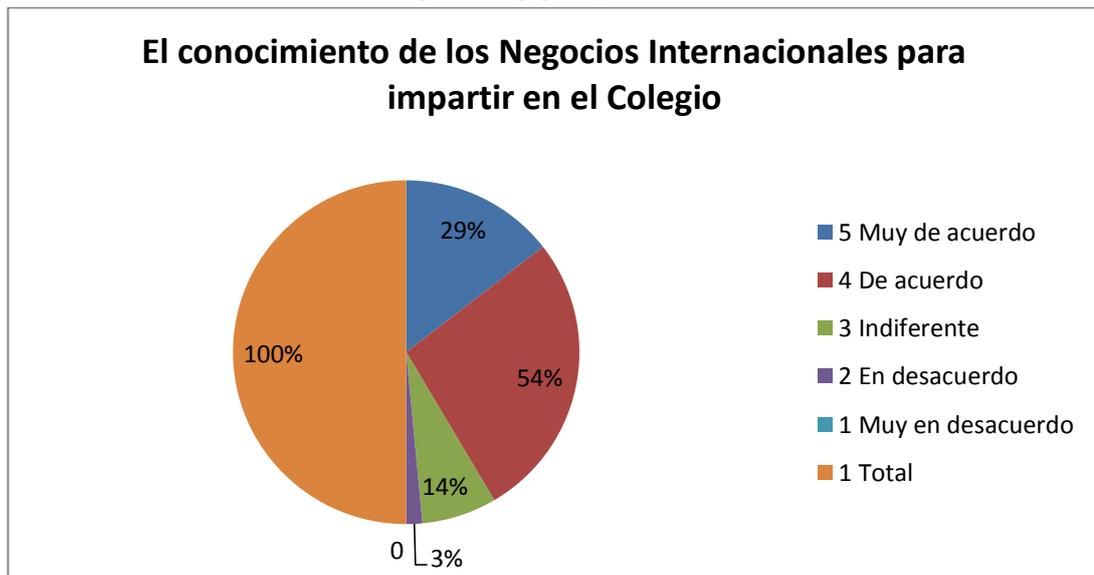
**Cuadro No. 15**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	10	29%
4	De acuerdo	19	54%
3	Indiferente	5	14%
2	En desacuerdo	1	3%
1	Muy en desacuerdo	0	0
	<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Estudiantes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 12**



### **Análisis.-**

El 29% de los estudiantes están muy de acuerdo que se deban impartir el conocimiento de los Negocios Internacionales, el 54% están de acuerdo, en base a su desconocimiento, el 14% indiferente y el 3% están en desacuerdo.

**3.- Importancia de que existan docentes en el Colegio que posean conocimientos acerca de los Negocios Internacionales.**

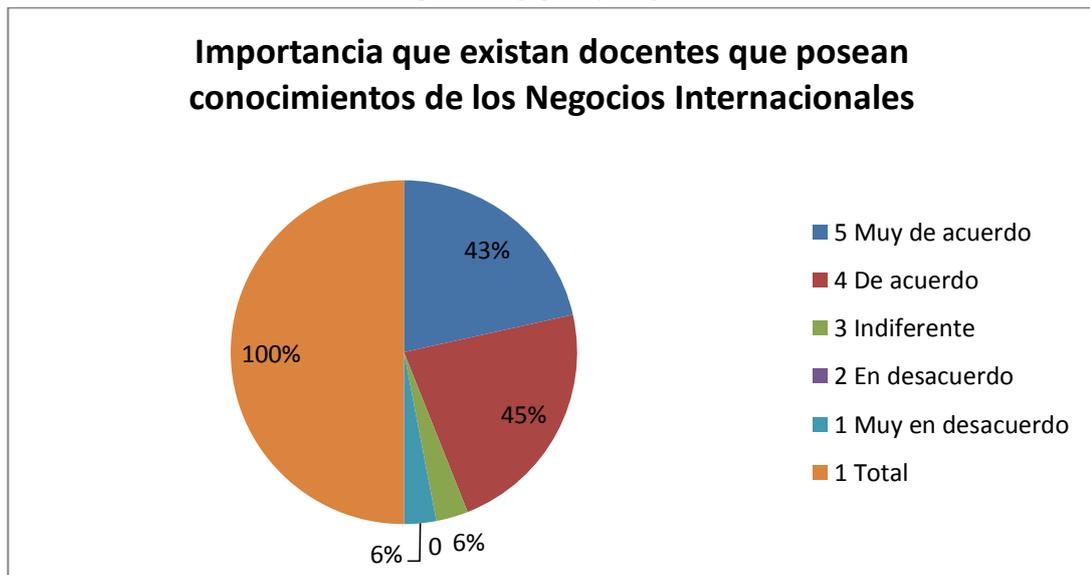
**Cuadro No. 16**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	15	43%
4	De acuerdo	16	45%
3	Indiferente	2	6%
2	En desacuerdo	0	0
1	Muy en desacuerdo	2	6%
	<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Estudiantes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 13**



**Análisis.-**

El 43% de los docentes están muy de acuerdo que los docentes posean conocimientos de los Negocios Internacionales para una educación integral de calidad, el 45% están de acuerdo y el 6% les parece indiferente

#### 4.- Relación entre la especialización de Comercio y Administración y los Negocios Internacionales.

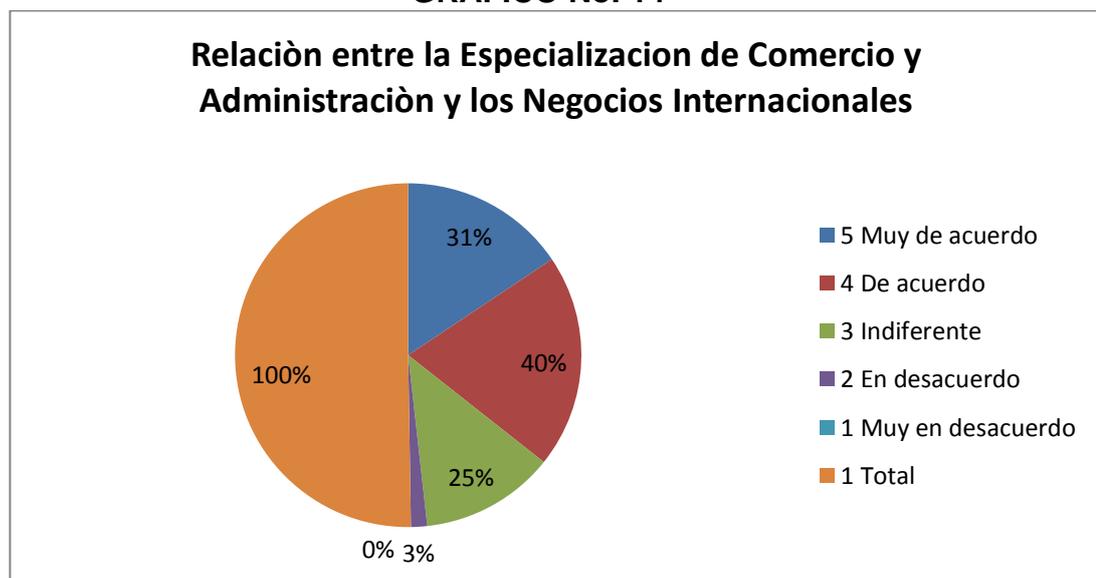
**Cuadro No. 17**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	11	31%
4	De acuerdo	14	40%
3	Indiferente	9	25%
2	En desacuerdo	1	3%
1	Muy en desacuerdo	0	0
	<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Estudiantes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 14**



#### **Análisis.-**

El 31% de los dicentes considera que existe relación entre Comercio y Administración y los Negocios Internacionales, 40% están de acuerdo, en razón de su importancia, el 25% indiferente y el 3% están en desacuerdo.

