



## **UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN  
SISTEMA DE EDUCACIÓN SUPERIOR SEMIPRESENCIAL**

### **PROYECTO EDUCATIVO**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADAS EN  
CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN  
MENCIÓN COMERCIO EXTERIOR**

#### **TEMA**

**INFLUENCIA DEL CONOCIMIENTO DE LA COMERCIALIZACIÓN  
INTERNACIONAL EN EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE  
LOS ESTUDIANTES DE TERCERO DE BACHILLERATO  
ESPECIALIZACIÓN COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS DE  
LA UNIDAD EDUCATIVA “MANUEL INOCENCIO  
PARRALES Y GUALE” ZONA 5, DISTRITO13D03,  
PROVINCIA DE MANABÍ, CANTÓN JIPIJAPA,  
PARROQUIA PARRALES GUALE PERIODO  
LECTIVO 2016 – 2017. PROPUESTA  
DISEÑO DE UNA GUÍA DIDÁCTICA  
SOBRE COMERCIALIZACIÓN  
INTERNACIONAL**

**Código:** CE-T-MT-0014

**Autoras:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Consultor Académico:** MSc. Francis Bajaña Cabezas

**GUAYAQUIL, 2017**



## **UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN  
SISTEMA DE EDUCACIÓN SUPERIOR SEMIPRESENCIAL**

### **DIRECTIVOS**

---

Arq. Silvia Moy-Sang Castro  
DECANA

---

Dr. Wilson Romero Dávila MSc.  
VICEDECANO

---

Lcda. Sofía Jácome Encalada. MGTI.  
DIRECTORA DEL SISTEMA  
SEMIPRESENCIAL

---

Ab. Sebastián Cadena Alvarado  
SECRETARIO GENERAL

Arq.  
Silvia Moy-Sang Castro, MSc.  
Decana de la Facultad de Filosofía  
Letras y Ciencias de la Educación  
Ciudad.-

De mis Consideraciones:

En virtud de la autorización de las autoridades de la Facultad de fecha \_\_\_\_\_, 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 Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia con C.I: 0912864055, diseño y ejecuto el Proyecto con el Tema: Influencia del Conocimiento de la Comercialización Internacional en el desarrollo Socioeconómico de los Estudiantes de tercero de Bachillerato especialización Comercialización y Ventas de la Unidad Educativa "Manuel Inocencio Parrales y Guale", Zona 5, Distrito 13D03, Provincia de Manabí, Cantón Jipijapa, Parroquia Parrales y Guale, periodo lectivo 2016 – 2017. Propuesta: Diseño de una Guía Didáctica sobre Comercialización Internacional. 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.

Atentamente,



**Consultor Académico**

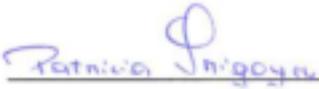
Arq.  
Silvia Moy-Sang Castro, MSc.  
Decana de la Facultad de Filosofía  
Letras y Ciencias de la Educación  
Ciudad.-

De mis Consideraciones:

Para los fines legales pertinentes comunico a usted que los derechos intelectuales del Proyecto Educativo con el **Tema:** Influencia del Conocimiento de la Comercialización Internacional en el desarrollo Socioeconómico de los Estudiantes de tercero de Bachillerato especialización Comercialización y Ventas de la Unidad Educativa “Manuel Inocencio Parrales y Guale”, Zona 5, Distrito 13D03, Provincia de Manabí, Cantón Jipijapa, Parroquia Parrales y Guale, periodo lectivo 2016 – 2017. **Propuesta:** Diseño de una Guía Didáctica sobre Comercialización Internacional.

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

Atentamente;

  
\_\_\_\_\_  
Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia  
C.I: 0912864055



## UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN  
SISTEMA DE EDUCACIÓN SUPERIOR SEMIPRESENCIAL

### PROYECTO

**Tema:** Influencia del Conocimiento de la Comercialización Internacional en el desarrollo Socioeconómico de los Estudiantes de tercero de Bachillerato especialización Comercialización y Ventas de la Unidad Educativa "Manuel Inocencio Parrales y Guale", Zona 5, Distrito 13D03, Provincia de Manabí, Cantón Jipijapa, Parroquia Parrales y Guale, periodo lectivo 2016 – 2017.

**Propuesta:** Diseño de una Guía Didáctica sobre Comercialización Internacional.

### APROBADO

---

Tribunal N° 1

---

Tribunal N° 2

---

Tribunal N° 3

Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

C.I: 0912864055

**EL TRIBUNAL EXAMINADOR OTORGA AL  
PRESENTE TRABAJO**

**LA CALIFICACIÓN**

**EQUIVALENTE A:** \_\_\_\_\_

**a)** \_\_\_\_\_

**b)** \_\_\_\_\_

**c)** \_\_\_\_\_

**EQUIVALENTE A:** \_\_\_\_\_

**DOCENTES RESPONSABLES DE UNIDAD DE TITULACIÓN**

## **DEDICATORIA**

A mi querida madre por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida profesional, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.

A mis amigas y compañeras, Que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación profesional y que hasta ahora, seguimos siendo amigas y que son un excelente grupo humano que conocimos en Manta por haberme ayudado y motivado a realizar este trabajo.

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

**Yrigoyen Anchundia Silva Patricia**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco primeramente a Dios por su infinita bondad, y por haber estado conmigo en los momentos que más lo necesitaba, por darme salud, fortaleza, responsabilidad y sabiduría, por haberme permitido culminar un peldaño más de mis metas, a mi madre por estar siempre a mi lado con su amor y su bondad infinita me ha infundido a la culminación de esta gran meta, a mi gran amiga lejana Verónica Bravo que me brindo su tiempo, y sin la ayuda de ella no hubiera podido ingresar en la Universidad, a mi gran amigo Lynn John gracias a su consejos me ha sabido impartir sus buenos conocimientos, a mis hijos Damián y Willy Pozo, va para ellos este maravilloso proyecto, y que ellos vean siempre en mí, el ejemplo en ser una profesional.

**Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia**

## ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	i
DIRECTIVOS .....	ii
CERTIFICACIÓN DEL CONSULTOR.....	iii
CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA .....	iv
PROYECTO.....	v
DEDICATORIA .....	vii
AGRADECIMIENTO .....	viii
ÍNDICE GENERAL.....	ix
ÍNDICE DE CUADROS .....	xiii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xiv
RESUMEN .....	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	1

### CAPÍTULO I

#### EL PROBLEMA

Contexto de investigación.....	3
Formulación del Problema .....	7
Causas.....	7
Objetivos de la Investigación .....	7
Objetivo General.....	7
Objetivos Específicos.....	7
Interrogantes de investigación .....	8

Justificación .....	9
---------------------	---

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

Antecedentes de estudio .....	11
Bases Teóricas .....	13
<b>COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL .....</b>	<b>13</b>
Historia.....	13
Técnicas de comercialización internacional.....	16
Realidad internacional .....	18
Casos sobre la comercialización internacional en otros países .....	20
Realidad nacional y local .....	24
Reforma curricular y la comercialización internacional .....	27
La comercialización internacional en el quehacer de la Educación Básica.....	28
La práctica de la comercialización internacional en la Unidad Educativa "Manuel Inocencio Parrales IGuale" .....	28
Desarrollo socioeconómico .....	29
Definiciones en torno al Desarrollo Socioeconómico .....	29
Historia.....	30
Realidad internacional .....	31
Casos sobre el desarrollo socioeconómico en otros países .....	34
Realidad nacional y local .....	39
Reforma curricular .....	41
El desarrollo socioeconómico y su influencia en la Educación Básica.....	42
La práctica del desarrollo socioeconómico en la "Manuel Inocencio Parrales y Guale". .....	43

Fundamentaciones .....	43
Filosófica.....	43
Psicológica.....	45
Legal .....	47

### **CAPITULO III**

#### **METODOLOGÍA, PROCESO, ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

Diseño metodológico .....	51
Tipos de investigación .....	52
Población y muestra .....	53
Población .....	53
Muestra .....	54
Métodos de investigación .....	56
Métodos teóricos.....	58
Métodos estadísticos .....	59
Técnicas e instrumentos de investigación .....	60
Validación de los instrumentos .....	61
Análisis e Interpretación de Resultados.....	62
Entrevista Aplicada a la Autoridad de la Institución .....	62
Encuesta Aplicadas a Docentes .....	65
Encuesta Aplicadas a Estudiantes.....	75
Correlación de Variables.....	87
Conclusiones y Recomendaciones.....	91
Conclusiones .....	91
Recomendaciones .....	92

## **CAPÍTULO IV**

### **PROPUESTA**

Justificación .....	93
Objetivos .....	94
Objetivo General .....	94
Objetivos Específicos.....	94
Aspectos teóricos.....	95
Espacios laborales.....	99
Propuesta del SENA.....	100
Estándares de calidad educativa .....	101
Espacios laborales.....	101
Estándares de aprendizaje .....	102
Perfil del docente .....	103
La guía didáctica.....	104
Factibilidad.....	107
Financiera .....	107
Legal .....	107
Técnica .....	109
De recursos humanos.....	109
Política .....	109
GUÍA DIDÁCTICA.....	110
Conclusiones .....	142
Recomendaciones .....	143
BIBLIOGRAFÍA .....	144
REFERENCIAS WEB .....	146
ANEXOS.....	148

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1 Población .....	54
Cuadro N° 1 Muestra .....	55
Cuadro N° 3 Operacionalización de las Variables .....	55

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Finalidad Relevante en la Educación .....	65
Tabla N° 2 Importancia sobre el comercio mundial.....	66
Tabla N° 3 Interés en conocer el comercio exterior .....	67
Tabla N° 4 Fomento de la enseñanza.....	68
Tabla N° 5 Conocimientos sobre el desarrollo socioeconómico .....	69
Tabla N° 6 Nivel de desarrollo personal.....	70
Tabla N° 7 Interés en el capital y la inversión .....	71
Tabla N° 8 Importancia de un buen desarrollo socioeconómico .....	72
Tabla N° 9 Interés sobre la comercialización y ventas.....	73
Tabla N° 10 Desempeño Académico de los estudiantes .....	74
Tabla N° 11 Finalidad Relevante en la Educación .....	75
Tabla N° 12 Importancia sobre el comercio mundial.....	76
Tabla N° 13 Interés en conocer el comercio exterior .....	77
Tabla N° 14 Fomento de la enseñanza.....	78
Tabla N° 15 Conocimientos sobre el desarrollo socioeconómico .....	79
Tabla N° 16 Nivel de desarrollo personal.....	80
Tabla N° 17 Interés en el capital y la inversión .....	81
Tabla N° 18 Importancia de un buen desarrollo socioeconómico .....	82
Tabla N° 19 Interés sobre la comercialización y ventas.....	83
Tabla N° 20 Desempeño Académico de los estudiantes .....	84

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Finalidad Relevante en la Educación .....	65
Gráfico N° 2 Importancia sobre el comercio mundial .....	66
Gráfico N° 3 Interés en conocer el comercio exterior.....	67
Gráfico N° 4 Fomento de la enseñanza .....	68
Gráfico N° 5 Conocimientos sobre el desarrollo socioeconómico.....	69
Gráfico N° 6 Nivel de desarrollo personal .....	70
Gráfico N° 7 Interés en el capital y la inversión .....	71
Gráfico N° 8 Importancia de un buen desarrollo socioeconómico .....	72
Gráfico N° 9 Interés sobre la comercialización y ventas .....	73
Gráfico N° 10 Desempeño Académico de los estudiantes.....	74
Gráfico N° 11 Finalidad Relevante en la Educación .....	75
Gráfico N° 12 Importancia sobre el comercio mundial .....	76
Gráfico N° 13 Interés en conocer el comercio exterior.....	77
Gráfico N° 14 Fomento de la enseñanza .....	78
Gráfico N° 15 Conocimientos sobre el desarrollo socioeconómico.....	79
Gráfico N° 16 Nivel de desarrollo personal .....	80
Gráfico N° 17 Interés en el capital y la inversión.....	81
Gráfico N° 18 Importancia de un buen desarrollo socioeconómico .....	82
Gráfico N° 19 Interés sobre la comercialización y ventas .....	83
Gráfico N° 20 Desempeño Académico de los estudiantes.....	84



## **UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN**

**SISTEMA DE EDUCACIÓN SUPERIOR SEMIPRESENCIAL**

**Autora:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Consultor Académico:**

### **RESUMEN**

El presente trabajo investiga los problemas de la falta de conocimiento de la comercialización internacional que presenta gran parte de la población de jóvenes en el país evidenciados por el bajo rendimiento de los estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale, del cantón Jipijapa en la provincia de Manabí, período lectivo 2016-2017. Para realizarla, se conversó con las autoridades del Plantel Educativo, estudiantes y docentes con la finalidad de determinar la problemática existente. Se lo hizo mediante la aplicación de encuestas a la comunidad educativa para luego hacer un análisis de interpretación de los datos obtenidos, en busca de presentar una alternativa de solución ante la problemática analizada. Como resultado se pudo determinar que el conocimiento de la comercialización internacional incide en el desarrollo socioeconómico y por ende en el rendimiento escolar de los estudiantes de tercero de bachillerato de la especialización comercialización y ventas de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale, por lo que se propone una guía didáctica sobre comercialización internacional para el trabajo docente con estudiantes que presentan esta problemática.

**Palabras Claves:** Comercialización internacional, Desarrollo Socioeconómico, Guía Didáctica.



# UNIVERSITY OF GUAYAQUIL

## FACULTY OF PHILOSOPHY, LETTERS AND EDUCATION SCIENCES

### HIGHER EDUCATION SYSTEM SEMIPRESENTIAL

**Author:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Académic Consultant:**

### ABSTRACT

The present work investigates the problems of the lack of knowledge of the international commercialization that presents / displays great part of the population of young people in the country evidenced by the low performance of the students of the Educational Unit Manuel Inocencio Parrales and Guale, of the Jipijapa canton in the Province of Manabí, academic period 2016-2017. To do this, we talked with the authorities of the educational establishment, students and teachers in order to determine the existing problems. It was done through the application of surveys to the educational community and then an analysis of the interpretation of the data obtained, seeking to present an alternative solution to the problem analyzed. As a result, it was possible to determine that the knowledge of international commercialization has an impact on the socioeconomic development and, consequently, on the academic performance of third year students in the specialization in marketing and sales of the Manuel Inocencio Parrales and Guale Educational Unit. We propose a didactic guide on international marketing for teaching work with students who present this problem.

**Keywords:** International Marketing, Socioeconomic Development, Didactic Guide.

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación está orientada a dar solución a los problemas más comunes en el desarrollo socioeconómico en la calidad de la comercialización internacional de los estudiantes de Tercero de bachillerato de la Unidad educativa “Manuel Inocencio Parrales y Guale”.

A través de esta investigación se busca incentivar a las nuevas generaciones de docentes a tener otra metodología al momento de brindar aprendizajes a los adolescentes con problemas socio económicos mejorara su aprendizaje de igual manera se le deba dar importancia al desarrollo de habilidades y destreza para que sea modelo practico a seguir, claro sin dejar valores y virtudes que el estudiante revise la información que si es de tercero de bachillerato grado ya se trata de un adolescente las puede tener ya que deben ser puestas en práctica no solo en la institución y el hogar sino también en todo lugar.

El Ministerio de Educación plantea en el marco del buen vivir para la sociedad ecuatoriana, un perfil de salida del Bachillerato General unificado como personas capaces de pensar rigurosamente, comunicarse efectivamente, razonar numéricamente, emprender, entre otras. El desempeño escolar de los estudiantes de tercero de bachillerato de la Unidad Educativa “Manuel Inocencio Parrales y Guale” aún no muestra el cumplimiento de este perfil.

La presente investigación pretende analizar la influencia del conocimiento de la comercialización internacional en el desarrollo socioeconómico de los estudiantes y proponer acciones específicas para los estudiantes mediante una guía didáctica con la finalidad de revertir el bajo rendimiento de los mismos.

La metodología a emplearse será la propia de una investigación bibliográfica y de campo, que incluye el muestreo por medio de encuestas y análisis estadísticos descriptivos e inferenciales.

Se encuentra detallada en cuatro capítulos que se detallan a continuación:

El capítulo I, El problema: Enfoca el marco del problema desde lo general a lo específico, En este capítulo se señalan los objetivos para enfrentar la situación problemática.

El capítulo II, Marco Teórico: Constituyen los antecedentes investigativos del tema que se analiza y fundamenta el trabajo de investigación en todos los aspectos que le son relevantes y partes del mismo.