## 5.- Capacitación para lograr el conocimiento de los Negocios Internacionales en el Colegio.

**Cuadro No. 18**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	16	46%
4	De acuerdo	12	35%
3	Indiferente	3	9%
2	En desacuerdo	2	5%
1	Muy en desacuerdo	2	5%
	<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Estudiantes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 15**



### **Análisis.-**

El 46% de los estudiantes consideran muy importante que se capacite para lograr el conocimiento de los Negocios, el 35% están de acuerdo, el 9% indiferente, el 5% están en desacuerdo y el 5% están muy en desacuerdo.

**6.- El conocimiento de los Negocios Internacionales ayudara a obtener mejores oportunidades laborales cuando sea bachiller.**

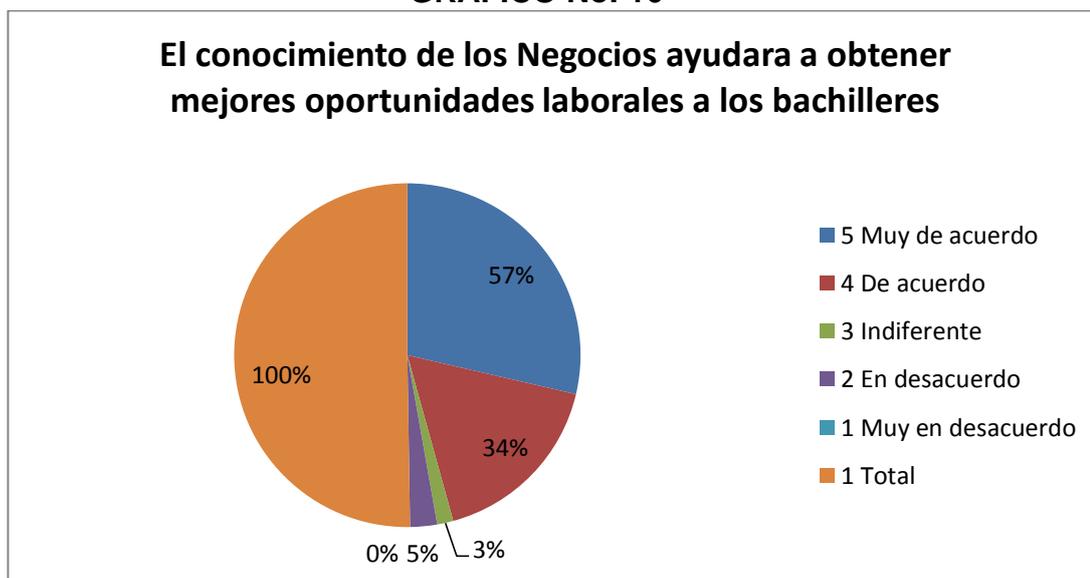
**Cuadro No. 19**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	20	57%
4	De acuerdo	12	34%
3	Indiferente	1	3%
2	En desacuerdo	2	5%
1	Muy en desacuerdo	0	0
	<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Estudiantes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 16**



**Análisis.-**

El 57% de los bachilleres consideran que tener conocimiento de los Negocios Internacionales les ayudara a obtener mejores oportunidades laborales, el 34% están de acuerdo, el 3% indiferente y el 5% están en desacuerdo.

**7.- Importancia que los bachilleres en la Especialidad de Comercio y Administración tengan como base los Negocios Internacionales.**

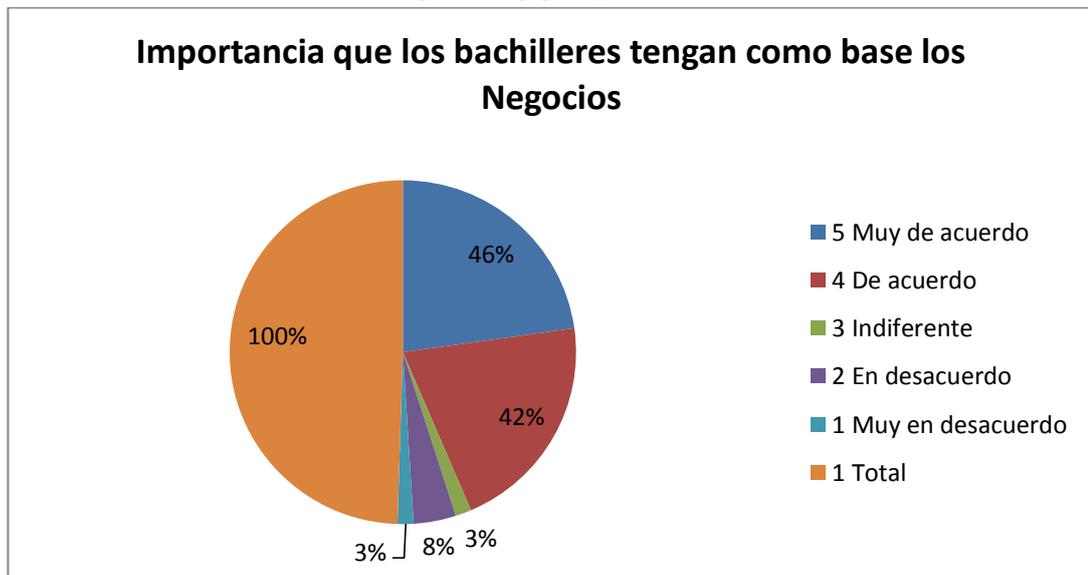
**Cuadro No. 20**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	16	45%
4	De acuerdo	15	42%
3	Indiferente	1	3%
2	En desacuerdo	3	8%
1	Muy en desacuerdo	1	3%
	<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Estudiantes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 17**



**Análisis.-**

El 45% de los dicentes consideran importante tener como base el conocimiento de los Negocios, siendo bachilleres, el 42% de acuerdo, el 3% indiferente, el 8% en desacuerdo y el 3% están muy en desacuerdo.

**8.- Importancia en los alumnos del 2 año de Comercio y Administración en conocer sobre los Negocios Internacionales.**

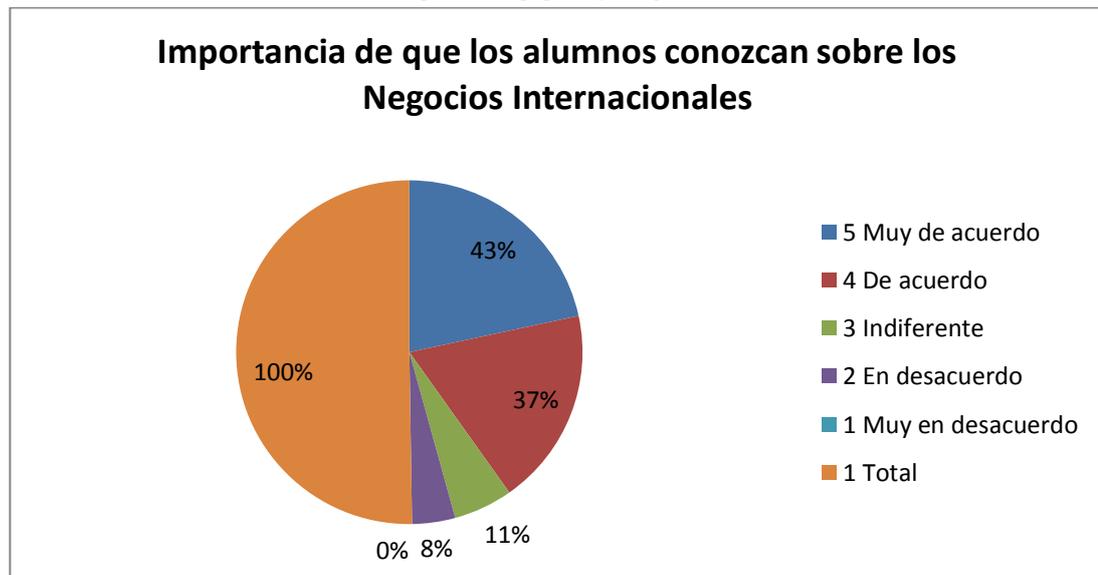
**Cuadro No. 21**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	15	43%
4	De acuerdo	13	37%
3	Indiferente	4	11%
2	En desacuerdo	3	8%
1	Muy en desacuerdo	0	0
	<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Estudiantes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 18**



**Análisis.-**

El 43% de los docentes están muy de acuerdo en conocer sobre los Negocios Internacionales, el 37% están de acuerdo, lo que permite que exista un mejor nivel socioeconómico en el país, el 11% indiferente y el 8% en desacuerdo.

**9.- Importancia del desarrollo de habilidades en los bachilleres  
referente al conocimiento de los Negocios Internacionales.**

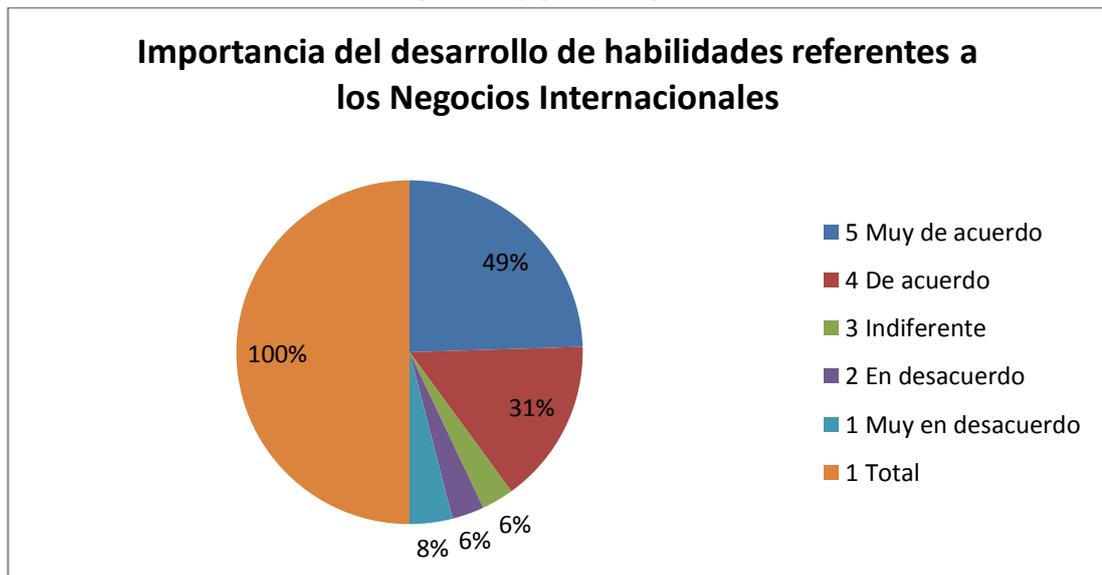
**Cuadro No. 22**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	17	49%
4	De acuerdo	11	31%
3	Indiferente	2	6%
2	En desacuerdo	2	6%
1	Muy en desacuerdo	3	8%
	<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Estudiantes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 19**



**Análisis.-**

El 49% de los docentes consideran muy importante el desarrollo de habilidades referente a los Negocios, el 31% están de acuerdo, el 6% indiferente, el 6% en desacuerdo y el 8% están muy en desacuerdo.

**10.- Importancia del aprendizaje de los Negocios Internacionales por el eminente desconocimiento en los bachilleres.**

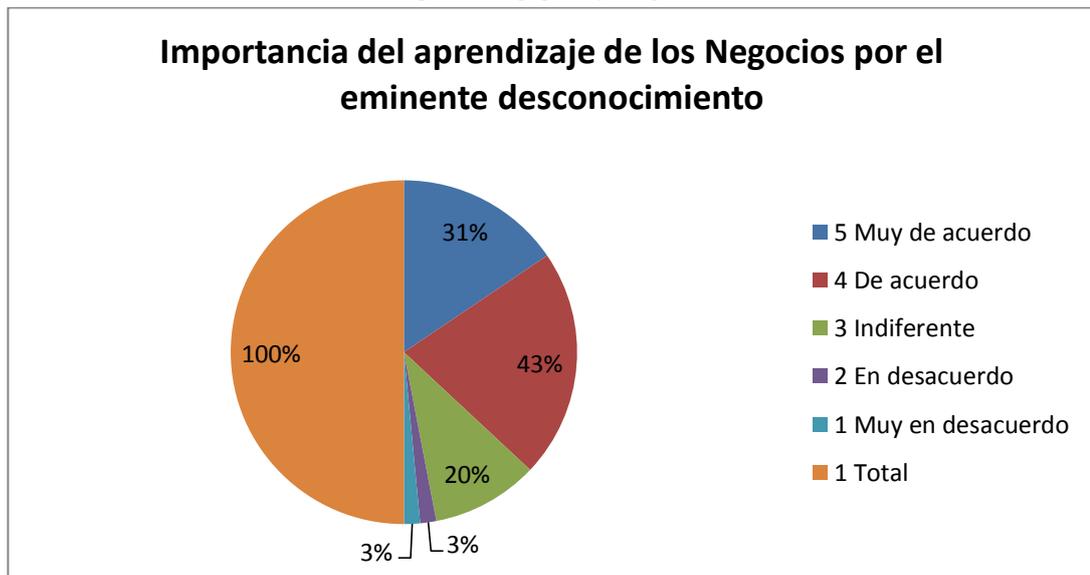
**Cuadro No. 23**

ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Muy de acuerdo	11	31%
4	De acuerdo	15	43%
3	Indiferente	7	20%
2	En desacuerdo	1	3%
1	Muy en desacuerdo	1	3%
	<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a los Estudiantes

**Elaborado por:** Santana Erminia y Ureta Digna

**GRÁFICO No. 20**



**Análisis.-**

El 31% y 43% de los dicentes están de acuerdo con la importancia que tienen los Negocios, considerando el eminente desconocimiento, el 20% indiferente, el 3% están en desacuerdo y el 3% están muy en desacuerdo.

## **ENTREVISTA DIRIGIDA AL RECTOR:**

### **1.- ¿Que opina Ud. Sobre los Negocios Internacionales?**

Que son excelentes por la globalización en que nos estamos desarrollando cada día debemos diversificar los productos que creamos y ubicarlos fuera de nuestro mercado interno y así desarrollar la economía, lazos de amistad y el desarrollo de las comunicaciones.

### **2.- ¿Cree usted, que una capacitación referente a los Negocios Internacionales, motivara el aprendizaje en los estudiantes del 2 año de bachillerato?**

Nos da una visión de desarrollo intelectual.

### **3.- ¿Para usted, es importante que los estudiantes adquieran conocimientos acerca de los Negocios Internacionales, por qué?**

Si esto nos abre un abanico de conocimientos e intercambio cultural, también desarrolla una cultura de negocios.

### **4.- ¿Que representa para usted desarrollar en los estudiantes las habilidades en Comercio Exterior?**

Destrezas, comunicación, tecnología, lenguaje y superación.