El capítulo III, Metodología; Son los tipos y métodos de investigación que permitirán medir el alcance del problema mediante una encuesta hecha a la comunidad educativa de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale.

El capítulo IV, La propuesta: Presenta una alternativa de solución ante la problemática analizada mediante un cambio en las estrategias metodológicas que permitan revertir o disminuir efectos negativos que los factores neurológicos están causando en el rendimiento de los estudiantes.

# **CAPÍTULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **Contexto de investigación**

A nivel internacional, se ha desarrollado el Tercer Estudio Regional Comparativo y Explicativo (TERCE) elaborado por la Oficina Regional de Educación para América Latina y el Caribe que concluye que las variables que inciden mayormente en el desempeño académico de los estudiantes en Latinoamérica son el factor socioeconómico, el ambiente en el aula, la preparación de los docentes, el nivel de escolaridad en los padres de familia y entre ellas, el factor de la comercialización internacional

Desde el marco internacional diferentes países de Latinoamérica ejemplifican dificultades asociadas a la caída de exportaciones, que influye en el crecimiento del comercio y participación de la economía en el mundo.

Como antecedente establece que el consenso de la comercialización internacional propone un acercamiento a la necesidad de inversión extranjera en referencia a los países económicamente emergentes, porque permite el que haya vías para producir el desarrollo necesario. De esta manera la Organización Mundial de Comercio propone que la demanda internacional no indica que la mayor adquisición produce una venta minoritaria.

A nivel nacional se ha emprendido una planificación estratégica sin precedentes en la historia del país, el cambio de matriz productiva, una serie de objetivos y medidas que comprende la tecnificación de la economía, es decir, la apertura a la evolución hacia nuevas tecnologías y al mercado internacional. El comercio exterior forma un puntal importante

en este reto nacional. Es necesaria mano de obra calificada para el emprendimiento de nuevas iniciativas financieras a nivel de macro, meso y micro empresas que impulsen las actividades de las comunidades humanas, principalmente de bajos recursos, con potencial de exportación de productos elaborados para dinamizar su economía y desarrollarla hacia nuevos niveles.

Desde la perspectiva nacional se define a Ecuador como un país mono exportador, que define su rentabilidad en la relación del comprador con la materia prima. La distancia marcada por la tecnología implica que necesite de ayuda extranjera para trabajar la materia prima, que afecta al país por la depreciación del valor de los productos elaborados.

Por ello la investigación requiere de determinar cómo los elementos que confluyen en la producción condicionan y deprecian el valor del producto, debido a la carencia de la tecnología adecuada que la industria a nivel nacional requiere para competir en el mercado global.

En nuestro país, el gobierno nacional, hace varios años atrás se ha planteado realizar reformas estructurales al sistema educativo, entre ellas está el Plan Decenal de Educación (2006-2016), la Reforma Curricular de la Educación Básica de 2010 y el Bachillerato General Unificado en 2011, cambios enmarcados en la propuesta de transformación de la matriz productiva, apuntando a pasar de una economía primaria, es decir, la directa explotación de recursos naturales, a un sistema que produzca materiales elaborados y resalte los sectores estratégicos, aplicando los conocimientos de la población.

Según la Rendición de Cuentas del Ministerio de Educación en 2013, la tasa de matriculación de los jóvenes que están en edad de cursar los niveles de bachillerato es del 65.8%, con el objetivo de llegar al 75% hasta el 2017, actualmente se confiere cerca del 6% del Producto Interno

Bruto a todo el sistema educativo, sin embargo, es necesario implementar muchos más cambios estructurales y de forma para que los resultados sean óptimos en la formación académica de educandos a nivel nacional.

En ese marco la presente investigación se realizará en las instalaciones de la Unidad Educativa Técnica “Manuel Inocencio Parrales y Guale”, ubicado en la zona 4, distrito 13D03, parroquia Parrales y Guale, cantón Jipijapa, provincia de Manabí. Este establecimiento cuenta con gran aceptación entre la población jipijapense, debido a que es uno de los principales centros educativos de la zona sur de Manabí y se ha convertido en un pilar fundamental para el desarrollo del cantón, en una zona habitada por familias de clase media-baja dedicadas al cultivo de café, maíz, cacao, tagua, entre otros productos agrícolas y pecuarios que marcan a la economía del sector.

La misión de los docentes de la institución es la de ser formadores de la fuerza laboral del país. Hasta antes de la aplicación del Bachillerato General Unificado (BGU) esta unidad educativa contaba con las especialidades de Producción Agropecuaria, Comercialización y ventas, Mecánica industrial con mención en Electromecánica Automotriz, Mecánica y construcciones metálicas.

La Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale fue creada mediante decreto ministerial No. 1813, firmado por el Dr. Luis Monsalve Poso, Ministro de Educación pública el 26 de agosto de 1966. Abrió sus puertas a la juventud de Jipijapa en mayo de 1967, empezando por el ciclo básico, adoptando inicialmente las especialidades de Agricultura y Artes industriales.

En toda la institución existen 61 docentes que imparten clases a 907 estudiantes, en los bachilleratos técnicos existen las especializaciones de: Mecanización y construcción metálica,

Electromecánica automotriz, Producción agropecuaria y Comercialización y ventas. En esta última especialización se educan 48 estudiantes, repartidos en dos paralelos.

### **Situación conflicto**

La problemática que enfrenta esta investigación es el bajo desarrollo socioeconómico de los estudiantes de tercer año de Bachillerato, especialización Comercialización y Ventas debido a la falta de oportunidades de empleo (producto de la crisis económica existente en el país) y desarrollo que enfrentan principalmente las actividades agrícolas y ganaderas a las que se dedican la mayoría de familias de las que provienen los educandos.

Los deficientes conocimientos teóricos y prácticos en diferentes técnicas de mercadeo, publicidad y comercio exterior, a su vez, tienen como consecuencia un bajo desarrollo socioeconómico, marcado por la incapacidad de desplegar las cualidades que deben tener los bachilleres técnicos en Comercialización y Ventas, estas son, capacidades de emprender y administrar una pequeña empresa con el objetivo de dinamizar la economía del cantón y la provincia. A esto se suma la poca preocupación que las autoridades, docentes y padres de familia tienen al respecto de esta situación de crisis económica, no se ha optado por alternativas de emprendimiento que comprendan una salida que amplíe sus horizontes financieros y proporcione un cambio a la comunidad jipijapense.

### **Hecho científico**

Bajo desarrollo socioeconómico en los Estudiantes de tercero de Bachillerato especialización Comercialización y Ventas de la Unidad Educativa “Manuel Inocencio Parrales y Guale”, Zona 5, Distrito 13D03,

Provincia de Manabí, Cantón Jipijapa, Parroquia Parrayales y Gualo, periodo lectivo 2016 – 2017.

### **Formulación del Problema**

¿De qué manera influyen los conocimientos de comercialización internacional en el desarrollo socioeconómico de los Estudiantes de Tercero de Bachillerato Especialización Comercialización y Ventas de la Unidad Educativa “Manuel Inocencio Parrayales y Gualo”, Zona 5, Distrito 13D03, Provincia de Manabí, Cantón Jipijapa, Parroquia Parrayales y Gualo, periodo lectivo 2016 – 2017?

### **Causas**

1. Falta de docentes en el plantel especializados en Comercialización Internacional.
2. Poca importancia a la formación en comercialización exterior.
3. Falta de emprendimientos para los jóvenes en la ciudad de Jipijapa.
4. Altas tasas de desempleo en la población de Jipijapa.

### **Objetivos de la Investigación**

#### **Objetivo General**

Examinar la influencia de la comercialización internacional en el desarrollo socioeconómico, mediante un estudio bibliográfico, análisis estadístico y de campo, para diseñar una guía didáctica sobre comercialización Internacional.

#### **Objetivos Específicos**

- Describir la influencia de la comercialización internacional mediante un estudio bibliográfico, análisis estadístico, encuestas estructuradas a docentes, estudiantes y entrevistas a la autoridad.

- Medir el desarrollo socioeconómico mediante un estudio bibliográfico, análisis estadístico encuestas estructuradas a docentes, estudiantes y entrevistas a la autoridad.
- Seleccionar los aspectos más importantes de la investigación, para diseñar una guía didáctica en comercialización y ventas, a partir de los datos obtenidos.

### **Interrogantes de investigación**

- ¿Cómo los conocimientos de comercialización internacional influirán en el desarrollo socioeconómico de los Estudiantes de Tercero de Bachillerato, Especialización Comercialización y Ventas?
- ¿Qué importancia tiene la comercialización internacional para la comunidad educativa del plantel “Manuel Inocencio Parrales y Guale”?
- ¿Qué conocimientos tienen los docentes de la institución acerca de la Comercialización internacional?
- ¿Qué importancia tendría el conocimiento del comercio exterior en el desenvolvimiento laboral de los estudiantes de la especialización Comercialización y ventas?
- ¿Cuáles son los problemas socioeconómicos que enfrentarían los estudiantes de tercer año de bachillerato?
- ¿Qué tipo de emprendimientos se podrían realizar para cambiar la situación socioeconómica de los jóvenes?
- ¿De qué manera se podrían desarrollar socioeconómicamente los estudiantes de tercero de bachillerato?
- ¿Cuáles serían los pasos para emprender el desarrollo socioeconómico desde el entorno educativo?
- ¿La aplicación de una guía didáctica ayudará al estudiante a adquirir mayores conocimientos acerca del Comercio exterior?

- ¿Una Guía Didáctica sobre Comercialización Internacional orientará a los docentes en mejorar la calidad educativa del bachillerato técnico?

## **Justificación**

El presente trabajo de investigación sobre la influencia de la comercialización internacional en el desarrollo socioeconómico, es conveniente por ser sustentable debido al diseño enfocado a mejorar el desarrollo socioeconómico de los estudiantes y de toda la comunidad.

Incluir la temática de comercio exterior en la educación secundaria generará capacidades en torno a una visión empresarial, canalizándola al aprovechamiento del mercado externo. El desarrollo de una cultura exportadora es una inversión en capital humano para el desarrollo productivo de las localidades y debe ser asumida como una política estratégica del Estado para desarrollar las comunidades a través del emprendimiento efectivo.

El currículum de Comercialización internacional sobre el perfil del bachiller tiene como objetivo el desarrollo del espíritu empresarial, se busca crear conciencia de empresa y autoempleo como una opción de carrera para los jóvenes. Desplegar actitudes positivas hacia la empresa y la creación de planes de negocios, proporcionar conocimiento para afrontar el reto de iniciar emprendimientos con pequeñas empresas.

Preparar a los jóvenes para afrontar el futuro con una mirada diferente para aprovechar las potencialidades de su propio lugar de origen y con una cultura empresarial sólida. La introducción del espíritu emprendedor en el marco de la educación secundaria necesariamente se trata de desarrollar las capacidades para la creatividad para solucionar los

problemas que se presenten, la toma de decisiones y la gestión en procesos de producción.

Son beneficiarios directos los estudiantes de tercero de bachillerato de la Unidad Educativa “Manuel Inocencia Parrales Guale”, al trabajo de investigación de la comercialización internacional que mediante estrategias metodológicas.

Contribuye a la consolidación del sistema económico social, de forma sostenible proponiendo mecanismos del Plan Nacional del Buen Vivir objetivo 8, 2013-2017. De acuerdo al reglamento general de la ley orgánica de educación intercultural (RGLOEI). - capítulo II, artículo 5, que las instituciones educativas deben proponer acciones para alcanzar un mejor desempeño educativo.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **Antecedentes de estudio**

Los estudios enfocados a la influencia de la comercialización internacional en el desarrollo socioeconómico agrupan elementos de carácter social y económico derivados de procesos históricos, desde lo que se han logrado conceptualizar aproximaciones teóricas que despejen las dudas sobre la validez y aplicación de determinadas fórmulas.

La importancia que tiene, radica en la contribución que hace al aumento de riqueza en los países y pueblos, que se conoce como Producto Interno Bruto (PIB) y que determina el bienestar socioeconómico de un país. Por ende, se concibe al libre mercado como la condición requerida para alcanzar los objetivos que promuevan una mejoría en las condiciones de vida y de trabajo de la población mundial.

De esta manera se mide la relevancia de la comercialización internacional en la medición que efectúa del volumen de mercancía exportada, que ha ido incrementando en cantidad y producción en relación a los grados de interdependencia de la economía mundial, lo cual afecta a los precios internos, que a nivel de políticas de gobierno influye de manera elemental local e internacionalmente.

El presente capítulo analiza el estudio y profundización de la comercialización internacional en el ámbito del desarrollo económico. La investigación se sustenta en la aportación de diferentes teóricos especializados en el tema, quienes fundamentan una tesis direccionada a la resolución de las problemáticas comprendidas en el proceso.

De esta forma la investigación desarrollada se comienza con la detección, extracción y recopilación de la información requerida para generar la construcción del marco teórico orientado a la problemática. No existen investigaciones previas que guarden una estrecha relación con las variables de investigación, ligadas a la educación de los estudiantes de bachillerato, sino diferentes investigaciones que son similares al tema de la investigación, por lo que el presente proyecto es original y novedoso.

Desde un contexto internacional, el Instituto Superior de Educación de Catamarca se encuentra un archivo con el tema sobre el Rendimiento académico y el nivel socioeconómico de los estudiantes del Instituto Superior de Educación de Catamarca Realizado por Gregorat, Sora, García y Seco, quienes indagaron sobre la incidencia entre los diferentes indicadores del nivel socioeconómicos de los estudiantes con su respectivo rendimiento académico.

Los autores solo consideraron los estudiantes que luego de tres años tenían tres o más materias aprobadas para corroborar las diferencias en el rendimiento académico en los grupos de estudiantes según su nivel socioeconómico utilizando como estadígrafo el anova a una vía. Con estos resultados demostraron que el grupo de nivel socioeconómico intermedio obtuvieron lo más altos valores en el desempeño escolar. (Gregorat, Soria, García, & Seco, 2010).

En nuestro país, en los archivos de la Universidad Tecnológica Equinoccial, Víctor Jama Zambrano presentó un proyecto de investigación con el tema de las Condiciones socio-económicas y su influencia en el aprendizaje de los estudiantes de la Unidad Educativa Integral “Cinco de Mayo”. (Jama, 2011).

Los autores tuvieron como objetivos identificar las condiciones socioeconómicas de las familias de los estudiantes de dicha institución

educativa, así como analizar la relación del aprendizaje con los factores socioeconómicos para posteriormente establecer conclusiones y recomendaciones.

## **Bases Teóricas**

### **COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL**

(Roberto, 2012) en el artículo “Socioeconomía” indica:

“El comercio internacional se define como el intercambio que hay entre bienes, servicios y capitales de diferentes países”. (P.1). La internacionalización de la actividad comercial involucra a todos los países entre los que pueden desarrollarse vínculos e intereses entre bienes, servicios y capitales, por ello la actividad comercial se comprende como una actividad desarrollada a nivel global.

(Eumed.net, 2012) Cita a Samuelson y Nordhaus quienes definen: “El comercio internacional se entiende como un proceso formado por países que importan y exportan bienes, servicios y capital financiero”. (P.1). Desde la perspectiva de estos teóricos, la actividad halla una definición específica en la participación de diferentes países en la importación y exportación de bienes, servicios y capital financiero. Punto que denota la importancia de una semejanza entre lo que pueden importar y exportar, ya que mediante ello se crea una relación que se entiende como comercio internacional

## **Historia**

(El Mundo, 2012) en el artículo “Orígenes e importancia del comercio internacional” indica:

El comercio se origina en la culminación del periodo neolítico, durante el desarrollo de la agricultura, que estaba concebida como una actividad de subsistencia, donde se producía lo justo para la población. A medida que la actividad evolucionaba la incorporación de la cosecha incrementaba y el excedente resultante se intercambiaba por otros bienes, que impulsó el desarrollo de la rueda, el trabajo con metales, la navegación, escritura y nuevas formas de asentamiento. (P. 1 – 2)

En la Edad Media, se desarrollaron las rutas comerciales que transportaban bienes de continente a continente, destacando el continente europeo como referente de estas rutas entre las que destacan la Ruta de la Seda y las rutas de importación de especias.

Entre las corrientes de comercio internacional se tienen la corriente griega, la cual se desarrolla cuando se ha asentado el esclavismo y desenvuelto el pensamiento económico en el nuevo modo de producción. Entre los pensadores que aportaron al tema se encuentran Platón y Aristóteles, quien asentó la teoría del valor en la distinción del valor de uso y de cambio.