### **5.- ¿Que entiende usted por Comercio y Administración y los Negocios Internacionales?**

Acuerdos o convenios económicos entre países y su estructura para llegar a otros países en base al desarrollo económico de cada Estado.

### **6.- ¿Por qué, cree usted importante que los alumnos diferencien y relacionen el Comercio y Administración de los Negocios Internacionales?**

Porque una cosa es administrar y otra la relación comercial entre países.

## **DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.**

Según la interpretación de los resultados obtenidos, una vez realizadas las encuestas y tomada la muestra respectiva, procedimos a verificar y analizar los datos en ellas recopilados.

En consecuencia, la propuesta que detallamos acerca de una capacitación sobre el conocimiento de los Negocios Internacionales, se fortalece y se consolida con las respuestas dadas y con la propuesta planteada

Como podemos ver y constatar, tanto los alumnos del 2 año de bachillerato y docentes, están de acuerdo con una capacitación que les permita adquirir el conocimiento de los Negocios Internacionales e información actualizada, para que así puedan optar por mejores oportunidades a futuro y que desarrolle su perfil académico como bachiller.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **CONCLUSIONES:**

En la institución, los directivos, no han organizado hasta ahora, un programa de capacitación sobre esta temática, ni para docentes, ni para estudiantes.

- Los docentes, al desarrollar su temática curricular, no brindan las herramientas necesarias sobre conocimientos básicos de Negocios

Internacionales, para de esta manera responder a las interrogantes laborales planteadas por los estudiantes y que llenen sus expectativas en el requerimiento de nuevos aprendizajes.

- También por parte de Los estudiantes, se muestra un interés en adquirir los conocimientos de los Negocios Internacionales, para de esta forma buscar mejores oportunidades e integrarse a la sociedad, ayudándolo a afrontar dificultades y retos en el mundo laboral, cuando sea bachiller.

### **RECOMEDACIONES:**

A partir de la conclusión obtenida, planteamos las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda a los Directivos, emprender a través de capacitaciones, talleres, seminarios, etc., para que los alumnos, obtengan nuevas fuentes información y adquieran conocimientos básicos relacionados a los Negocios internacionales.
- Los docentes del plantel deberán incentivar en los estudiantes del 2 año de bachillerato, cuya Especialización es Comercio y Administración, para que se interesen en adquirir nuevos elementos de aprendizaje, que beneficien su desarrollo académico y profesional.
- Se recomienda a los estudiantes a que se fijen nuevas metas y objetivos, que muestren interés por adquirir el conocimiento de los Negocios Internacionales para desarrollar así las habilidades y destrezas requeridas en el aprendizaje.

## **CAPÍTULO V**

### **LA PROPUESTA**

#### **IMPLEMENTAR UN PLAN ESTRATÉGICO DE CAPACITACIÓN PARA LOS ESTUDIANTES DEL 2 AÑO DE BACHILLERATO, TENDIENTES A DESARROLLAR HABILIDADES Y DESTREZAS PARA EL APRENDIZAJE DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.**

##### **JUSTIFICACIÓN:**

Los procesos del aprendizaje que se denotan en los diferentes contextos de la educación, reflejan la importancia de la autoevaluación para discernir acerca de lo aprendido a lo largo del desarrollo de conocimientos educativos, por eso se da énfasis a lo relevante de emplear directrices que permitan a los educandos despertar el interés y la motivación necesaria de lo que proyecta en una clase, como guías en el manejo de la información.

Para de esta forma ir desarrollando las habilidades relacionadas a los Negocios Internacionales requeridas para su total desempeño y obtener así una mejor calidad educativa, sin dejar de lado el compromiso de los docentes al transmitir los conocimientos, tomando en cuenta que el avance de la tecnología es una herramienta necesaria para el óptimo manejo de los recursos.

Es importante que no solo la comunidad educativa se beneficie, sino también la sociedad en que se desarrollaran los enfoques de los nuevos aprendizajes para de esta manera lograr una formación con valores que caractericen el entorno educativo y social del país.

## **FUNDAMENTACIÓN:**

Según nuestro proyecto de investigación, basada en la propuesta, encontramos que los alumnos del 2 año de bachillerato tienen conocimientos básicos relacionados al Comercio y Administración lo que facilita el aprendizaje acerca de los Negocios Internacionales y de esta forma buscar soluciones pertinentes que beneficien a los estudiantes, docentes y la Institución.

También se encontró que los recursos didácticos que posee la Institución ayudan de una u otra manera a la presentación o exposición de una clase, para lograr así que los alumnos se interesen por la adquisición de nuevos enfoques en el aprendizaje, como es el conocimiento de los Negocios Internacionales.

A través de la implementación de un plan estratégico de capacitación se fomentara el aprendizaje, para que los docentes puedan desarrollar habilidades y destrezas con la obtención del conocimiento de los Negocios Internacionales, formando así bachilleres capaces de aportar con ideas y ayudar en la solución de un problema en todos los ámbitos sociales, económicos y culturales que mejoren el desarrollo del país.

## **OBJETIVO GENERAL:**

- ❖ Desarrollar habilidades y destrezas relacionadas a los Negocios Internacionales en los estudiantes, mediante la implementación de estrategia de comercialización, tendientes a mejorar el perfil ocupacional del bachiller

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- ❖ Capacitar a los docentes en los Negocios Internacionales.
  
- ❖ Elaborar un programa de capacitación para que facilite el aprendizaje y desarrollo de habilidades en los alumnos del 2 año de bachillerato en la Especialización de Comercio y Administración.
  
- ❖ Incentivar a los estudiantes acerca de la importancia de los Negocios Internacionales.

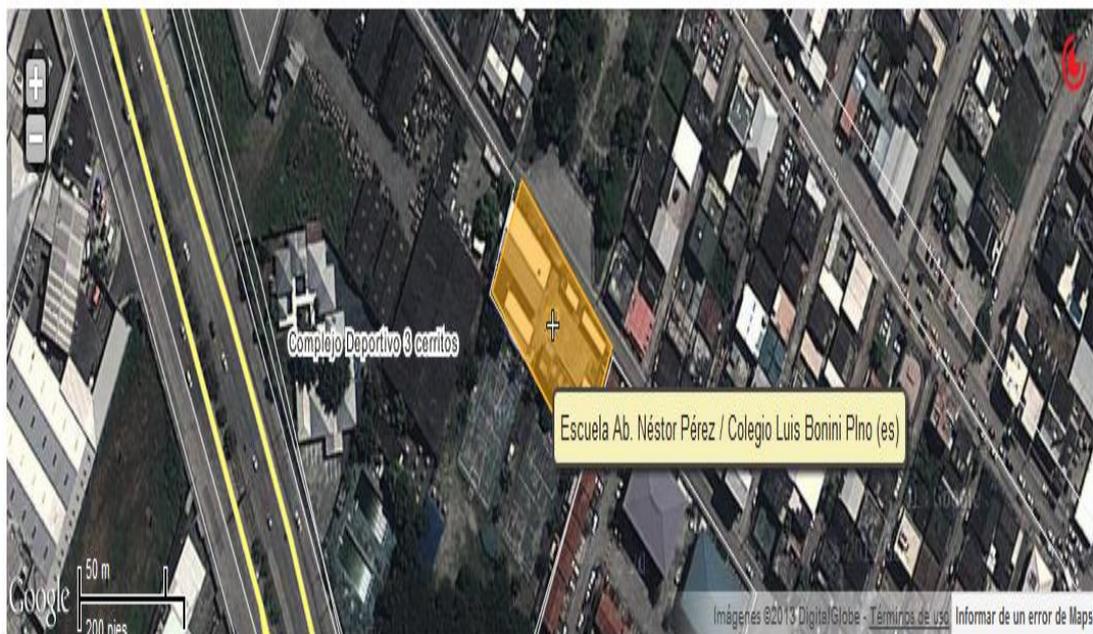
### **IMPORTANCIA:**

Esta propuesta se ve reflejada en las situaciones que denotan los estudiantes al no tener conocimientos básicos en el proceso de su aprendizaje, por eso la importancia de que hayan docentes en la Institución que estén a dispuestos a responder a las inquietudes de los mismos, en razón de que la educación actual, amerita que se utilice nuevas herramientas de estudios, para que adquieran y se instruyan en el abanico de nuevos saberes, lo que radica en el conocimiento de los Negocios Internacionales.