La corriente Escolástica configuró el pensamiento económico de la Edad Media basando la actividad comercial en los preceptos aristotélicos y en la doctrina de la Iglesia Católica. Las ideas orientadas a la economía estaban integradas con los preceptos morales de la religión cristiana desde donde se consideraba a la economía como un conjunto de leyes, comprendidas como preceptos morales que tenían la finalidad de administrar equitativamente la economía. En esta etapa pensadores como Tomás de Aquino le dan un valor de cambio orientado al costo de producción fundamentado éticamente, luego de considerar a todo cobro de interés por el dinero prestado como usura, lo cual era condenable. Con posterioridad el préstamo es concebido como un cambio de propiedad

con el interés cómo impuesto sobre el trabajo del prestatario representando una visión idealista de la realidad.

Con la aparición del feudalismo se desarrolló la corriente mercantilista, la cual instauró las premisas del capitalismo en el siglo XVI y XVII.

Luego en el siglo XVIII, la corriente fisiócrata establece los cimientos de la economía moderna, mediante el planteamiento de la agricultura como una actividad elementalmente productiva, por considerarla como única para proporcionar un producto neto a la industria, el comercio y los servicios bajo un planteamiento materialista de la riqueza. Esta corriente establece que la sociedad humana como el mundo físico está sujeta a un orden natural de carácter providencial, razón por la cual el estado tiene su participación condicionada.

La corriente clásica y Moderna nacida a fines del siglo XVIII marcó un enfoque diferencial de lo establecido por la revolución industrial, desarrollado en el auge de los mercados de Asia y América, lo que evidenció un cambio en las relaciones de producción. La evolución de las diferentes doctrinas económicas dio lugar a fenómenos orientados a técnicas de producción y oferta de bienes.

Por ello la evolución del comercio dio apertura a una continua interacción de los mercados, que, con el auge de las guerras mundiales, sentó las bases para una integración más estrecha de los mercados que los países concibieron en la historia. De esta cuestión se concibe un reto en la armonización de la regulación laboral y mercantil orientada a la organización social, que tiene como objetivo la instauración de una mayor libertad económica que promueva el desarrollo a nivel global.

La evolución del comercio desde sus orígenes en el periodo neolítico hasta los tiempos actuales ha ido desarrollándose según los diferentes enfoques de pensamiento que han caracterizado las diferentes etapas de la civilización humana. El comercio inicialmente concebido como una actividad generada para desarrollar la producción de lo justo para la población fue incrementando las relaciones entre individuos con el excedente generado de los asentamientos humanos, que luego produjeron en la Edad Media concepciones asociadas al pensamiento cristiano, que a su vez fue mutando hacia el mercantilismo, enfoque que contribuyó con el desarrollo de los elementos centrales de lo que luego se conocería como capitalismo. Con el auge de la revolución industrial fue expandiéndose hasta la concepción que hoy tenemos del comercio internacional.

### **Técnicas de comercialización internacional**

(Navarro, 2012) En la investigación “Mercadotecnia internacional” cita a Percy H. Whaiting e indica que entre las técnicas de comercialización internacional del ámbito mercadológico se tiene la técnica AIDDA que consiste en lo siguiente:

A: Atención: Surge cuando se vende el primer punto que se debe trabajar en la atención del comprador potencial.

I: Interés. Luego de captar la atención lo siguiente es despertar el interés sobre el producto que se tiene la intención de vender.

D: Demostración. En este punto se parte de la demostración de las cualidades del producto hacia el comprador potencial, motivando el interés de este en la satisfacción de las necesidad y expectativas.

D: Deseo. De lo anterior se genera en el comprador un deseo e incremento de poseer aquello que se promociona.

A: Acción. Mediante el incremento del deseo por el producto se parte de la realización del cierre o remate de venta.

La aplicación de las técnicas arranca de las etapas de la comercialización o venta que puedan aplicarse de la siguiente manera:

**Preparación de la actividad:** El vendedor debe anticipar detalle a detalle la visita con el cliente, quien conoce perfectamente el producto que debe vender. Habilitado para toda pregunta y objeción de compra debe conocer al cliente que va a visitar y la cuota de venta a elegir.

**Determinación de necesidades:** La utilidad de las necesidades que se cubren tienen como utilidad, la idea de la necesidad que la compra satisface, razón por la que las expectativas del cliente se apoyan indefinidamente en la labor de venta.

**Argumentación.** La base de la preparación parte de tener los argumentos suficientes para hacer que el cliente distinga los beneficios que obtendrá al comprar nuestro producto.

**Tratamiento de objeciones.** Se desarrolla de la oposición momentánea de la argumentación dirigida a la venta, que no se halla en contra de la labor o del producto porque parte de la oposición momentánea a la argumentación de venta. La objeción de la mayoría contribuye con la decisión del cliente.

**Cierre.** En este último punto el vendedor logra el objetivo planteado durante el trabajo previo, el cierre de venta se realiza mediante la venta concreta del producto facilitándole los trámites con la fijación de fechas de entrega.

**Reflexión o autoanálisis.** El término de la labor de venta se planteó para el vendedor la realización de un ejercicio de reflexión y autoanálisis, que parte de la reafirmación de cualidades y herramientas de venta.

El conjunto de teorías que se plantean en un mundo globalizado consiste en la capacidad de las empresas para ofrecer un valor añadido al interés real de la clientela. (P. 112 – 118)

En el ámbito mercadológico la aplicación de técnicas de comercialización internacional arranca de alternativas que promuevan un mayor acercamiento al cliente que produzca un mejor resultado en el alcance de las ventas requeridas a nivel internacional.

Técnicas como AIDDA (Atención, Interés, Demostración, Deseo y Acción) ejemplifican de manera coherente esta dinámica produciendo el efecto deseado en el cliente para quien va destinada la venta de un bien o servicio.

Por ende, la preparación previa de las técnicas a emplear es indispensable, posteriormente la determinación de las necesidades asociadas a la compra y la argumentación que sustente la importancia de adquirir un producto o servicio determinado va a crear el ambiente adecuado para alcanzar la venta deseada.

### **Realidad internacional**

(OECD, 2012) En el artículo “El comercio internacional y el desarrollo” indica:

El crecimiento económico que se desarrolla a partir del comercio, parte de un factor que tiene como finalidad la atenuación de la pobreza. La realidad de países como Corea del Sur, marcan una pauta respecto al tema, ya que realizó la liberación de las sus políticas comerciales en 1960 y Chile que lo hizo en 1970. Parte de la demostración se origina de economías de política comercial que

manifiestan una claridad abierta en los diferentes resultados. Iniciativas como el BRIICS ejemplifican este tipo de reformas, aplicables en Brasil, Rusia, India, Indonesia, China y Sudáfrica. El segmento de la economía dentro del BRIICS, parte del conjunto reducido hacia la protección fronteriza y la aplicación de las exportaciones a los países dominantes. (P.1 – 4)

Los países en desarrollo tienen un 75% de aranceles y subsidios ligados al ingreso que produce una cantidad monetaria de 23 mil millones de dólares con un incremento del 0.3% en el PIB en África Subsahariana, el Sur de Asia y en América Latina. El beneficio calculado de 97 mil millones de dólares es producido por un acceso al mercado no agrícola mientras que 68 mil millones van destinados a los países en desarrollo.

El acceso ilimitado a los mercados de países con economías mayoritariamente estables como Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y Canadá podrían beneficiar a África Subsahariana mediante la inducción de un aumento del 14% en las exportaciones no petroleras incrementando el ingreso real en 1%. El beneficio atribuido a los países en desarrollo tiene un mayor compromiso si arrancan de la reducción de fondos en los propios aranceles. Por ello se concibe al mercado desde su apertura como un entorno macroeconómico, estable, flexible a través de la creación de instituciones, las cuales pasan de áreas de actividad en deterioro hacia aquellas que se dirigen hacia la expansión.

La naturaleza del crecimiento económico tiene como impulso la producción de altos estándares en la calidad de vida que promuevan un desarrollo humano integral. En el ámbito social y económico la problemática para la cual se busca una resolución concerniente a la superación de la pobreza, en ello Corea del Sur mediante la liberalización de la economía ha buscado generar una apertura económica que le permita alcanzar una mejoría en la búsqueda de un desarrollo que facilite

la calidad de vida. Chile por otra parte también ha generado un proceso similar con fines semejantes.

A nivel global la búsqueda de alternativas ha llevado a diferentes países a crear lazos de integración económica como ocurre con el BRIICS, bloque económico formado por Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica, países que se caracterizan por tener un número alto de población, lo que también proporciona una gran dimensión estratégica a nivel continental con una gran cantidad de recursos naturales, lo que genera una mayor atención en la participación del comercio mundial.

Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y Canadá, evidencia por otra parte mejores condiciones económicas que mediante acuerdos pueden ayudar a contrarrestar la desigualdad de otras partes del mundo, como ocurre en el África. Por ende, un desarrollo social integral requiere de la instauración de condiciones económicas favorables que permitan generar una mayor calidad de vida para todos los países del mundo.

### **Casos sobre la comercialización internacional en otros países**

(Los Andes, 2014) en el artículo “La Argentina y el comercio internacional” indica:

#### **Argentina**

En Argentina las exportaciones anuales rodean los 74 mil millones de dólares con una caída del 10% en el año 2013. La relación que comprende la obstrucción de las exportaciones entre el crecimiento del comercio y la participación económica en el mundo muestra que desde la Organización Mundial del Comercio la actividad comercial ha crecido de manera exponencial en términos de producción a nivel mundial.

Décadas atrás el consenso amplificado en relación al comercio internacional y la inversión extranjera se manifiesta como un impulso para los países emergentes. De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio la demanda internacional no indica que en Argentina hay una menor exportación por una menor adquisición, contrariamente a esto se vende minoritariamente a un mundo que tiene una mayor adquisición.

El retroceso experimentado tiene como punto de origen la pérdida de competitividad en las empresas, lo que produce un atraso cambiario que se refleja en el retroceso de las exportaciones. Entre los factores que producen dificultades se halla la falta de escalas de producción, la corta dimensión de la exportación en el país, la deficiencia de la logística y las diferencias halladas en lo cultural, jurídico e institucional. A nivel general, el factor que influencia el problema radica en la escasez de acuerdos comerciales que proporcionen una apertura mercantil a las negociaciones que tienen restricción. (P. 1 – 2)

La situación en Argentina evidencia que las exportaciones que el país realiza se comprenden desde la obstrucción que las exportaciones tienen en torno a la participación y el crecimiento económico. La actividad comercial que caracteriza al mundo parte de la producción que este ejemplifica a nivel mundial, por ello el trabajo de la Organización Mundial del Comercio en relación a la demanda internacional plantea que en Argentina la causa de una menor exportación no se produce por una menor adquisición.

De esta manera se comprende al retroceso de la comercialización en torno a las exportaciones como el reflejo de una minoritaria competitividad en las empresas que se refleja en el retroceso de las exportaciones. Los factores que la producen hacen referencia a la falta dentro de las escalas de producción, la corta dimensión de la exportación en el país, la deficiente logística y las diferencias halladas en lo cultural,

jurídico e institucional. De manera general el factor de influencia tiene como punto la ausencia de los acuerdos comerciales.

## **China**

(Muriel, 2013) en el artículo “La importancia de China en el Comercio Internacional “indica:

La investigación de la CEPAL indica que la demanda de minerales en China parte de la observación del consumo de minerales como el hierro, cobre y zinc. evidente al observar el porcentaje de participación de su consumo en el tiempo. El crecimiento económico de China, ha producido un impacto de amplia importancia en el flujo comercial de las décadas recientes en el precio como en el volumen, tomando en cuenta que el PIB de este país se posiciona entre los más altos del mundo, ocupando una posición menos que Estados Unidos y representando un 15% de la población en el mundo.

La investigación realizada por la CEPAL denominada “Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe” en el año 2012 indica que el impacto que China tuvo dentro del comercio internacional se realiza de la siguiente manera:

El incremento en la demanda de minerales de China indica que la participación en el porcentaje de consumo destaca ampliamente en minerales como el hierro, que llegó a un 19,6% en 1990 y a un 92,5% en 2010. El impacto que la demanda tiene sobre lo internacional destaca en el cobre, el hierro y el zinc. El carbón, exponencialmente entra dentro de la categoría debido a que el proceso de industrialización está dirigido al desarrollo de una urbanización cada vez más predominante.

La energía originada del petróleo y gas natural agrupa una participación cada vez mayor en el consumo e importancia, de la cual destaca un 9,7%. En el ámbito alimentario se destacan alimentos como la soya, frutas, carne de vaca y pescado de la cual hay una mayor participación en la soya y pescado en la importación y exportación mundial.

China en la actualidad posee un posicionamiento económico a partir del flujo comercial desarrollado que le ha permitido ser uno de los referentes económicos de la actualidad, que después de Estados Unidos representa un 15% de alcance a nivel global. La CEPAL en la investigación realizada determinó que el impacto desarrollado por China ha generado un porcentaje de participación económica ligado a la demanda de minerales como el cobre, hierro y zinc, que en conjunto con el petróleo y gas natural han ejercido un mayor consumo e importancia a nivel mundial. Este punto indica que gran parte del desarrollo económico y posterior posicionamiento está fuertemente orientado a la explotación de recursos naturales. (P.1)

## **Rusia**

(Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, 2015) en el artículo “Rusia” indica lo siguiente:

El marco de las relaciones bilaterales que hay entre la Unión Europea y Rusia está sustentado por el Acuerdo de Colaboración y Cooperación UE-Rusia (PCA) de 1994. En mayo del 2008 El mandato de negociación para un Nuevo Acuerdo propuesto en mayo del 2008 está dirigido a generar un marco para las relaciones bilaterales con normas estables, predecibles y equilibradas dentro del comercio bilateral y la inversión.

El acuerdo establecido entre la Unión Europea y Rusia establece desde julio del 2008 hasta su estancamiento en el año 2012 que las relaciones institucionales entre ambos se desarrollan mediante cumbres anuales y reuniones del Consejo de Cooperación Permanente.

En agosto de 2012, Rusia se convirtió en el 156º país miembro de la OMC. Ello supuso la adopción por Rusia de compromisos de acceso a mercados, tratamiento de inversiones, tasas a la exportación y el resto de disciplinas OMC, abriéndose además la posibilidad de negociación de un acuerdo comercial preferencial con la UE, que sin la pertenencia a la OMC no sería posible.

La Unión Económica Euroasiática como una alianza constituida por Rusia, Bielorrusia y Kazajstán, Armenia y Kirguistán es una alianza comercial que debido a las dificultades de Rusia para cumplir los compromisos establecidos por la Unión Europea representa una alternativa en relación a los progresos del Comercio e Inversión, y la negociación del Nuevo Acuerdo. (P.1)

La participación de Rusia en los diferentes acuerdos comerciales del continente europeo indica estar acorde a trabajar mediante relaciones bilaterales que den apertura al desarrollo de la economía del país. La posición de este en torno a la Unión Europea lo ha movido a la búsqueda de socios en otros países que han dado lugar a la Unión Euroasiática para el cual Rusia puede ejercer un mayor cumplimiento que no se reflejaba con la Unión Europea.

### **Realidad nacional y local**

(Baquerizo , Barbery, & Ruz, 2010) en la investigación “El rol del comercio internacional en el crecimiento económico del Ecuador: Antecedentes y perspectivas” indica:

La posición del Ecuador como un país mono exportador, que basa el sustento económico propio con el cacao, banano y petróleo en relación a la ubicación que tiene gracias a la venta de la materia prima, hacia fuera lo convierte en un país dependiente de los países que adquieren esta materia prima. La diversificación de productos como el camarón, las flores y frutas tropicales se caracterizan por tener una escasa manufactura y carecer de ventajas diferenciales que beneficien la adquisición de los productos.

Ecuador es un país exportador de materias primas, para las que requiere de una tecnología adecuada que potencie la producción. La adquisición de la maquinaria de acuerdo a la condición económica del país ha producido una considerable problemática por no poseer la tecnología necesaria para producir de manera autónoma, lo que ha producido a su vez una dependencia de la tecnología extranjera y un abaratamiento de los productos exportados a otros países.

El comercio internacional se concibe como un medio mediante el cual los países intercambian la tecnología que Ecuador requiere para trabajar la materia prima. Esto denota un déficit en la balanza comercial que produce un crecimiento económico sustentado por el direccionamiento hacia el sector mediano y alto.

La instauración de acuerdos comerciales refleja una tendencia mediante la cual se produce la unión de diferentes países bajo acuerdos comerciales de mutuo beneficio, donde Ecuador ha participado con la firma de acuerdos y tratados que faciliten la exportación e importación de productos nacionales en el extranjero. Las preferencias están sustentadas en la disminución de aranceles pagados por bienes que ingresan a países determinados.

Los acuerdos propuestos parten de un proceso cuya dinámica consiste en seguir decisiones asociadas a reglas aplicadas de forma inmediata mediante la proposición de plazos y fechas establecidas por normas y estatutos. La iniciativa de firmar acuerdos que favorezca a ambas partes crea un ambiente de mayor seguridad y confianza en los negocios que celebran los organismos internacionales asociadas a estas prácticas tales como:

- Comunidad Andina de Naciones (CAN).
- Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI).
- Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica. Ecuador-Brasil
- Acuerdo de Complementación Económica. Ecuador-Chile
- Acuerdo de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas
- (ATPDEA). Estados Unidos-Comunidad Andina
- Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

Entre los antecedentes que encierran las reformas comerciales se parte de la década de los 70, donde el país seguía una política de carácter sustitutivo en torno a las importaciones. La industria nacional fabricaba bienes destinados para la importación, para los que fue necesaria una serie de medidas que facilitaran este objetivo.

A comienzos de los 90, se desarrolló una reducción de la franja arancelaria entre un 5 y 35%. Las medidas planteadas se caracterizan por la supresión de barreras no tarifarias, relacionadas a la ley de facilitación de exportaciones, que tenía como objetivo la reducción de medidas orientadas a la supresión de barreras.

El objetivo consistía en la reducción de los trámites administrativos para lograr la facilidad en las exportaciones. Entre otras leyes planteadas, se tiene la agilidad de los procesos de importación y exportación de la de aduanas. (P. 2 - 3 - 4).

El comercio internacional tiene una contribución significativa el desarrollo económico y social del Ecuador, tomando en cuenta, todo lo referente al proceso que ha ido superando en torno a la producción de materia prima y la dependencia de la tecnología extranjera. Hay un rol significativo en el crecimiento de la economía, gracias a la contribución que hay a la productividad total de factores.

Por ende, la instauración de acuerdos responde a las reglas estructuradas como a los plazos, fechas, normas y estatutos proporcionando un entorno de confianza donde se puedan desarrollar y concretar acuerdos favorables para ambas partes, lo que implica la búsqueda de acuerdos que puedan proporcionar una mayor factibilidad al país desde la aplicación de estrategias comerciales que se adapten a las condiciones que definen al país, ubicándolo desde una posición de ventaja.

### **Reforma curricular y la comercialización internacional**

La reforma curricular dentro del ámbito educativo posee un posicionamiento orientado a la esfera de lo elemental en el campo de la comercialización internacional. Por ende, la reforma curricular debe estructurar el contenido didáctico requerido para la enseñanza de lo concerniente a la materia.

La organización del contenido didáctico es de suma importancia para abordar la materia desde una óptica educativa, porque requiere de una estructuración objetiva del contenido propuesto, el cual debe estar

adaptado a las condiciones de la comercialización internacional que determina el presente. Esto conlleva que la definición de la reforma curricular esté acorde con lo propuesto por el enfoque global de la educación actual, motivo por el cual es indispensable generar un vínculo de reciprocidad entre la condición de la educación a nivel nacional y global.

### **La comercialización internacional en el quehacer de la Educación Básica**

En el ámbito de la educación básica, la comercialización internacional posee una aproximación orientada a las limitaciones que se ejemplifican en el traslado del rol educativo del docente hacia la estructura de las materias implicadas en el aula.

Por ello, de acuerdo a todo lo que la comercialización engloba en el panorama educativo de las instituciones deben proporcionar las herramientas didácticas que ayuden a superar las limitaciones orientadas al traslado de la teoría a la práctica, ya que la comercialización internacional está intercalada al campo económico, el cual experimenta una transformación indefinida que requiere que de la continua actualización del contenido aprendido en el aula.

### **La práctica de la comercialización internacional en la Unidad Educativa "Manuel Inocencio Parrales y Guale"**

En la Unidad Educativa "Manuel Inocencio Parrales y Guale", la comercialización internacional como materia de estudio posee limitaciones orientadas a la insuficiencia presente en herramientas educativas y propuestas que faciliten un mayor acercamiento al estudio objetivo de la materia, el cual requiere de una reestructuración a nivel

metodológico que promueva una aproximación real al objetivo propuesto por la institución.

## **Desarrollo socioeconómico**

### **Definiciones en torno al Desarrollo Socioeconómico**

(Eumed.net, 2012) en el artículo “Socioeconomía” indica:

La Socioeconomía en el contexto del desarrollo socioeconómico opera como un paradigma que entiende a la economía como una ciencia involucrada en la dimensión social y cultural, conformada por un conjunto de intereses dirigidos a comportamientos competitivos y mecanismos de decisión que, conformados por determinados valores, emociones, juicios y prejuicios, afinidades y condicionamientos que involucran directrices de mejoramiento desde lo social a lo económico. (P.1)

La perspectiva que nace del paradigma del desarrollo socioeconómico involucra a la economía como ciencia en problemáticas asociadas al mejoramiento de la sociedad mediante iniciativas de corte económico, cuyo objetivo radica en proporcionar mejores condiciones sociales para la vida de quienes conforman un determinado país.

(García, 2012) en el artículo “Desarrollo socioeconómico” indica:

Es la condición que asegura el goce y ejercicio de los derechos y garantías de los países e involucra un proceso orientado a un modo de vida determinado por los individuos que lo conforman. Por ende, implica el mejoramiento indefinido de las condiciones de vida originarias de los países. (P.1)

El desarrollo socioeconómico se entiende como una situación en la cual se lleva a cabo la práctica de derechos y garantías enfocadas en el alcance de una mejoría en la calidad de vida de los individuos que conforman un país, ya que engloba condiciones sociales y económicas dirigidas al alcance de este objetivo.

## **Historia**

(Rodríguez & Muñoz, 2010) en la investigación “Educación y desarrollo socio – económico” indica:

El antecedente histórico de desarrollo nacional y regional tiene su origen en el proceso que involucró a la revolución industrial. El desarrollo y crecimiento surgido a mediados del siglo XIX partió de un vínculo orientado a la industrialización que dio lugar al crecimiento económico. La primera revolución industrial orientada a la revolución tecnológica tiene su desarrollo en la segunda mitad del siglo XIX bajo el flujo de una sociedad agraria y rural a una industrial avanzada. La concepción determinista de la tecnología parte de la fuerza que hay en la empresa industrial privada. El contexto ligado al estado - nación ligado a la lógica del capitalismo industrial tiene como eje al imperialismo europeo. Las características que han conllevado a este proceso, nacen del interés por el poder y la riqueza de los estados autodenominados como "civilizados", quienes tenían una concepción del desarrollo tecnológico e industrial ligado al desarrollo económico. (P.84 – 85 – 86 – 87)

El contexto que engloba el desarrollo socioeconómico tiene como elemento de importancia referencial el auge de la revolución industrial, acontecimiento que marcó un precedente en la importancia de la industrialización como elemento de progreso económico. Por ello se

comprende al desarrollo generado a mediados del siglo XIX como el momento en que se pasa de la cosmovisión agraria a otra fundamentada en la revolución tecnológica, que es el punto de la historia en que se concibe el desarrollo del capitalismo industrial, que en la consolidación desarrolló con un eje en el imperialismo europeo.

El interés desarrollado de las mismas, contribuyó a inyectar poder económico en los países concebidos como civilizados mediante un enfoque de desarrollo tecnológico e industrial.

### **Realidad internacional**

(FAO, 2011) en la investigación “Análisis descriptivo del desarrollo económico y social en el mundo” indica:

La década de 1950 trajo consigo un aumento en la riqueza, productividad y el desarrollo tecnológico amparado bajo la sombra de la segunda revolución industrial, la cual no ha alcanzado un objetivo en términos de equidad social y económica a nivel global, lo que ha marcado una profunda desigualdad.

En 1970 y en las dos décadas posteriores el desarrollo humano ha incrementado en términos de salud, educación, ingresos y en los procesos democráticos, a pesar de ello, la problemática no ha logrado ser resuelta de manera sustancial, porque la inestabilidad se ha seguido produciendo. Según el Índice de Desarrollo Humano el progreso educativo y de salud se ha sostenido en la disparidad entre países, produciendo un desequilibrio que no convierte a la salud y la educación en algo accesible para todos.

En 1980, la desigual distribución de ingresos se ha agudizado en un espectro más amplio de países. En Asia oriental y el Pacífico esta ha

empeorado mucho más que en décadas anteriores, debido a la brecha cada vez más grande que hay entre el entorno rural y urbano derivado del rápido crecimiento industrial, el indefinido aminoramiento de la agricultura y una mayor desigualdad salarial.

En África Subsahariana, el aumento de la desigualdad evidenciado en la década de los 80 se ha reducido dando apertura al crecimiento económico.

América Latina y el Caribe actualmente consta con el índice de Gini más alto de todas las regiones, producto del gasto público y políticas sociales focalizadas. Respecto a la igualdad de género en educación, en las últimas décadas la escolaridad ha aumentado a mayor velocidad entre las niñas que entre los niños en enseñanza primaria y secundaria.

El uso de tecnologías e internet en los países desarrollados y no desarrollados ha aumentado un 40% junto al número de personas con acceso telefónico en un 35%.

Dentro de los derechos humanos, la democracia y la libertad de elegir son retos necesarios para su consecución. En cuanto a la democratización, los países con IDH bajo han registrado los mayores progresos ya que ninguno era democrático en 1991, mientras que, en el 2008, llegaron a serlo cerca de un tercio (PNUD, 2010).

En lo que respecta a la libertad a elegir, destacar que, si bien la mujer ha logrado avanzar hasta ocupar cargos públicos de tanta importancia como jefaturas de Estado y sillones parlamentarios, los datos sugieren que aún la presencia femenina a escala local es baja. Los indicios de empoderamiento orientados a la expresión de las opiniones y los valores en relación a las instituciones encierran el ejercicio del poder

que permiten los estados democráticos y descentralizados que han formado parte de la India, América Latina y El Caribe.

A pesar de ello todavía se observan dificultades en la participación, democratización y descentralización, grandes dificultades para la participación y, pese a la democratización y la descentralización, el avance en la protección de los derechos humanos ha encontrado obstáculos.

De acuerdo al informe del Banco Mundial en el 2010, 1,200 millones de personas viven con una renta máxima de un dólar diario, que refleja que todavía existen partes del mundo donde aproximadamente 1.200 millones de personas viven en extrema pobreza. El último informe del Banco Mundial (2010) calcula que, a pesar de las mejoras en las últimas décadas, casi 1.200 millones de personas viven actualmente con una renta máxima de un dólar diario. (P. 2 - 10)

En la mitad del siglo pasado, la riqueza y productividad ha incrementado bajo el amparo del desarrollo tecnológico impulsado por la revolución industrial, mediante la cual, se han producido cambios significativos en la calidad de vida del actual mundo globalizado.

El objetivo propuesto de mejorar la calidad de la salud y educación se ha enfrentado a las limitaciones profundamente marcadas de la desigualdad en países de América Latina, El Caribe, ciertas partes de Asia y África, pero muy a pesar de ello los diferentes programas de intervención que buscan la mejora de las condiciones sociales y económicas han cristalizado procesos lentos de transformación, a través de los que se ha logrado pulir cierta desigualdad, lo que va de la mano con el uso de las tecnologías, que ha producido que todos los rincones del mundo entero esté cada vez más interconectado.

Por ende, la observación realizada por el Banco Mundial de la situación socioeconómica del mundo indica que a pesar de producirse mejoras en ciertos aspectos ligados a la equidad todavía existe una brecha que divorcia las oportunidades de los países de primer mundo con los socioeconómicamente desiguales, punto que requiere de una transformación indefinida para coartar las problemáticas que afectan al mundo globalizado.

### **Casos sobre el desarrollo socioeconómico en otros países**

#### **Brasil**

(Crecimiento y desarrollo, 2016) en el artículo “Escenario Socio-Económico de Brasil” indica:

A partir de la lógica que encierra el mercado internista y la intervención de los diferentes gobiernos del país, se han producido dificultades en el logro de la mejora de la calidad de vida de las clases bajas y medias, la obstaculización se produce por el bajo nivel de crecimiento económico e inflacionario que ha afectado a Brasil en los años recientes. La búsqueda de la acumulación que busca generar una mayor producción, empleo y mejoras socioeconómicas, parte de un ajuste en el incremento fiscal de los ingresos, mediante el control de gastos que se logra a través de reglas que mejoren los beneficios de la seguridad social, que derivarían en el seguro contra el desempleo, la reducción del gasto tributario y el subsidio. (P. 1 – 2).

A pesar de ello, el intento de alcanzar esta mejora ha sufrido diversas dificultades, que impiden que se produzca el superávit necesario para lograr la estabilización macroeconómica y microeconómica. Por esta razón, las tasas de desempleo evidencian una cantidad del 8%. La

inflación se encuentra cerca del 13% anual junto a la tasa de interés y la devaluación supera el 50%.

La restricción crediticia que imponen los bancos privados, desarrollada el año 2013, en relación a la caída del 28% de los créditos del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) y la relación que hay con el estancamiento de los créditos para vivienda otorgados por el banco hipotecario federal afecta directamente a la inversión y el consumo, lo que afecta directamente a las pequeñas y medianas empresas.

El contexto político en Brasil y el bajo alcance de objetivos que fomenten la equidad social y económica ante de la problemática que involucra a los diferentes gobiernos del país, donde no se ha logrado mejorar las condiciones de la clase media y baja, ni proporcionar el acceso a una educación y nivel de vida adecuado, lo que cristaliza y perpetra una brecha de marginalidad que involucra al país en problemas de mayor magnitud. Desde el incremento fiscal y el control de los gastos tienen como objetivo desarrollar una mejor oportunidad y accesibilidad hacia la seguridad social. Sin embargo, no ha logrado resolverse de manera general la inestabilidad asociada al desempleo, inflación y devaluación.

## **China**

(Fanjul, 2013) en el artículo “Hacia un nuevo modelo de crecimiento chino” indica:

El incremento de la economía china se desarrolla a través de las exportaciones e inversiones. El modelo que plantea la economía del país tiene por objetivo sustentar un crecimiento basado en el equilibrio y la

sostenibilidad proyectado a largo plazo. El equilibrio tiene por objeto las consecuencias que tiene en China y la economía internacional.

Más del 40% del PIB está orientado a la inversión, la producción industrial ocupa un 50% del mismo. La tasa de ahorro en los hogares es elevada, el consumo posee un 35% del PIB, con una participación baja en relación a los otros países. en relación con la mayoría de los países.

La economía china está estructurada de tal manera que tiende a producir una fricción en la economía internacional, destacando la producción autónoma de la mayoría de lo que consume y lo que queda se direcciona a la exportación. Bajo esta lógica desarrolla un superávit incrementado, en la balanza por cuenta corriente, destinada a la transferencia de un volumen determinado del capital exterior.

El cambio particularmente motiva el consumo y un menor ahorro, lo que produce un impacto en la calidad del servicio social básico, encabezado por la educación y sanidad.

El ciudadano chino tiene que desarrollar una preocupación, en relación al riesgo que enfrenta dentro del gasto sanitario, como el riesgo relacionado al ahorro, que tiene una relación con la financiación de la educación para los hijos. La igualdad y prudencia evidenciada en la transformación de China, da apertura a los diferentes cambios que se van generando. Para ello, en el año 2010, las importaciones han tenido un incremento del 38%, que está por encima de las exportaciones en un 31,3%.

El superávit ha enfrentado un descenso hasta 181,100 millones de dólares contrariamente a los 196,100 millones de año 2009. El saldo cuenta corriente en la balanza de pagos también ha enfrentado una reducción, produciendo que el yuan tenga una leve visibilidad frente al

dólar. El año 2010 marcaba una tendencia que se ha incrementado con el paso de los años, produciendo reformas estructurales orientadas a una menor exportación de la requerida para el crecimiento.

El conjunto de aspectos orientados a la política económica se relaciona ampliamente con el empuje que requiere el cambio estructural perseguido, que consiste en un aumento del salario mínimo, subvenciones del consumo de productos en zonas rurales y la extensión de los sistemas de Seguridad Social.

El reequilibrio de la economía se caracteriza por una convivencia de carácter incipiente, que supera la realidad china y encierra la economía internacional. Por ello es un desafío para las empresas extranjeras quienes deben abrirse a la búsqueda de nuevos nichos de mercado mediante la creación de oportunidades ligadas a los servicios médicos, financieros, turismo, bienes de consumo, estudios entre otros, que en China se va a cristalizar mediante el crecimiento y cambio de modelo que impulsa el consumo. (P. 1 – 3).