Los negocios Internacionales desempeñan un aspecto primordial en el crecimiento y desarrollo de un país, ya que nos vemos inmersos en un mundo globalizado, lo que permite que de una u otra manera nos actualicemos con nuevos conocimientos, que nos ayuden a entender la situación económica, social, política y cultural y buscar soluciones adecuadas para el bienestar de la Comunidad en general.

Ya que la comunidad educativa no solo busca adquirir los nuevos conocimientos, sino que los estudiantes aporten y colaboren con nuevas ideas, para que de esta manera tengan una educación de calidad y un desarrollo personal e integral, lo que se lograra a través de una capacitación, para que los docentes puedan desarrollar habilidades y destrezas que les facilite desenvolverse en los diferentes ámbitos y los cambios tecnológicos que se presenten dentro de una sociedad.

### **UBICACIÓN SECTORIAL Y FÍSICA:**



**Imagen No. 1**

El lugar donde se llevará a cabo nuestra propuesta de implementar un plan estratégico de capacitación para los estudiantes del 2 año de bachillerato, tendientes a desarrollar habilidades y destrezas para el aprendizaje de los Negocios Internacionales, la misma que se encuentra ubicada en la Av. Francisco de Orellana, Cdl. Ietell a lado de Urb. Villa

Sol, atrás del Complejo Deportivo 3 Cerritos, 593 Guayaquil, parroquia Tarqui, en la ciudad de Guayaquil, Jornada Vespertina.

**Teléfono:** (04) 2235917

**Dirección de correo electrónico:** [luisbonini@hotmail.com](mailto:luisbonini@hotmail.com)

## **DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.-**

### **PLAN ESTRATÉGICO DE CAPACITACIÓN PARA LOS ESTUDIANTES DEL 2 AÑO DE BACHILLERATO, TENDIENTES A DESARROLLAR HABILIDADES Y DESTREZAS PARA EL APRENDIZAJE DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.**

#### **OBJETIVOS:**

- Desarrollar habilidades y destrezas de conocimientos, para manejar conceptos básicos acerca de los Negocios Internacionales en los bachilleres.
- Conocer la importancia que tienen los Negocios Internacionales para nuestro país.

#### **ACTIVIDADES:**

- **Desarrollar seminarios de capacitación**
  - 1).- **EL CONOCIMIENTO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES**
- **Ejecutar un ciclo de conferencias**
  - 1) Video donde se muestra la importancia de los Negocios

- 2) Video relacionado a la Globalización y las diferentes culturas
- 3) Exposición de un experto de la materia.

- **Realizar un debate con los estudiantes**

### **LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Se propone el tema a debatir y se seleccionara a 3 estudiantes del 2 año de bachillerato, durante 15 minutos cada uno, en donde expondrán sus ideas.

#### **Normas**

- Contribuir a la conversación
  - Centrarse en el objetivo y propósito
  - Explicarse con claridad
  - Escuchar atentamente a los compañeros y respetar sus comentarios
  - Evitar los prejuicios
  - Respetar el tiempo asignado.
- 
- **Proponer al colegio un plan de visitas a instituciones vinculadas con el comercio exterior**
- 1) Puerto Marítimo
  - 2) El aeropuerto, sección de revisión de mercancías
  - 3) Casas abiertas de las diferentes Universidades
  - 4) Visitas a Agencias de Aduana
  - 5) MIPRO

### **DESARROLLO DEL PLAN DE CAPACITACIÓN**

#### **TEMAS:**

- 1).- **EL CONOCIMIENTO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES**

## **Negocio Internacional**

- Definición
- Partes principales

**Negocio** procede del latín **negotium**, un vocablo compuesto por **nec** y **otium** que puede traducirse como “lo que no es ocio”. El término, por lo tanto, permite hacer referencia al trabajo u ocupación que se lleva a cabo con fines lucrativos.



**Imagen No. 2**

**El adjetivo internacional**, por otra parte, está vinculado a aquello perteneciente o relativo a dos o más países, a una nación distinta de la propia o que ha trascendido las fronteras nacionales.

**Los Negocios Internacionales** son el estudio de las transacciones que tiene lugar en el extranjero para satisfacer las necesidades de los individuos y organizaciones.

### **Se componen de dos partes principales:**

Una, comercio exterior, el cual se refiere a las condiciones, formas y contenido que presenta el intercambio de bienes y servicios; exactamente,

son las leyes y regulaciones nacionales para manejar el comercio internacional.

Dos, comercio internacional, el cual se refiere a todas las operaciones comerciales, importaciones y exportaciones, inversión directa, financiación internacional, mercadeo, etc., que se realizan mundialmente y en la cual participan las diferentes comunidades nacionales.



**Imagen No. 3**

### **Retos de los Negocios Globales**

- Retos y Obstáculos
- Antecedentes Globalización y Cultura

Toda economía que pretenda integrarse a los negocios internacionales deberá ser abierta al cambio y estar dispuesta asumir posturas económicas de avanzada.

Dando cabida a los avances tecnológicos, innovación, modificación de los procesos y mezclas apropiadas de materias primas, todo ello integrado a las necesidades de los clientes que se desea atender.



**Imagen No. 4**

### **Retos y obstáculos**

- Particularismo cultural: regionalismo, nacionalismo, diferencias de idioma Estándares, telecomunicaciones
- Expectativas sociales: expectativas de nombre de marca; horas hábiles
- Confiabilidad: redes telefónicas no uniformemente confiables
- Derechos políticos: leyes entre países sobre datos y privacidad; reglamentaciones comerciales

### **Contexto de los Negocios Internacionales**

En la actualidad (2012) la globalización está siendo direccionada por tres bloques importantes: USA, Unión Europea (UE) y el Japón.

Más recientemente ha entrado a las grandes ligas las economías de China, India, Rusia y Brasil.

Para poder contrarrestar esa hegemonía comercial de las grandes potencias se han estado organizando bloques regionales que buscan disminuir la fuerza succionadora de estos mercados y construyendo mercados más pequeños que expanden las economías regionales.



**Imagen No. 5**

La globalización e internacionalización, trata sobre dos aspectos muy importantes dentro del contexto actual de la materia: la globalización y las tecnologías de la comunicación.

### **El papel de la pequeña y mediana empresa**

Históricamente, la empresa pequeña y mediana ha ofrecido una alternativa para el proceso de la industrialización. También reconocido que la pequeña y mediana empresa ofrece una oportunidad para una continuada expansión del sistema económico del país.

Las pequeñas y medianas empresas existen en tres ramas principales, éstas son: la industria, la comercial, y la de servicios. Cada una de estas ramas tiene características específicas que las identifican, pero tienen un papel esencial en nuestra economía.