Desde la concepción política y económica particular, que engloba un proceso individualizado, se desarrolla una concepción de la economía china como una estructura que se orienta a la economía internacional, orientando la producción y a la exportación, que ha logrado aumentar una mayor respuesta hacia el desarrollo económico y social nacional, que ha generado de cierta manera que no haya una equiparación en las negociaciones con países extranjeros, ya que gran parte de lo producido es de consumo interno, y lo restante es dirigido hacia la exportación. Por ende de forma particular se motiva un consumo y ahorro menor del impacto en la calidad general del servicio, educación y sanidad.

## Estados Unidos

(Los sistemas políticos y socioeconómicos, su importancia, 2010)  
En el artículo “Estados Unidos aspectos políticos, económicos y sociales” indica:

Estados Unidos como una potencia de importancia es la federación con mayor antigüedad en el mundo. La economía de los Estados Unidos es una economía mixta capitalista caracterizada por una abundancia de recursos naturales, una infraestructura y productividad grande. Según lo que caracteriza al Fondo Monetario Internacional, el PIB del país es de US\$14,4 billones y constituye un 24% del Producto Mundial Bruto, donde el 21% ingresa como poder adquisitivo. En el 2008 este era un 5% menor al PIB de la Unión Europea, el país posee un decimoséptimo PIB per cápita nominal y uno sexto PIB (PPA) per cápita más alto del mundo. (P. 1 – 3).

El país está posicionado en un lugar del Índice de Competitividad Global, y es el importador de bienes mejor posicionado a nivel internacional y consta como tercero en términos de exportación. La exportación per cápita es baja para lo que generalmente concibe un país desarrollado. En 2008, el total de la balanza comercial estadounidense era de 696 mil millones de dólares. En 2009, el producto mayormente importado y exportado es el auto. Países como México, Canadá, China, Japón y Alemania figuran como los principales socios comerciales. A principios del 2010 este supera la deuda de China con 34.200 millones de dólares.

Desde el contexto social, la educación pública está regulada por los gobiernos locales y estatales, a través del Departamento de Educación de Estados Unidos, la educación es obligatoria en los niños de seis a siete

años hasta los dieciocho años. El 12% se hallan inscritos en escuelas privadas, mientras un 2% recibe educación dentro del hogar.

Las diferentes instituciones privadas y públicas de educación superior, al igual que los colegios comunitarios practican políticas de admisión abierta. Las personas que son mayores a 25 años constan como el 84,6% graduado de la escuela secundaria, el 52,6% asiste al colegio. El 27,2% obtiene licenciaturas y el 9,6%, títulos de posgrado. La tasa de alfabetización es de un 99%, por lo que la ONU le asigna un índice de educación de 0,97, el 12% más alto en el mundo. También destaca como pionero en la innovación científica y tecnológica, desde el siglo XIX.

Es un pionero también en el desarrollo del Internet y gran parte de los ingresos están destinados a la investigación y desarrollo científico, el país posee bienes de consumo de alta tecnología y la mitad de los hogares cuentan con acceso a Internet.

Estados Unidos está caracterizado como el principal potencial económico del mundo durante mucho tiempo, que ha tenido una influencia predominante en el ámbito científico y tecnológico que ha logrado posicionarlo como un referente a nivel mundial. La economía estadounidense está orientada a la obtención de recursos naturales, que representan en gran parte la producción del país.

### **Realidad nacional y local**

(Fander & Juan, 2015) en la investigación “Un balance del desarrollo económico y social ecuatoriano” indica:

Ecuador en torno a su historia posee una división por etapas de acuerdo al desarrollo económico. Encierra periodos en torno a la exportación de productos primarios que comienza con la etapa del

cacao, que tuvo apogeo hasta la Primera Guerra Mundial. Luego tenemos el banano, producto que experimentó una bonanza de año 1948 al 1965 seguido de un estancamiento y como último el petróleo, que tuvo un auge de 1972 a 1982, luego de una crisis incrementada por la crisis financiera del 90 que dejó una inestabilidad que perdura hasta la actualidad. De acuerdo a cifras del Banco Central del Ecuador, los productos primarios formados por recursos naturales renovables y no renovables como petróleo, banano, plátano, café, cacao, abacá, camarón, madera, atún, pescado, flores naturales no poseen una participación predominante en ventas al exterior, el país todavía se especializa en la venta de estos productos, que en el año 2004 encerraron un porcentaje del 79%. (P. 1 – 3).

El problema de la deuda arranca de las implicaciones que tiene con el desarrollo y potencial del país, generando que la deuda pública externa como un factor de desequilibrio de la economía. La renegociación y el pago comprometido vinculados a esquemas como los desarrollados por el Plan Baker en la década del 80 y el Plan Brady que decayó durante la crisis de 1999, fueron vínculos de donde se cala la inestabilidad económica del país.

El coste socioeconómico de la crisis perpetrada durante su presidencia produjo una revuelta social y militar que lo forzó a dejar el cargo, dejando un país sumido en el fenómeno de El Niño, la falta de responsabilidad financiera y la corrupción. El liderazgo del Banco Central decayó produciendo una quiebra del 50% y el bloqueo del flujo internacional del capital produjo una caída mayor de un 7%, lo que llevó a producir la dolarización para el año 2000.

Posteriormente el vicepresidente Gustavo Noboa asume la presidencia que luego tendrá Lucio Gutiérrez quien caería generando la

ruptura institucional del país. La educación en este contexto también está influenciada, por ende, varía de acuerdo a los diferentes grupos sociales. Los habitantes que forman parte de las zonas urbanas de 24 años y más de edad tienen en promedio 8,7 años de escolaridad formal, el grupo rural cumple un 4,9.

En los indígenas el grado medio de escolaridad es de 3,3, y en las mujeres es de 7,1, por debajo del promedio nacional de 7,3. Esto refleja que los sectores mayoritariamente favorecidos son los que engloban el género masculino, blanco y el sector medio y alto de la sociedad urbana, mientras que los grupos que encierran las zonas rurales, indígenas, mujeres y los grupos pobres de la sociedad.

El desarrollo social y económico del Ecuador tiene como eje referencial la exportación de materia prima, para la cual el país ha experimentado limitaciones orientadas a la falta de la tecnología apropiada para producir productos sin la necesidad de la tecnología extranjera. Por ello, la comprensión de este fenómeno arranca con la producción del cacao, en el auge de la Primera Guerra Mundial, para continuar con el banano y el petróleo. A partir de la crisis desarrollada en la década de los 90, la economía ecuatoriana ha tenido el reto de superar las limitaciones de las crisis generadas.

### **Reforma curricular**

La reforma curricular en el campo del desarrollo socioeconómico, encierra una cantidad de variaciones en relación a la implantación de la materia dentro de la enseñanza como de los factores que conlleva la actualización educativa en el ámbito educativo global. En ello, un adecuado desarrollo socioeconómico influye positivamente en la calidad educativa, que está estructurada por la reforma curricular.

## **El desarrollo socioeconómico y su influencia en la Educación Básica**

El desarrollo socioeconómico en la realidad de la Educación Básica tiene una influencia predominante porque de la equidad de las condiciones sociales y económicas depende el sostenimiento de las instituciones educativas y de la educación propiamente hablando.

Debido a ello, el desarrollo socioeconómico es un factor importante para el alcance de los estándares que requiere una educación integral e innovadora, lo que convierte a este elemento en un factor de influencia en el alcance de los estándares educativos de calidad que definen a la educación a nivel global.

Por este motivo se entiende como un factor importante en el desarrollo del sistema educativo, porque contribuye a estimular un mejor aprendizaje. Está vinculado con el desarrollo de las habilidades y capacidades para llevar y adquirir el aprendizaje. En el ámbito educativo el desarrollo socioeconómico facilita la adquisición de potencialidades ligadas al aprendizaje educativo.

Por esta razón, se entiende su influencia como un incremento de la producción y productividad de un mejor rendimiento educativo, ya que las instituciones tienen la posibilidad de adquirir la implementación requerida para complementar la educación en el aula. Desde el ámbito didáctico el desarrollo socioeconómico le permite al estudiantado integrar las herramientas educativas necesarias para llevar a cabo los objetivos académicos.

## **La práctica del desarrollo socioeconómico en la "Manuel Inocencio Parrales y Guale".**

Las condiciones sociales y económicas que engloban a la unidad educativa enfrentan limitaciones ligadas a la poca apertura y desarrollo de las herramientas que permitan el desarrollo de una educación integral. Por ello, en la Unidad Educativa "Manuel Inocencio Parrales y Guale" se evidencia limitaciones ligadas a la instauración de procesos educativos de carácter integral, los cuales están influidos por las condición social y económica presentes, que requieren de una resolución que proporcionen una apertura a una mejor calidad educativa dentro de la institución.

### **Fundamentaciones**

#### **Filosófica**

(Universidad Autónoma de México, 2012) En la investigación "Principales teorías sobre comercio internacional" indica:

Desde el ámbito filosófico, la teoría de la ventaja absoluta propuesta por Adam Smith, en el campo de la economía moderna manifiesta la importancia que el libre comercio tiene dentro de la riqueza de toda nación, bajo la lógica del jefe de familia que evita producir en casa, un bien que tuviera un costo superior al de la compra. Por ello se define a la ventaja absoluta como la producción de un bien a un costo minoritario en términos de unidades de trabajo. (P. 12)

Mediante la teoría el autor propone una concepción del comercio internacional desde una perspectiva que sea rentable para las partes involucradas, la ventaja absoluta comprende que hay una necesidad de especializar el bien ofrecido para que sea eficiente y estimule una mejor

producción. La especialización que encierra el aumento en la producción de los bienes indica que los exportadores deben tener una ventaja absoluta sobre los competidores extranjeros.

La fundamentación bajo la cual se sustenta la importancia de la filosofía dentro del estudio de la comercialización internacional encierra como eje las aportaciones que diferentes teóricos han realizado en torno a la relación de los países desde la perspectiva económica necesaria para fortalecer una mayor calidad desde el ámbito social y económico. Por ende, desde esta perspectiva se plantea una rentabilidad que esté acorde a todas las partes que forman parte de la interacción económica motivando una mayor producción de bienes que produzca una ventaja sobre los competidores.

(Universidad Autónoma de México, 2012) Continúa:

Por ende, la fundamentación filosófica aplicada a la conceptualización del autor comprende un campo de estudio ligado a la teoría pura y monetaria. La primera teoría plantea el análisis de su valor orientado al intercambio internacional. El enfoque explica y predice los acontecimientos que puedan desarrollarse. La teoría plantea que la evolución del comercio internacional se realiza en torno a las variables que pueden operar desde una concepción orientada al tema investigado. La teoría determinante en torno a la evolución del comercio internacional, parte del desarrollo de variables que permitan manejar y dirigir las situaciones en torno al tipo de actividad comercial. (P. 13)

El análisis del bienestar, que se profundiza desde esa óptica encierra la investigación de los efectos que involucran a la demanda, junto a la aplicación de los principios monetarios que se orientan al intercambio internacional.

El análisis del proceso se orienta al uso de instrumentos monetarios, cambiarios y financieros, que buscan contrarrestar los efectos del desequilibrio de la balanza de pagos en la duración, amplitud e intensidad.

La concepción que tiene la filosofía de la comercialización internacional parte del estudio de las teorías que engloban a la economía política, para el cual, se establecen teorías que puedan explicar la relación que tienen los acuerdos económicos entre naciones, punto del que se sustenta la importancia que tiene la comprensión de estas relaciones en la comercialización internacional. El estudio de los efectos que tiene la demanda en relación al intercambio comercial y financiero tiene como objetivo dilucidar y despejar las mejores formas de aplicación que puedan desarrollarse del tema propuesto.

### **Psicológica**

(Cano, 2012) En el artículo “Economía conductual o psicológica” indica:

Desde el punto de vista de la psicología se puede desarrollar una aplicación hacia la rama de la economía psicológica, que aborda desde la psicología una profundización del comportamiento económico del hombre. También denominada, economía conductual, está formada por la integración de la economía y la psicología, mediante el estudio de las limitaciones orientadas a las problemáticas ligadas al comportamiento. (P. 8)

Esta rama de la economía aplicada al comportamiento involucra la esfera social, humana, cognitiva y emocional en relación a las decisiones reflejadas por el mercado y la distribución de los recursos, las cuestiones entre las que se clasifica encierra lo siguiente:

- **La racionalidad limitada de los seres humanos:** Se produce como resultado de las limitaciones cognitivas que en el ser humano dificultan la resolución de problemas.
- **Una voluntad limitada de los seres humanos:** Se produce cuando la toma de decisiones es realizada por diferentes agentes económicos que no están de acuerdo a los intereses pactados a largo plazo.
- **Intereses limitados:** Se genera porque los seres humanos toman decisiones en las cuales sacrifican sus propios beneficios en pro de ayudar a otros, que los afecta económicamente.
- **Modelos de economía conductual:** Está integrado por la psicología y la teoría económica clásica.

La práctica de la psicología como ciencia orientada al estudio de la conducta humana tiene una aplicación en la comercialización internacional desde el ámbito económico para el cual recibe el nombre de “economía psicológica” cuya profundización radica en el estudio del comportamiento económico del hombre, que engloba elementos ligados a como este responde desde su comportamiento con todos los elementos que encierran el fenómeno económico e implica las limitaciones que engloban al hombre desde la cuestión social, humana, cognitiva y emocional.

(Cano, 2012) en el mismo artículo continúa:

La definición mejor comprendida del término tiene como referencia la concepción de la economía conductual como la ciencia orientada al estudio y profundización del comportamiento humano en relación a la riqueza y escasez, que parte de un desarrollo teórico ligado a los paradigmas económicos predominantes de la mente humana.

(P. 3)

Por ende, la economía orientada al comportamiento propone un acercamiento a la teoría de la racionalidad limitada que postula que las personas que toman decisiones se optimizan a sí mismas mediante la satisfacción. Fuera del ámbito los teóricos críticos de lo que propone la teoría indican que el resultado y la conclusión no cumplen con los requerimientos.

La rama por otra parte argumenta su utilidad enfocando la importancia de los experimentos desde la subjetividad y la aplicación que puede ser útil. Los economistas conductuales plantean que el modelo revisado no logra predicción que los modelos tradicionales, y que, bajo su concepción, por ende, fallan.

El estudio de las limitaciones conductuales que tiene el hombre en relación a la economía da como resultado una mayor profundización de los paradigmas económicos, ya que estos, encierran la interacción que el hombre tiene con los elementos que engloban a la economía, que en el ámbito de la comercialización internacional parten del estudio de este y de los factores que engloban las teorías que operan en la definición y superación de los modelos tradicionales asociados a la economía.

## **Legal**

### **Constitución Política del Ecuador (2008)**

Artículo 26. La educación superior tendrá como base los niveles precedentes y comprender la formación profesional y de postgrado. La ley especial establecerá la coordinación e integración de las instituciones del nivel de educación superior, sus relaciones con los demás niveles y modalidades, el régimen, organización y demás características de las distintas clases de institutos de educación superior, de los estudios que en ellos se cursan y de los títulos y grados que otorguen y las obligaciones de orden ético y social de los titulados.

Artículo 27. La educación superior tendrá los siguientes objetivos:

1. Continuar el proceso de formación integral del hombre, formar profesionales y especialistas y promover su actualización y mejoramiento conforme a las necesidades del desarrollo nacional y del progreso científico.
2. Fomentar la investigación de nuevos conocimientos e impulsar el progreso de la ciencia, la tecnología, las letras, las artes y demás manifestaciones creadoras del espíritu en beneficio del bienestar del ser humano, de la sociedad y del desarrollo independiente de la nación.
3. Difundir los conocimientos para elevar el nivel cultural y ponerlos al servicio de la sociedad y del desarrollo integral del hombre.

Artículo 28. Son institutos de educación superior, las universidades, los institutos universitarios pedagógicos, politécnicos, tecnológicos y colegios universitarios y los institutos de formación de oficiales de las Fuerzas Armadas; los institutos especiales de la formación docente, de bellas artes y de investigación; los institutos superiores de formación de ministros del culto; y, en general, aquellos que tengan los propósitos señalados en el artículo anterior y se ajusten a los requerimientos que establezca la ley especial.

Artículo 29. El ingreso a la docencia en la educación superior hará siempre mediante el sistema de concursos en la forma en que lo determinen la ley especial y los reglamentos respectivos.

Art. 343.- establece un sistema nacional de educación que tendrá como finalidad el desarrollo de capacidades y potencialidades individuales y colectivas de la población, que posibiliten el aprendizaje, y la generación y utilización de conocimientos, técnicas, saberes, artes y cultura. El

sistema tendrá como centro al sujeto que aprende, y funcionará de manera flexible y dinámica, incluyente, eficaz y eficiente.

El sistema nacional de educación integrará una visión intercultural acorde con la diversidad geográfica, cultural y lingüística del país, y el respeto a los derechos de las comunidades, pueblos y nacionalidades.

### **Ley Orgánica de Educación Intercultural**

Art.31.- literal d. Elaborar estrategias de mejora continua del área pedagógica incluyendo el desarrollo profesional de directivos y docentes.

Art. 43.- Nivel de educación bachillerato. - El bachillerato general unificado comprende tres años de educación obligatoria a continuación de la educación general básica.

Tiene como propósito brindar a las personas una formación general y una preparación interdisciplinaria que las guíe para la elaboración de proyectos de vida y para integrarse a la sociedad como seres humanos responsables, críticos y solidarios.

Desarrolla en los y las estudiantes capacidades permanentes de aprendizaje y competencias ciudadanas, y los prepara para el trabajo, el emprendimiento, y para el acceso a la educación superior. Los y las estudiantes de bachillerato cursarán un tronco común de asignaturas generales y podrán optar por una de las siguientes opciones:

- a. Bachillerato en ciencias: además de las asignaturas del tronco común, ofrecerá una formación complementaria en áreas científico-humanísticas; y,
- b. Bachillerato técnico: además de las asignaturas del tronco común, ofrecerá una formación complementaria en áreas

técnicas, artesanales, deportivas o artísticas que permitan a las y los estudiantes ingresar al mercado laboral e iniciar actividades de emprendimiento social o económico. Las instituciones educativas que ofrezcan este tipo de bachillerato podrán constituirse en unidades educativas de producción, donde tanto las y los docentes como las y los estudiantes puedan recibir una bonificación por la actividad productiva de su establecimiento.

En cumplimiento de este mandato, la LOEI en su artículo 67 crea el Instituto Nacional de Evaluación Educativa (INEVAL), como una instancia independiente del Ministerio de Educación, “con autonomía administrativa, financiera y técnica”. Finalmente, el Reglamento a la Ley, en los artículos que van del 14 al 22, estipula las competencias relacionadas a la evaluación específicas del Mineduc y del INEVAL, y establece los mecanismos que permitirán que ambas instituciones se interrelacionen de manera productiva.

Así, el Mineduc, como rector del sistema educativo, debe definir las políticas públicas de evaluación educativa y rendición social de cuentas, y establecer estándares e indicadores de calidad educativa. El INEVAL, por su parte, debe construir instrumentos de evaluación referidos a los estándares e indicadores de calidad educativa, y aplicarlos a los actores del sistema nacional de educación.

## **CAPITULO III**

### **METODOLOGÍA, PROCESO, ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

#### **Diseño metodológico**

El proyecto cuenta con un enfoque metodológico, que se basa en los paradigmas cuantitativo y cualitativo. El cuantitativo, (Monje, 2011). Lo define como “una la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamientos, regularidades y comprobar teorías”. (P. 32)

Ello significa, que este enfoque emplea la medición numérica de las variables como método de recolección de datos, y a través de la estadística, se analizan los resultados para, acertar la propuesta más adecuada para solucionar el problema en el que se investiga. Se utilizará este enfoque, al momento de hacer las encuestas a la muestra poblacional, conformada por docentes de la institución educativa de tercero de bachillerato de la Unidad Educativa Manuel Inocencio parrales y Guale, del cantón Jipijapa en la provincia de Manabí, en el periodo 2016– 2017.

Sobre el enfoque cualitativa (Buendía, 2011). manifiesta que “El enfoque cualitativo, busca la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o elaborar preguntas de investigación en el proceso de interpretación y comprensión”. (P. 20). En el enfoque cualitativo se reseña la relación directa con el objeto de investigación, el mismo puede ser interpretación.

En la presente investigación se empleará este enfoque, por medio de la entrevista que se va a realizar a las autoridades de la institución

educativa, donde se explicara y analizaran las variables que componen la problemática presentada y a través de los resultados obtenidos, se presentara una solución al problema desde una perspectiva pedagógica apropiada al contexto educativo de la institución donde se desarrolla la investigación.

### **Tipos de investigación**

Los tipos de investigación que emplearan en este proyecto son:

- Investigación descriptiva
- Investigación bibliográfica
- Investigación de campo

La presente investigación es de tipo descriptiva, que es aquella que, intenta caracterizar el fenómeno, su funcionamiento actual, y relaciona todas sus partes o componentes. Los estudios descriptivos según (Hernández, 2013). “sirven para analizar como es y cómo se manifiesta un fenómeno y sus componentes”. (P. 16). En ella se observa y se describen las variables de la manera que se presentan en su ambiente, en este caso el contexto educativo. Su metodología es fundamentalmente descriptiva, aunque puede valerse de algunos elementos cuantitativos y cualitativos.

En la realidad respecto a la influencia del conocimiento de la comercialización internacional en el desarrollo socioeconómico, en los estudiantes de tercero de bachillerato especialización comercialización y ventas de la unidad educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale, del cantón Jipijapa en la provincia de Manabí, durante el periodo 2016 – 2017.

Se aplicará la investigación bibliográfica o documental definida por (Hernández, 2013) como “un análisis de la información escrita sobre una

determinada cuestión”. (P. 27). En la investigación bibliográfica, el investigador utiliza diferentes materiales bibliográficos como pueden ser revistas, libros, registros, documentos históricos y archivos entre otros que sustentan teóricamente los conceptos y términos utilizados, que fundamentan la investigación. En este estudio se revisaron diversos textos que abarcan temas relacionados con el conocimiento de la comercialización internacional y el desempeño escolar. La síntesis del material bibliográfico constituyó la base de la fundamentación teórica del presente proyecto de investigación.

Además, se utilizará de la investigación de campo, entendida por (Rodríguez, 2011) como aquella que “se efectúa en el lugar y tiempo en que ocurren los fenómenos y procesos objeto de estudio” (P. 21)

Todo ello permitirá que, a través de esta investigación, el investigador alcance recolectar los acontecimientos directamente del lugar en donde estos ocurren, los mismos serán interpretados por el investigador, respetando la ética de las investigaciones. En este proyecto, se emplea la investigación de campo debido a que se efectuó el reconocimiento directo del problema en la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale, del cantón Jipijapa en la provincia de Manabí. Lugar donde se aplicarán encuesta y entrevista a los sujetos de esta institución educativa.

## **Población y muestra**

### **Población**

La población representa todo quienes forman parte del objetivo a estudiar, en este caso la población está formada por autoridades, maestros y estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale, del cantón Jipijapa en la provincia de Manabí de la Carrera Comercialización y Ventas.

Para el presente trabajo se empleará el detalle de la población solo de los estudiantes del Tercero de Bachillerato de la Especialización Comercialización y Ventas que se encuentra conformada 2 Autoridades de la Institución, 8 Docentes, 28 estudiantes del paralelo A y 20 del paralelo B.

**Cuadro N° 1 Población**

<b>Ítem</b>	<b>Estrato</b>	<b>Población</b>
<b>1</b>	Autoridades	2
<b>2</b>	Docentes	8
<b>3</b>	Estudiantes	48
<b>Total</b>		<b>58</b>

**Fuente:** secretaria de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

### **Muestra**

(García, 2013) Desde su documento sobre los Materiales educativos para el apoyo de la enseñanza, indica que:

La muestra es una parte representativa que se obtiene de un conjunto para estudiar las inferencias y las características de un problema, la muestra se la utiliza para analizar el total de un conjunto investigado, en vista de que la resolución del problema impide como tal el análisis del conjunto total. (P. 12)

De esta manera, en este caso la población no supera la cantidad de 100 integrantes, NO se aplica fórmula, por lo tanto, se tomará una muestra estratificada que será la misma que la población, que se encuesta distribuida enfocada solo en la especialización de comercialización y ventas del tercero de bachillerato.

**Cuadro N° 2 Muestra**

Ítem	Estrato	Población
1	Autoridades	2
2	Docentes	8
3	Estudiantes	48
<b>Total</b>		<b>58</b>

Fuente: Secretaría de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
Elaborado por: Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Cuadro N° 3 Operacionalización de las Variables**

VARIABLES	DIMENSIÓN	INDICADORES
Comercialización Internacional Variable Independiente	Definiciones en torno a la Comercialización Internacional	Historia sobre la Comercialización Internacional
		Técnicas de la Comercialización Internacional
	Realidad Internacional sobre la Comercialización Internacional	Casos sobre la Comercialización Internacional en otros países
	Realidad nacional y local sobre la Comercialización Internacional	Reforma Curricular y la Comercialización Internacional
		La comercialización Internacional en el quehacer de la Educación Básica.
		La práctica de la comercialización internacional en la Unidad Educativa "Manuel Inocencio Parrales y Guale"
Desarrollo Socioeconómico Variable Dependiente	Definiciones en torno al Desarrollo Socioeconómico	Historia entorno al Desarrollo Socioeconómico
	Realidad Internacional sobre el Desarrollo Socioeconómico	Casos sobre el Desarrollo Socioeconómico en otros países
	Realidad nacional y local sobre el Desarrollo Socioeconómico	Reforma Curricular
		El Desarrollo Socioeconómico en el quehacer de la Educación Básica.
		La práctica del desarrollo socioeconómico en la "Manuel Inocencio Parrales y Guale".

Elaborado por: Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

## Métodos de investigación

Los métodos de investigación elegidos para el proyecto son los siguientes:

1. Método empírico: Es un modelo que se ejecuta según la experimentación y la lógica empírica, que en relación a la observación de fenómenos y el análisis estadístico es el mayormente empleado en el ámbito investigativo. La utilidad de este método en la investigación presente está en que mediante la observación de los fenómenos se puede trabajar en la búsqueda de resultados concretos que integren la información recolectada de la investigación estadística.
2. Método teórico: Es un modelo formado por proposiciones demostradas o verificadas y desarrolladas a través de axiomas. Permiten a la investigación sintetizar la información teórica y producir el análisis respectivo que fomente la detección de principios generales bajo los cuales se defina la dirección de la investigación realizada.
3. Métodos estadísticos: Es un modelo encargado de la recopilación de datos numéricos, de su elaboración e interpretación. Está relacionado con diferentes grupos de elementos conformado por tendencias y generalidades. Permite a la investigación desarrollar la comprensión de la problemática estudiada a través del análisis de los datos numéricos.

Entre los métodos empíricos empleados en la investigación están: encuestas y entrevistas.

**Encuestas**, nos permite la comparación de los resultados entre los diferentes profesores, para obtener una información significativa sobre

nuestro objeto de estudio y al mismo tiempo nos permite abarcar un gran volumen importante de profesores a cuestionar.

En la consideración de (Ramírez & Rodríguez, 2010 ) manifiesta que “es una técnica de recogida de datos mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de individuos. A través de las encuestas se pueden conocer las opiniones, las actitudes y los comportamientos de los ciudadanos”. (P. 71)

Se utilizará un paquete estadístico para procesar, tabular y representar los resultados de la encuesta aplicada. Es necesaria esta técnica en la investigación, para la cual se elaboró un cuestionario, preciso, para aplicar a los actores principales como son los profesores de la unidad educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale, del cantón Jipijapa en la provincia de Manabí.

El contenido de la encuesta mediante la aplicación de cuestionarios abarca la medición de la influencia de los factores neurológicos en la calidad del desempeño escolar de los estudiantes.

**Entrevista.** Según (Vaquero, 2011). “Es la acción a desarrollar mediante una charla con una o varias personas con el objetivo de hablar sobre ciertos temas y con un objetivo determinado”. (P. 29). Se ejecuta mediante un dialogo entre dos o más personas en la cual se obtiene información que posteriormente será transcrita como texto y utilizando como fuente de investigación.

De esta se toman datos e información sobre el objetivo de estudio. En particular, las preguntas de la entrevista están encaminadas a conocer sobre el tratamiento de los factores neurológicos en el desempeño escolar de los estudiantes.

## Métodos teóricos

En esta investigación se utilizaron los siguientes métodos teóricos:

- ✓ Método deductivo: Es empleado para llevar a cabo el razonamiento desde las conclusiones generales, para desde allí partir de la explicación de los problemas relacionados con la comprensión de la comercialización internacional en el desarrollo socioeconómico de los estudiantes de bachillerato.
- ✓ Método inductivo: Facilita un análisis concreto de los fenómenos que integran la problemática relacionada a la comercialización internacional y su influencia en el desarrollo socioeconómico promoviendo el desarrollo de conclusiones generales y particulares desde el estudio de todas las variables que lo conforman.
- ✓ Método analítico: Este método permite a la investigación entender los fenómenos que componen los elementos lógicos y textuales, a través del análisis particular de cada elemento.
- ✓ Método sintético: Luego de la profundización fragmentada de cada elemento que integra la investigación, se produce una síntesis de la observación realizada, integrando los elementos lógicos y textuales, para de esta manera dar con la solución a las interrogantes planteadas en la investigación elaborando conclusiones que den con el conocimiento esencial del fenómeno estudiado.

Para el diseño de la guía didáctica sobre Comercialización Internacional se utilizará métodos lógicos, que permitan ordenar las actividades o acciones que la conforman, un proceso metodológico que gradúa la integración de las diferentes técnicas, actividades y acciones que conforman la guía.

El diseño de la guía se basa en la teoría general del aprendizaje desarrollada por David Kolb a principios de los años setenta. Destacado investigador quien desarrollo un modelo de aprendizaje basado en la experiencia activa y la observación reflexiva, o sea el pensamiento (Kolb, 2015).

Constituye una forma de aprendizaje, como resultado de la forma en que las personas perciben y luego procesan lo que han percibido. A través de dos formas de percepción, la experiencia concreta y las que perciben a través de la conceptualización abstracta y generalizaciones. Se utilizará esta forma de aprendizaje en el proceso de implementación de la guía.

La conformación e integración de las diferentes técnicas que conforman la Guía tiene por base el modelo de Kolb, encaminado a la percepción de los conocimientos a través de la experiencia concreta y las que perciben a través de la conceptualización abstracta y generalizaciones. Se utilizará esta forma de aprendizaje en el proceso de implementación de la Guía.

La conformación e integración de las diferentes técnicas que conforman la Guía tiene por base el modelo de Kolb, encaminada a la percepción de los conocimientos a través de la experiencia concreta. La estrategia se asienta en la percepción basada en experiencias concretas de los profesores, que proporciona la construcción de generalizaciones cognitiva en los estudiantes, acerca de la estimulación del desempeño escolar de los niños.

### **Métodos estadísticos**

Por medio del uso de los métodos estadísticos, el investigador podrá organizar y representar la información de manera más clara y

precisa, logra elaborar cuadros estadísticos y representación gráficas, que den con la interpretación y explicación de los fenómenos que involucran a la comercialización internacional y su influencia en el desarrollo económico de los estudiantes de bachillerato, para de esta manera lograr de forma clara y precisa con los resultados esperados.

### **Técnicas e instrumentos de investigación**

La investigación de este estudio, conto con la aplicación de las siguientes técnicas e instrumentos de investigación:

- La observación ya que es de gran importancia, nos permite desarrollar la misma dentro de las técnicas de investigación. La mayoría de las personas ven, pero no observan, colocando ante lo real una barrera que les impide el impacto directo.
- Encuestas, se efectuaron a docentes y estudiantes del tercero de bachillerato de la institución educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale, del cantón Jipijapa en la provincia de Manabí.
- Entrevistas, se realizó una entrevista a la directora por su experiencia en la dirección de la unidad educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale, del cantón Jipijapa en la provincia de Manabí.

Dado al objetivo general del presente proyecto de investigación los métodos empíricos que se van a aplicar en este trabajo de investigación a los estudiantes de tercero de bachillerato, el de la medición y la recolección de la información. Se les aplicó encuestas a los docentes junto a los estudiantes mediante un cuestionario de preguntas cerradas relacionadas con el tema del conocimiento de la comercialización internacional en el desarrollo socioeconómico, lo que permitió recopilar datos de toda la muestra.

Para la recolección de los datos se solicitó la autorización de las autoridades del plantel a quienes se les aplicó una entrevista, para lograr el consentimiento de la misma que facilitó la participación de los docentes y los estudiantes, objetivos de la investigación. Con el único fin de obtener sus opiniones sobre el tema que se está investigando; luego de haberles expuestos el propósito del trabajo que se desea ejecutar.