## Proceso de Globalización de un negocio

- Competitividad
- Productividad

Cuando se decida incursionar en los negocios internacionales, el empresario local deberá realizar un inventario de sus posibilidades técnicas, administrativas, de producción, de mercadeo y logística, para determinar su capacidad competitiva en el proceso de globalización, y que le permita visualizar su capacidad para responder, a las necesidades del mercado que pretende atender, en forma permanente.

**La competitividad** se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores fijado un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijada una cierta calidad, es decir, la optimización de la satisfacción o el precio fijados algunos factores.



**Imagen No. 6**

**La productividad** es la capacidad de producir mayor cantidad de producto de una cierta calidad (sean bienes o servicios) con menos recursos. La productividad depende en alto grado de la tecnología (capital físico) usada y la calidad de la formación de los trabajadores (capital humano), así en países industrializados los empleados puede producir en

promedio mucha mayor cantidad de bienes gracias a la existencia de maquinaria que mecaniza o automatizan parte de los procesos.



**Imagen No. 7**

### **Balanza de pagos**

- Definición

**La balanza de pagos** es un registro de todas las transacciones monetarias producidas entre un país y el resto del mundo en un determinado periodo.<sup>1</sup> Estas transacciones pueden incluir pagos por las exportaciones e importaciones del país de bienes, servicios, capital financiero y transferencias financieras.



**Imagen No. 8**

## PLAN DE CAPACITACIÓN

TEMA	CONTENIDO	OBJETIVO	ACTIVIDADES	RESPONSABLES	TIEMPO
<b>Desarrollo del seminario</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción a los Negocios Internacionales.</li> <li>• Retos</li> <li>• Obstáculos,</li> <li>• Antecedentes de la Globalización y cultura para un mejor entendimiento</li> </ul>	-Desarrollar habilidades y destrezas de conocimientos, para manejar conceptos básicos acerca de los Negocios Internacionales en los bachilleres.	-Charlas y exposición sobre el tema a tratar	-Rector, -Vicerrector -Inspector y -Docentes	1 horas por tema en días distintos
<b>Ciclo de conferencias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se expondrá un Video donde se muestra la importancia de los Negocios Internacionales y también relacionado a la Globalización y Cultura.</li> <li>• Exposición de un experto de la materia.</li> </ul>	-Conocer la importancia que tienen los Negocios Internacionales para nuestro país	-Exposición de ideas e interacción de los estudiantes, expositores y el experto de la materia.	-Rector -Docentes -Técnico	Según programación del Colegio
<b>Debate estudiantiles</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se propone el tema a debatir sobre los Negocios Internacionales, en donde expondrán sus ideas</li> </ul>	-Incentivar al estudiante a que se interese por la materia, para obtener mejores oportunidades laborales.	-Entrega de la información a debatir, sus normas, luego despejar sus inquietudes, para llegar a una conclusión del tema.	-Coordinador -Docentes -Estudiantes	En horas de clases



## Cuadro No. 24

### RECURSOS:

HUMANOS	MATERIALES	ECONOMICOS
-Estudiantes	-Proyector	-Transporte
-Directivos	-Pen drive	-Internet
-Docentes	-Hojas A41	-Impresiones
	-Trípticos	-Alimentos
	-Folletos	
	-Marcadores	

### ASPECTOS LEGALES, PEDAGÓGICOS Y SOCIOLÓGICOS.

#### Aspectos Legales:

El aspecto legal se evidencia en los derechos que tienen los estudiantes a educarse en un ambiente sano, propicio y adecuado, que garantice la calidad del aprendizaje, con una formación de valores éticos y morales que permitan que el mismo adquiriera una identidad y comportamiento acorde a sus principios.

#### Aspectos Pedagógicos:

El aspecto pedagógico está basado en el constructivismo social, ya que es necesario que los docentes adquieran el conocimiento de los Negocios Internacionales, para lograr los objetivos propuestos, para así mejorar la

calidad de la educación y contribuir a la sociedad con personas capaces de resolver situaciones que beneficien su vida y a toda la comunidad.

### **Aspectos Sociológicos:**

Los alumnos obtendrán los conocimientos básicos, a través de una capacitación referente a los Negocios Internacionales, ya que estos, les van a permitir obtener mejores oportunidades laborales.

También se incentivará a los alumnos por aprender, a que desarrollen habilidades y destrezas, para que de esta manera puedan desenvolverse en los diferentes ámbitos referentes a los Negocios Internacionales.

## **MISIÓN, VISIÓN Y POLÍTICAS DE LA PROPUESTA**

### **Visión:**

Fortalecer en los docentes el deseo de adquirir nuevos conocimientos, que le ayuden a mejorar su nivel académico, por medio de capacitaciones para formar bachilleres productivos y competitivos, colaborando así con el desarrollo de la Sociedad.

### **Misión:**

Dar a conocer información básica sobre los Negocios Internacionales, a través de una capacitación dirigida a los alumnos del 2 año de bachillerato, donde desarrollaran las habilidades y destrezas requeridas, para beneficiarse en su perfil ocupacional y a la sociedad

## **POLÍTICAS DE LA PROPUESTA**

Esta propuesta estará administrada por el Rector, quien delegara a un docente del plantel, para que dé seguimiento a las capacitaciones, seminarios, talleres, conferencias etc., dictadas por las ejecutoras del tema, las mismas que se realizaran de manera pertinentes en las horas y días designados. El cual será dado o impartido dos días a las semanas, con un tiempo de duración de 2 horas curriculares, también se realizaran visitas a las instituciones públicas y privadas anteriormente indicadas, para esta forma satisfacer sus expectativas acerca del conocimientos de los Negocios Internacionales.

## **IMPACTO SOCIAL:**

Los estudiantes del 2 bachillerato logran por medio de la implementación de una capacitación, referente al conocimiento de los Negocios internacionales, mayores y mejores oportunidades, eliminando así los obstáculos que se presenten, una vez que culminen sus estudios secundarios.

Adquirir conocimientos básicos que beneficie a la comunidad, dando como resultados bachilleres capaces de debatir, opinar y discernir acerca de conceptos importantes como son los Negocios internacionales.

## **CONCLUSIÓN:**

Como conclusión del proyecto, podemos mencionar que es muy importante, el aprendizaje de los Negocios Internacionales, en la medida que se apliquen las estrategias educativas oportunas y eficaces, para la

incentivación e interés por parte de los estudiantes, para que se pueda abrir una gama de oportunidades en cualquier ámbito siendo profesional, desarrollando así las habilidades requeridas en el nuevo elemento de aprendizaje.

### **DEFINICIÓN DE TÉRMINOS RELEVANTES:**

**Coadyuvar.-** Se designa con el término de intercambio al acto de cambiar algo recíprocamente y que puede darse entre varias personas.

**Ejecución.-** Es el proceso dinámico de convertir en realidad la acción que ha sido planeada, preparada y organizada.

**Estándares.-** Son construcciones culturales, efectuadas por quienes poseen autoridad ética, técnica, teórica o científica, según el caso, de público conocimiento que nos dan confianza en nuestro accionar, pues nos sirven de guía y referencia, y a posteriori permite controlar lo producido para realizar sobre ello un juicio de valor.

**Exportación.-** Es cualquier bien o servicio enviado fuera del territorio nacional. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios desde un territorio aduanero hacia otro territorio aduanero.

**Factibilidad.-** Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas.

**Fortalecer.-** Permite referir a la acción de dar fuerza a algo o alguien.

**Globalización.-** Se refiere a la creciente integración de las economías de todo el mundo, especialmente a través del comercio y los flujos

financieros.