### **Validación de los instrumentos**

Para aplicar la entrevista y encuestas fue de suma necesidad realizar la validación de los instrumentos de investigación, por lo que se consideró a las autoridades por su alto profesionalismo, experiencia en los docentes, administrativo y por su trayectoria académica. Dicho documento contiene una serie de preguntas abiertas de forma escrita dirigida a las Autoridades del plantel, tratando de indagar su opinión sobre el tema y de cómo influye en la institución educativa que ellos lideran.

Para las encuestas cada una contarán con 10 ítems o preguntas con 5 opciones de respuesta cada uno, se plantean así los resultados de la investigación de campo que se les aplicará a 8 docentes y 48 estudiantes de la Unidad Educativa “Manuel Inocencio Parrales y Guale”, lo cual fueron respondidas según los siguientes criterios de la escala de Likert.

### **Escalas**

5. Totalmente de Acuerdo.
4. De Acuerdo.
3. Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo.
2. En Desacuerdo.
1. Totalmente en Descuerdo.

**Análisis e Interpretación de Resultados**  
**Entrevista Aplicada a la Autoridad de la Institución**

- 1. ¿Piensa usted que la comercialización internacional tiene una finalidad relevante en la educación y por qué?**

La comercialización juega un papel importante en el ámbito académico y es necesario que los estudiantes tengan conocimiento acerca de la comercialización local e internacional así podrá desarrollarse en asignatura correspondiente.

- 2. ¿Es de suma importancia que los estudiantes conozcan sobre el comercio mundial y el movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los diferentes países y mercados?**

Se fomenta el comercio en los estudiantes, pero es importante inculcar el comercio mundial y los movimientos que con lleva la comercialización para así los jóvenes se puedan desarrollar, analizar las diferentes destrezas de la asignatura.

- 3. ¿Cree usted que los estudiantes de la institución que usted lidera se muestran interesados en conocer el Comercio Exterior y su mercado?**

Los estudiantes de nuestra institución muestran interés por la comercialización y los movimientos que abarcan la asignatura, pero aún les falta motivación para desarrollarse en el ámbito de la comercialización

- 4. ¿Cree usted que los docentes fomentan una correcta enseñanza sobre los activos que se pueden emplear para producir bienes y servicios en los mercados internos para competir en el exterior?**

Nuestros docentes están en la capacidad de fomentar la enseñanza sobre los activos, pero aun necesitan implementar destrezas para poder desarrollar el comercio exterior en los estudiantes

**5. ¿Cree usted que los estudiantes necesitan conocer sobre el desarrollo socioeconómico de su país y por qué?**

Es necesario que nuestros estudiantes se desarrollen en la asignatura conozca el desarrollo socioeconómico de su país esto ayudara a conocer acerca del comercio y la economía de su país, los ayudara en su vida futura en su carrera.

**6. ¿Recibiendo clases sobre el desarrollo socioeconómicos cree usted que los estudiantes mejoraran su nivel de desarrollo personal?**

Si los estudiantes reciben clases con la información datos actualizados y destrezas acerca de la asignatura ayudara a desarrollar sus niveles de aprendizaje.

**7. ¿Los estudiantes mediante la enseñanza del desarrollo socioeconómico se interesarán sobre la acumulación del capital y la inversión?**

A medida que los estudiantes se le vaya inculcando el desarrollo socioeconómico y todos los movimientos que lo abarca, mostraran interés sobre la acumulación del capital y la inversión esta manera que los ayudara en su carrera futura.

**8. ¿Los Docentes fomentan la importancia de un buen desarrollo socioeconómico local?**

Nuestros docentes fomentan el comercio, pero aun necesitan estrategias que ayude al estudiante a la enseñanza del desarrollo socioeconómico local y también el internacional.

**9. ¿Con el desarrollo de una Guía didáctica sobre la comercialización internacional los estudiantes se interesarían más sobre el comercio y las ventas?**

Una guía didáctica ayudara a los docentes a implementar estrategias para una adecuada enseñanza de la comercialización internacional de esta, manera los estudiantes muestren interés en la asignatura.

**10. ¿Cree usted que con el desarrollo de una guía Didáctica sobre la Comercialización Internacional mejorará el desempeño académico de los estudiantes?**

El desarrollo de una guía didáctica ayudara a los docentes de la misma manera a los estudiantes que desarrollarán la comercialización internacional local y aprenderán del movimiento del comercio exterior.

## Encuesta Aplicadas a Docentes

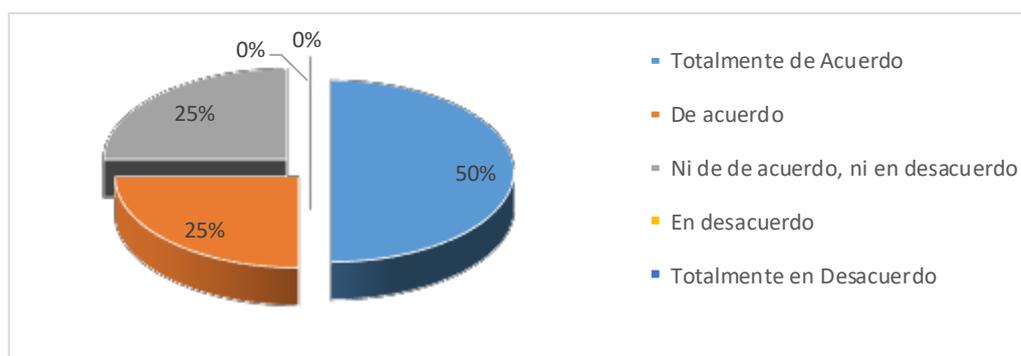
**Tabla N° 1 Finalidad Relevante en la Educación**

<b>1. ¿Considera usted que la comercialización internacional tiene una finalidad relevante en la educación?</b>			
<b>CÓDIGO</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
<b>Ítem N° 1</b>	Totalmente de Acuerdo	2	50,00%
	De acuerdo	1	25,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	1	25,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>8</b>

**Fuente:** Docente de la Unidad Educativa "Manuel Inocencio Parrales y Guale"

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 1 Finalidad Relevante en la Educación**



**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Comentario:** Se evidencia que la mitad de los docentes consideran relevante la comercialización internacional en la educación, por lo tanto, de este resultado se permite constatar que la mayoría está totalmente de acuerdo. En conclusión es necesario la comercialización internacional en los estudiantes para fortalecer su rendimiento académico y sea de ayuda en el futuro como profesionales.

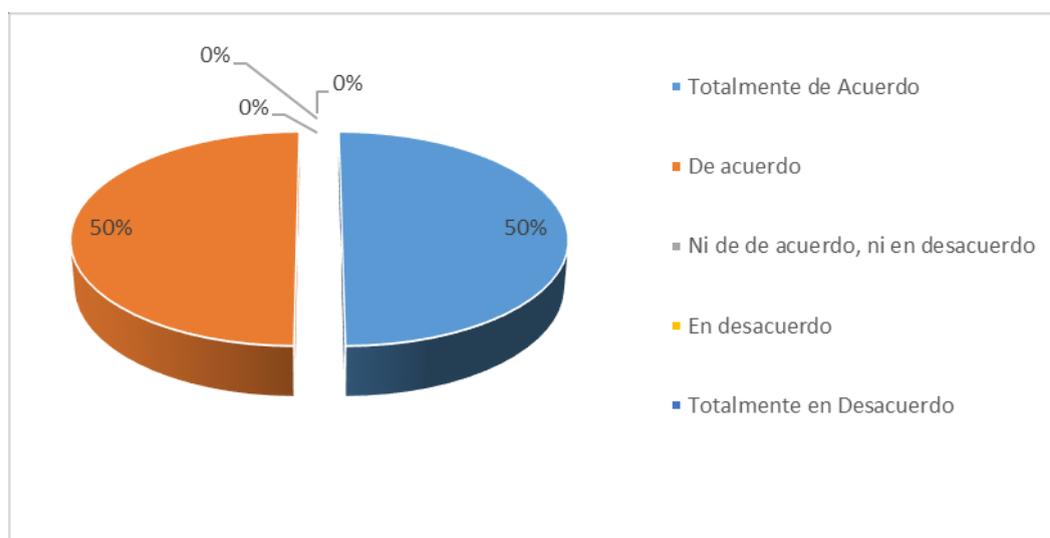
**Tabla N° 2 Importancia sobre el comercio mundial**

<b>2. ¿Es de suma importancia que los estudiantes conozcan sobre el comercio mundial y el movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los diferentes países y mercados?</b>			
<b>CÓDIGO</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Ítem N° 2	Totalmente de Acuerdo	4	50,00%
	De acuerdo	4	50,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	0	0,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>8</b>

**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa "Manuel Inocencio Parrales y Guale"

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 2 Importancia sobre el comercio mundial**



**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Comentario:** La importancia sobre el comercio mundial es de alta relatividad para el proceso de conocimiento dentro del panorama internacional que acontece en el entorno del estudiante, así lo consideran los docentes. Con lo cual es evidente que no todos mantienen conocimiento de esta aplicación, por lo que podemos concluir las necesidades de establecer que los docentes profundicen acerca del comercio mundial.

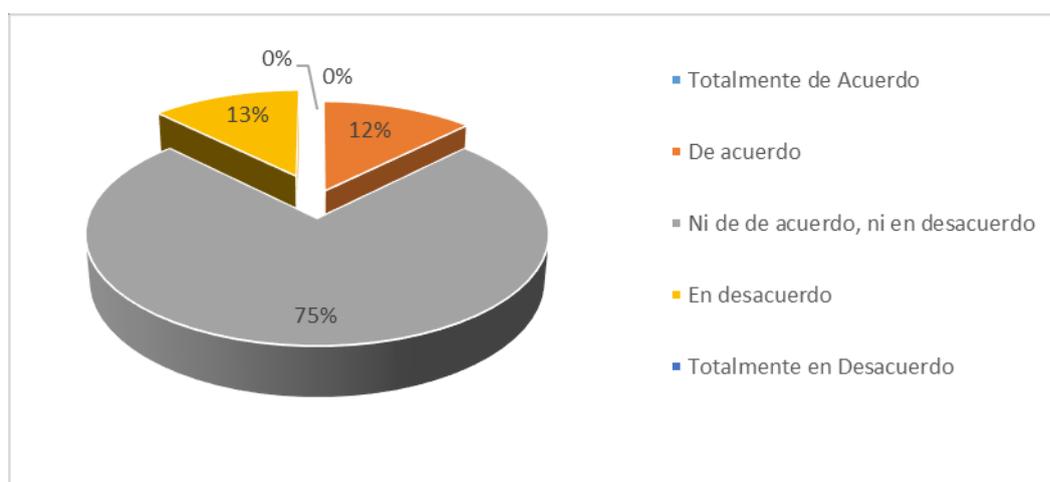
**Tabla N° 3 Interés en conocer el comercio exterior**

<b>3. ¿Cree usted que los estudiantes se muestran interesados en conocer el Comercio Exterior y su mercado?</b>			
<b>CÓDIGO</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Ítem N° 3	Totalmente de Acuerdo	0	0,00%
	De acuerdo	1	12,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	6	75,00%
	En desacuerdo	1	13,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>8</b>

**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 3 Interés en conocer el comercio exterior**



**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Comentario:** Es de mucha notabilidad que los estudiantes deban conocer y mantener el interés en el comercio exterior y sus derivados, más aún si son transferidos por sus docentes, donde se debe mencionar que un alto índice desconoce el grado de interés de sus educandos, por lo que se concluye que los docentes no consideran clave que los estudiantes puedan fortalecer el interés para mejor proceso educativo.

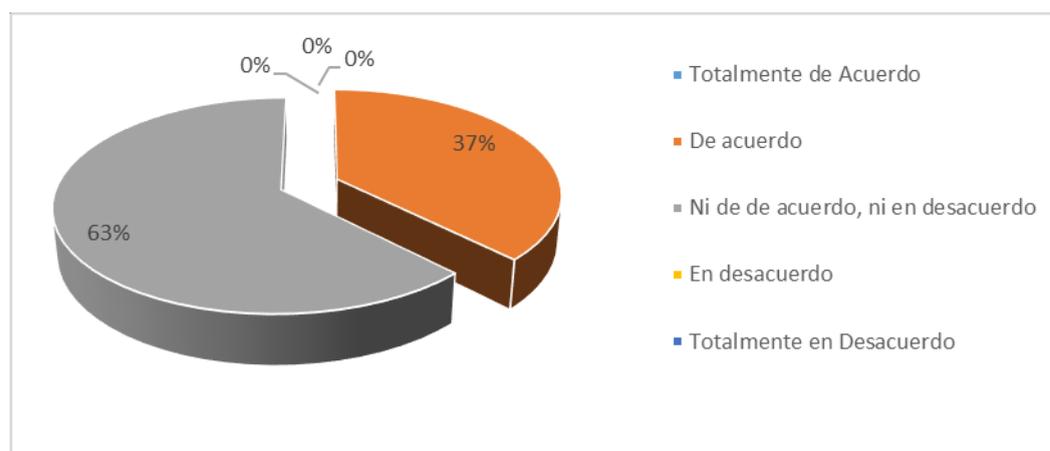
**Tabla N° 4 Fomento de la enseñanza**

<b>4. ¿Fomenta usted en los estudiantes la enseñanza sobre los activos que se pueden emplear para producir bienes y servicios en los mercados internos para competir en el exterior?</b>			
<b>CÓDIGO</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Ítem N° 4	Totalmente de Acuerdo	0	00,00%
	De acuerdo	3	37,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	5	63,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>8</b>

**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 4 Fomento de la enseñanza**



**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

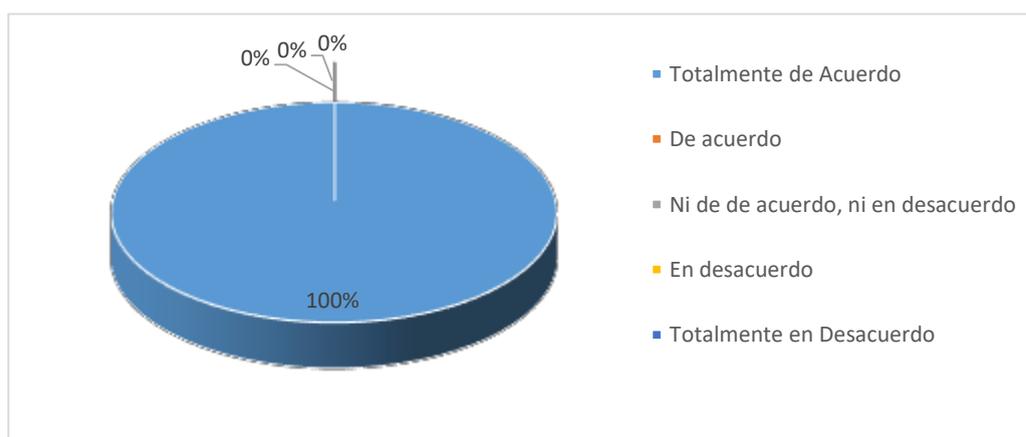
**Comentario:** El fomentar la enseñanza de materias técnicas que vayan en anexo a la educación, es de formación para consolidar las ideas del estudiante. Se evidencia en los resultados que hay poco interés en promover la enseñanza de activos en los estudiantes, tomando en cuenta que predominante la ambigüedad en torno al tema. Podemos concluir que los docentes no sienten el interés por fomentar esta práctica, debido que se dedican a las materias básicas.