**Hegemonía.-** Se denomina al dominio de una entidad sobre otras de igual tipo. Se puede aplicar a diversas situaciones con el mismo significado: un bloque de naciones puede tener hegemonía gracias a su mayor potencial económico, militar o político, y ejerce esa hegemonía sobre otras poblaciones, aunque estas no la deseen.

**Innovación.-** Significa literalmente innovar. Asimismo, en el uso coloquial y general, el concepto se utiliza de manera específica en el sentido de nuevas propuestas, inventos y su implementación económica.

**Impacto.-** Hace referencia a todos los efectos que los diferentes proyectos al ser ejecutados, logran sobre la comunidad, aquí también son involucrados los resultados obtenidos o finales ya que a partir de esos “deseos”, fue que se dio origen al programa que busca siempre como meta un mejoramiento de la comunidad a mediano o largo plazo en el tiempo.

**Importación.-** Consiste en el ingreso legal de mercancías de un país origen al país importador, principalmente para el consumo.

**Obstáculo.-** Cosa que impide pasar o avanzar. Situación o hecho que impide el desarrollo de una acción

**PYMES.-** Conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en nuestro país las pequeñas y

medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas

**Proceso.-** Es un conjunto de actividades o eventos (coordinados u organizados) que se realizan o suceden (alternativa o simultáneamente) bajo ciertas circunstancias en un determinado lapso de tiempo. Significados diferentes según la rama de la ciencia o la técnica en que se utilice.

**Propuesta.-** Es una oferta o invitación que alguien dirige a otro o a otros, persiguiendo algún fin; que puede ser concretar un negocio, una idea, una relación personal, un proyecto laboral o educacional, una actividad lúdica, etcétera.

**Reto.-** Hace referencia a un desafío o una actividad (física o intelectual) que una persona debe realizar sobreponiéndose a diferente tipo de dificultades.

## **BIBLIOGRAFÍAS:**

- Arias. (2006). <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/>. Recuperado el 31 de Octubre de 2013.
- Arias, F. G. (2012)
- Arias, F. G. (2012).
- Arias, F. G. (2012). [www.monografias.com](http://www.monografias.com). Recuperado el 31 de Octubre de 2013, de [www.monografias.com](http://www.monografias.com): Bazán, J. L. (2009). Las habilidades intelectuales, su importancia en los tiempos actuales. Mexico: Plan de Estudios.(2009). D.F. SEP.
- Esteban, S. (2003). [www.monografias.com](http://www.monografias.com). Recuperado el 31 de Octubre de 2013,
- Graw-Hill, I. M. (2005). Negocios Internacionales . Mexico: Apolo S.A.
- Hernandez. (2006). <http://www.slideshare.net>. Recuperado el 31 de Octubre de 2013, de <http://www.slideshare.net>:
- Hurtado. (2000). <http://www.rena.edu.ve/>. Recuperado el 31 de Octubre de 2013, de <http://www.rena.edu.ve/>:
- Martinez, E. S. (2009). Para un planeamiento estrategico de la educacion. Madrid : Brujas 2da. Edicion.
- Martins, S. p. (2010).
- Taylor, R. C. (2011). Comercio Internacional. Revertè S.A. .

## REFERENCIAS:

- Cedeño, L. N. (22 de Octubre de 2013). Importancia que tienen los negocios en la formación curricular de los estudiantes. (S. E. Digna, Entrevistador)
- (Tobar, El aprendizaje de los Negocios Internacionales, 2013)
- Biblioteca Municipal
- Biblioteca de la Facultad de Filosofía, Letras y Ciencias de la Educación
- (monografias.com › Administración y Finanzas ›). (s.f.). Obtenido de (monografias.com › Administración y Finanzas ›): (monografias.com › Administración y Finanzas ›)
- (monografias.com › Administración y Finanzas ›). (s.f.). Obtenido de (monografias.com › Administración y Finanzas ›): (monografias.com › Administración y Finanzas ›)
- (www.monografias.com).)
- danielvn7.wordpress.com.(s.f.).Obtenidode danielvn7.wordpress.com: danielvn7.wordpress.com
- es.wikipedia.org/wiki/Aprendizaje. (s.f.).
- <http://definicion.de/negocios-internacionales>. (s.f.).
- <http://definicion.de/negocios-internacionales>. (s.f.).
- <http://eleni.obolog.com/importancia-aprendizaje>. (s.f.).
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Plan\\_estrat](http://es.wikipedia.org/wiki/Plan_estrat). (s.f.).

# ANEXOS

## ANEXO UNO

## OFICIOS

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

Guayaquil, septiembre 26 del 2013.

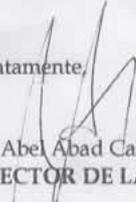
Sr. Lcdo.  
Darwin Carpio Tobar  
**RECTOR**  
**COLEGIO FISCAL MIXTO "LUIS BONINI PINO"**

De mi consideración:

La Carrera de Comercio Exterior de la Facultad de Filosofía, Letras y Ciencias de la Educación de la Universidad de Guayaquil, solicita se brinden las facilidades a las egresadas **SRTA. URETA SANTANA DIGNA ISABEL, SANTANA CASQUETE CRUZ ERMINIA** la cual se encuentran realizando su proyecto de tesis sobre el **TEMA: EL CONOCIMIENTO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES COMO ELEMENTO DE APRENDIZAJE EN LA ESPECIALIZACIÓN DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN DEL COLEGIO FISCAL MIXTO VESPERTINO "LUIS BONINI PINO" DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.** **PROPUESTA: IMPLEMENTAR UN PLAN ESTRATÉGICO DE CAPACITACIÓN PARA LOS ESTUDIANTES DEL 2 AÑO DE BACHILLERATO, TENDIENTES A DESARROLLAR HABILIDADES Y DESTREZAS PARA EL APRENDIZAJE DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES,** para poderse incorporar como Licenciado en esta carrera.

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

Atentamente,

  
Ing. Abel Abad Castillo  
**DIRECTOR DE LA CARRERA**

Diana/

  
*Jan - Carpio*  
*Oct 16/2013*  
*Ab. Laura Luna*  
*Coordinadora*

## **ANEXO DOS**

### **FORMATO DE ENCUESTAS Y ENTREVISTA**

#### **UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**

#### **FACULTAD DE FILOSOFIA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN**

#### **CARRERA: COMERCIO EXTERIOR**

#### **INSTRUMENTO DE ENCUESTA DIRIGIDO A LOS ESTUDIANTES DE 2 AÑO DE BACHILLERATO.**

Estimados estudiantes:

Este documento se presenta como un instrumento de investigación con el cual se propone recolectar datos referentes a la realización de las prácticas preprofesionales.

Instrucciones para llenar el instrumento:

El presente instrumento consta de 10 preguntas, cada una de ellas deberá ser respondida considerando varias alternativas.

Sírvase elegir únicamente una de ellas, la que considere más acertada, identifique la respuesta con un visto a lado derecho de la pregunta.

La escala de estimación es la siguiente:

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

La información aquí recopilada es confidencial y de absoluta reserva, únicamente para uso de la investigación. - Por lo tanto, sírvase prescindir de identificación alguna.

Gracias por su colaboración.

N°	PREGUNTAS	1	2	3	4	5
1	¿Es importante el conocimiento acerca de los Negocios Internacionales?					
2	¿Se debería impartir el conocimiento de los Negocios Internacionales en el Colegio?					
3	¿Considera importante que en el colegio, existan docentes que posean conocimientos acerca de los Negocios Internacionales?					
4	¿Existe relación entre la especialización de Comercio y Administración y los conocimientos de Negocios Internacionales?					
5	¿Está de acuerdo con una capacitación para lograr el conocimiento de los Negocios Internacionales en su Colegio?					
6	¿Tener conocimiento acerca de los Negocios Internacionales le ayudará a Ud. a obtener mejores oportunidades laborales, cuando sea bachiller?					
7	Considera importante que siendo bachiller en la especialización de Comercio y administración tengan como base el conocimiento de los Negocios Internacionales?					
8	¿Considera que los alumnos del 2 año de bachillerato de la especialización de Comercio y Administración conozcan sobre los Negocios Internacionales?					
9	¿Considera importante el desarrollo de habilidades en los bachilleres referente al conocimiento de los Negocios Internacionales?					
10	¿Es importante el aprendizaje de los Negocios Internacionales considerando el eminente desconocimiento en los bachilleres?					

# **UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**

## **FACULTAD DE FILOSOFIA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN**

### **CARRERA: COMERCIO EXTERIOR**

#### **INSTRUMENTO DE ENCUESTA DIRIGIDO A LOS DOCENTES DE LA ESPECIALIZACION DE COMERCIO Y ADMINISTRACION.**

Estimados Docentes:

Este documento se presenta como un instrumento de investigación con el cual se propone recolectar datos referentes a la realización de las prácticas preprofesionales.

Instrucciones para llenar el instrumento:

El presente instrumento consta de 10 preguntas, cada una de ellas deberá ser respondida considerando varias alternativas.

Sírvase elegir únicamente una de ellas, la que considere más acertada, identifique la respuesta con un visto a lado derecho de la pregunta.

La escala de estimación es la siguiente:

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

La información aquí recopilada es confidencial y de absoluta reserva, únicamente para uso de la investigación. - Por lo tanto, sírvase prescindir de identificación alguna.

Gracias por su colaboración.

N°	PREGUNTAS	1	2	3	4	5
1	¿Considera importante que se deba impartir el conocimiento de los Negocios Internacionales en la institución?					
2	¿Considera importante que los docentes deban poseer conocimientos sobre los Negocios Internacionales?					
3	¿Considera Ud. que el conocimiento de los Negocios Internacionales es una base fundamental para que se deba transmitir en los colegios?					
4	¿Está de acuerdo con una capacitación a los alumnos para que de esta forma adquieran el conocimiento de los negocios internacionales?					
5	¿Considera como una base importante los Negocios Internacionales, en el aprendizaje de los estudiantes?					
6	¿Considera importante que los estudiantes desarrollen habilidades relacionadas a los Negocios Internacionales?					
7	¿Considera importante que desarrollar habilidades referentes a los negocios internacionales mejorara el aprendizaje en los docentes?					
8	Es importante el conocimiento de los Negocios Internacionales para entender el desarrollo económico del país?					
9	El conocimiento de los Negocios Internacionales representan un aspecto primordial en toda negociación y transacción comercial?					
10	Como docente es importante adquirir el conocimiento de los Negocios Internacionales?					

## **ENTREVISTA AL RECTOR**

**1.-** ¿Qué opinión le merece a Ud. el aprendizaje de los Negocios Internacionales por parte de los estudiantes de segundo año de bachillerato?

.....

**2.-** ¿Considera que una capacitación referente a los Negocios Internacionales, motivará el aprendizaje en los estudiantes del 2 año de bachillerato, por qué?

.....

**3.-** ¿Que representa para usted desarrollar en los estudiantes las Habilidades en Comercio exterior?

.....

**4.-** ¿Qué relación considera Ud. que exista entre Comercio y Administración y los Negocios Internacionales?

.....

**5.-** ¿Por qué cree usted importante que los alumnos diferencien y relacionen el Comercio y Administración de los Negocios Internacionales?

.....

**6.-** ¿Con qué recursos cuenta esta institución para el desarrollo de estas temáticas?

.....

ANEXO TRES

CRONOGRAMA

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

2013	AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
ACTIVIDADES																
Presentación de tema y Propuesta																
Aprobación del Proyecto	X															
Recopilación de la Información		X				X										
Elaboración del capítulo I			X			X										
Elaboración del capítulo II							X									
Elaboración del capítulo III								X								
Aplicación de Encuestas y Entrevista											X					
Análisis de resultados												X				
Elaboración del capítulo IV													X			
Elaboración del capítulo V														X		
Entrega del Proyecto																
Sustentación																

## **ANEXO CUATRO**

### **FOTOGRAFIAS**

**LOS ALUMNOS DEL 2 AÑO DE BACHILLERATO DE LA ESPECIALIZACIÓN DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN, DEL COLEGIO FISCAL MIXTO “LUIS BONINI PINO” DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**



**Imagen No. 9**

**ENCUESTAS DIRIGIDAS A LOS ALUMNOS DEL 2 AÑO DE  
BACHILLERATO DE LA ESPECIALIZACIÓN DE COMERCIO Y  
ADMINISTRACIÓN**



**Imagen No. 10**

**ESTUDIANTES DEL 2 AÑO DE BACHILLERATO REALIZANDO LAS ENCUESTAS**



**Imagen No. 11**

**ENCUESTAS DIRIGIDAS A LOS ALUMNOS DEL 2 AÑO DE  
BACHILLERATO DE LA ESPECIALIZACIÓN DE COMERCIO Y  
ADMINISTRACIÓN**



**Imagen No. 12**

## **REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

### **FICHA DE REGISTRO DE TESIS**

**TITULO Y SUBTITULO:** El conocimiento de los Negocios Internacionales como elemento de aprendizaje en la Especialización de Comercio y Administración del Colegio Fiscal Mixto Vespertino “Luis Bonini Pino”, de la ciudad de Guayaquil.

El conocimiento de los Negocios Internacionales como elemento de aprendizaje en la Especialización de Comercio y Administración del Colegio Fiscal Mixto Vespertino “Luis Bonini Pino”, de la ciudad de Guayaquil.

**AUTOR/ES:**

Erminia Santana Casquete  
Digna Ureta Santana

**REVISORES:**

Msc. Pedro Rizzo Bajaña  
Msc. Juanita Guevara Burgos  
Msc. Sandra Avilés Franco

**INSTITUCIÓN:**

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

**FACULTAD:**

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

**CARRERA:**

COMERCIO EXTERIOR

**FECHA DE PUBLICACIÓN:**

2013-2014

**N. DE PAGS:**

105

**ÁREAS TEMÁTICAS:**

Negocios Internacionales

**PALABRAS CLAVE:**

Plan estratégicos

**RESUMEN:**

El conocimiento de los Negocios Internacionales representan un aspecto necesario, por esta razón en la actualidad que nos encontramos inmersos en un mundo globalizado, se requiere aprender nuevos conocimientos, no solo para los estudiantes sino para la comunidad en general, ya que a través de estos, se podrá adquirir conceptos elementales, que logran mejorar la calidad educativa y el bienestar socioeconómico del país.

**N. DE REGISTRO (en base de datos):**

LCE-CE-XIII-011

**N. DE CLASIFICACIÓN:**

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):	<input type="checkbox"/>	
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTORES/ES:	Teléfono: 0986635388 0959938966	E-mail: <a href="mailto:digsamu2003@hotmail.com">digsamu2003@hotmail.com</a> <a href="mailto:kaermi@hotmail.com">kaermi@hotmail.com</a>
CONTACTO EN LA INSTITUCION:	Nombre: Colegio "Luis Bonini Pino"	
	Teléfono: : (04) 2235917	
	E-mail: <a href="mailto:luisbonini@hotmail.com">luisbonini@hotmail.com</a>	