**Tabla N° 5 Conocimientos sobre el desarrollo socioeconómico**

<b>5. ¿Cree usted que los estudiantes necesitan conocer sobre el desarrollo socioeconómico de su país?</b>			
<b>CÓDIGO</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Ítem N° 5	Totalmente de Acuerdo	8	100,00%
	De acuerdo	0	0,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	0	0,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>8</b>

**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 5 Conocimientos sobre el desarrollo socioeconómico**



**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

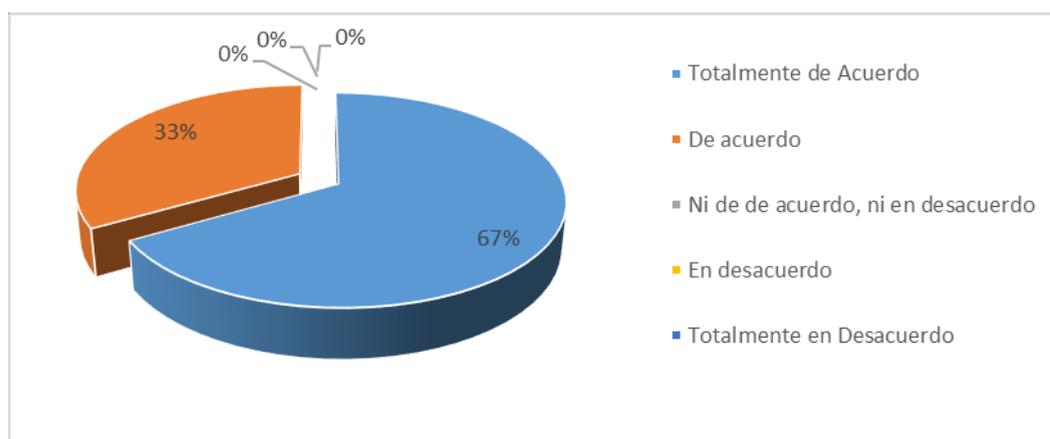
**Comentario:** Todo estudiante tiene el derecho de conocer las problemáticas de su entorno y más aún cuando este implica la dependencia socioeconómica para el desarrollo del país, donde todos los docentes manifestaron estar totalmente de acuerdo que los estudiantes deben de tener en su orientación académica sobre el factor socioeconómico de nuestro país así los estudiantes puedan desenvolverse en el mercado nacional e internacional. Se concluye que los docentes mantienen un alto grado de concordancia para que sus educandos tenga mera comprensión para su futuro emprendimiento en la continuidad de su educación.

**Tabla N° 6 Nivel de desarrollo personal**

<b>6. ¿Recibiendo clases sobre el desarrollo socioeconómicos cree usted que los estudiantes mejoraran su nivel de desarrollo personal?</b>			
<b>CÓDIGO</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Ítem N° 6	Totalmente de Acuerdo	6	67,00%
	De acuerdo	2	33,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	0	0,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>8</b>

**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 6 Nivel de desarrollo personal**



**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Comentario:** El desarrollo socioeconómico debe propiciar al estudiante para mejorar su desarrollo personal. De las encuestas aplicadas los docentes expresan en gran mayoría que se implemente en clases un desarrollo socioeconómico a los alumnos con el fin de mejorar su rendimiento académico. Por lo que de esta manera podrán los estudiantes desplegar un desarrollo adecuado.

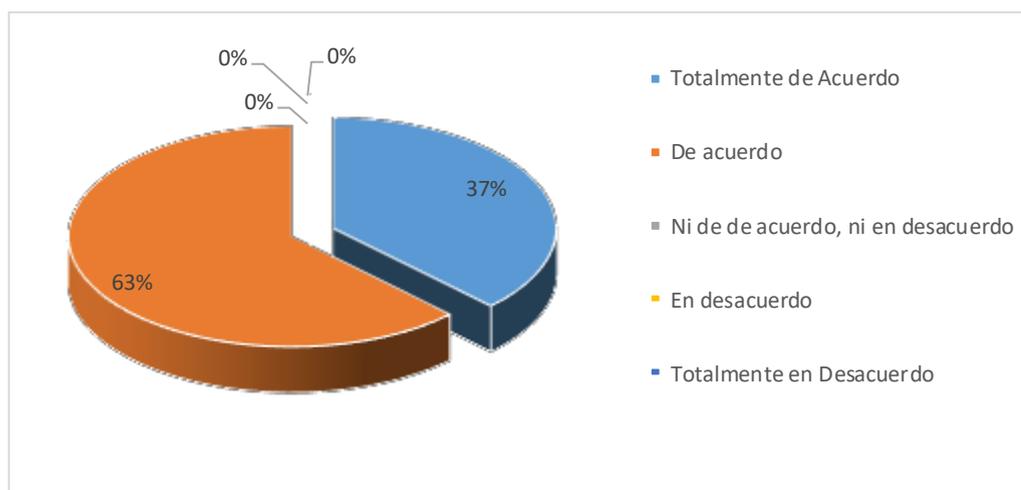
**Tabla N° 7 Interés en el capital y la inversión**

7. ¿Los estudiantes mediante la enseñanza del desarrollo socioeconómico se interesarán sobre la acumulación del capital y la inversión?			
CÓDIGO	CATEGORÍAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Ítem N° 7	Totalmente de Acuerdo	3	37,00%
	De acuerdo	5	63,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	0	0,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>8</b>

**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 7 Interés en el capital y la inversión**



**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

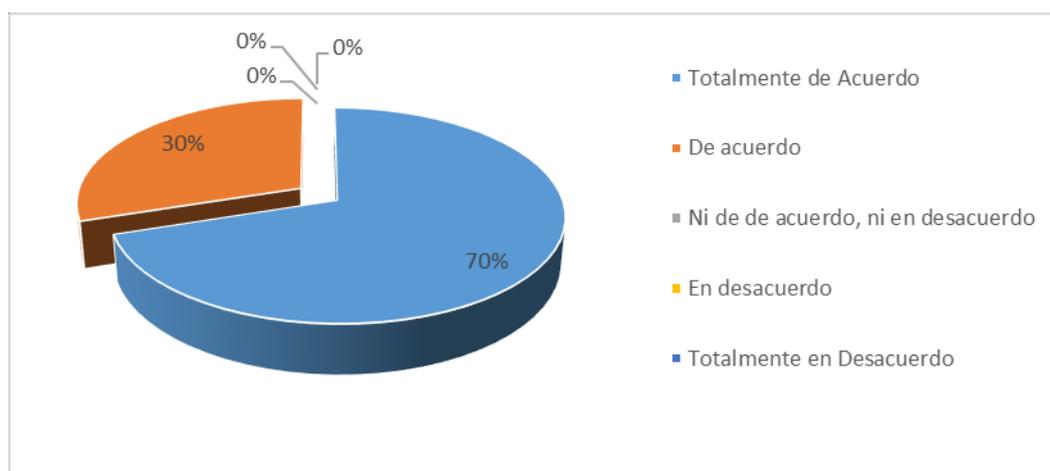
**Comentario:** Mientras se empodere el conocimiento sobre la acumulación de intereses sobre la acumulación del capital y la inversión, más apertura se generará para el desarrollo de una mejor enseñanza. Se puede evidenciar que los resultados son positivos significando que los estudiantes pueden captar el interés en la acumulación del capital e inversión a través de la enseñanza del desarrollo socioeconómico. En conclusión, los docentes consideran viable la enseñanza del desarrollo socioeconómico para los estudiantes de bachillerato

**Tabla N° 8 Importancia de un buen desarrollo socioeconómico**

<b>8. ¿Fomenta usted en los estudiantes la importancia de un buen desarrollo socioeconómico local?</b>			
<b>CÓDIGO</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Ítem N° 8	Totalmente de Acuerdo	7	70,00%
	De acuerdo	1	30,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	0	0,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>8</b>

**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 8 Importancia de un buen desarrollo socioeconómico**



**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Comentario:** Es importante que los estudiantes conozcan primero la importancia del desarrollo económico de su comunidad, por lo que refleja el resultado que los docentes mantiene un grado de interés para fomentar la importancia del desarrollo socioeconómico local. Concluyendo que están de acuerdo que se fomente en los estudiantes la importancia de un buen desarrollo socioeconómico local, y que debería tener un análisis a fondo para un mejor proceso de aprendizaje.

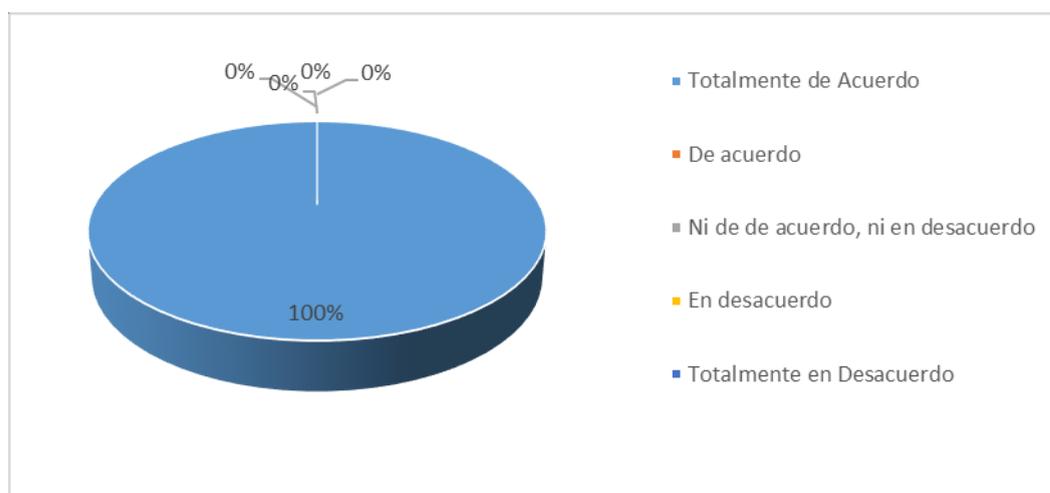
**Tabla N° 9 Interés sobre la comercialización y ventas**

<b>9. ¿Con el desarrollo de una Guía didáctica sobre la comercialización internacional los estudiantes se interesarían más sobre el comercio y las ventas?</b>			
<b>CÓDIGO</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Ítem N° 9	Totalmente de Acuerdo	8	100,00%
	De acuerdo	0	0,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	0	0,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>8</b>

**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 9 Interés sobre la comercialización y ventas**



**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Comentario:** Una guía puede mejorar el proceso de aprendizaje de un estudiante, por lo tanto la mayoría está totalmente de acuerdo con que con la implementación de una guía didáctica con el contexto de la comercialización que contribuirá a un mayor interés de los estudiantes en el comercio y las ventas. Y se puede concluir que los docentes evidenciando a esta guía como una herramienta indispensable para mejorar el interés del estudiante.

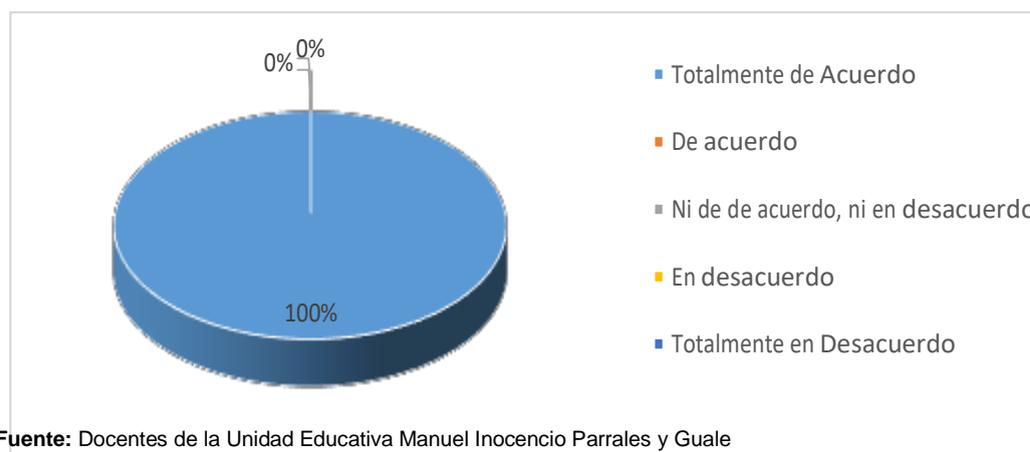
**Tabla N° 10 Desempeño Académico de los estudiantes**

<b>10. ¿Cree usted que con el desarrollo de una guía Didáctica sobre la Comercialización Internacional mejorará el desempeño académico de los estudiantes?</b>			
<b>CÓDIGO</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Ítem N° 10	Totalmente de Acuerdo	8	100,00%
	De acuerdo	0	0,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	0	0,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 10 Desempeño Académico de los estudiantes**



**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Comentario:** Toda herramienta que permita mejorar el desempeño académico del estudiante es de vitalidad para el docente más aún si el documento corresponde a una Guía para mejorar el proceso de aprendizaje. Donde el resultado revela estar totalmente de acuerdo que con la ayuda de una guía didáctica orientada a la comercialización internacional mejorara el desempeño académico, por lo tanto, es convenientes generar el documento para facilitar el proceso del aprendizaje educativo. Por lo que se concluye como objetivo del aprendizaje.

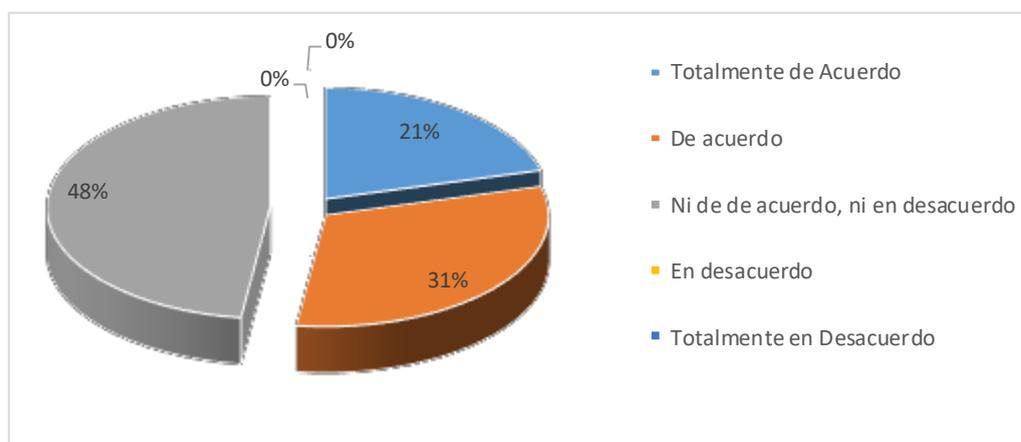
## Encuesta Aplicadas a Estudiantes

**Tabla N° 11 Finalidad Relevante en la Educación**

<b>1. ¿Considera usted que la comercialización internacional tiene una finalidad relevante para su educación?</b>			
CÓDIGO	CATEGORÍAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Ítem N° 1	Totalmente de Acuerdo	10	21,00%
	De acuerdo	15	31,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	23	48,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>48</b>

**Fuente:** Estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 11 Finalidad Relevante en la Educación**



**Fuente:** Estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Comentario:** Dentro de la comercialización internacional tiene principal relevancia para los estudiantes y en desarrollo de su aprendizaje, reflejando los resultados que hay un interés minoritario en la relevancia de la comercialización internacional en la educación, Por lo que se ha de concluir con la motivación de interés para guiar el adecuado aprendizaje para el proceso formativo.

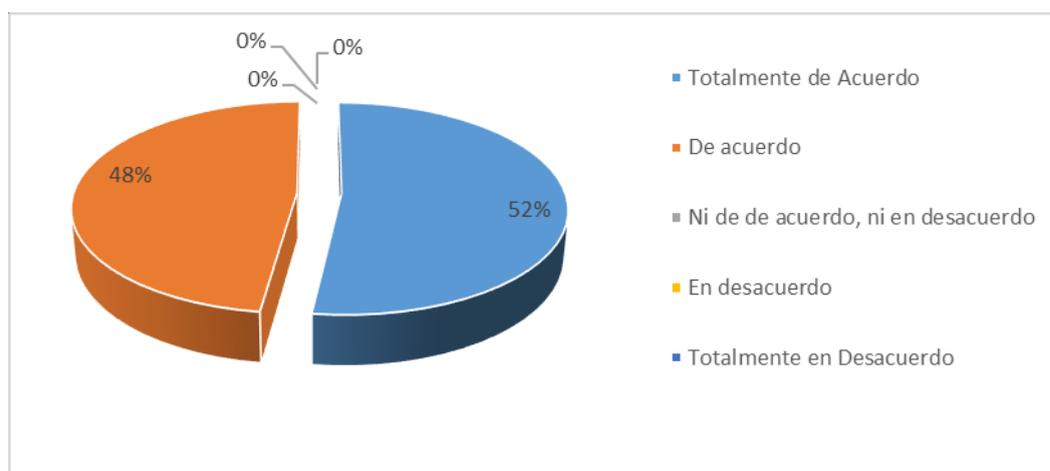
**Tabla N° 12 Importancia sobre el comercio mundial**

<b>2. ¿Es de suma importancia que conozca sobre el comercio mundial y el movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los diferentes países y mercados?</b>			
<b>CÓDIGO</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Ítem N° 2	Totalmente de Acuerdo	25	52,00%
	De acuerdo	23	48,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	0	0,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>48</b>

**Fuente:** Estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 12 Importancia sobre el comercio mundial**



**Fuente:** Estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

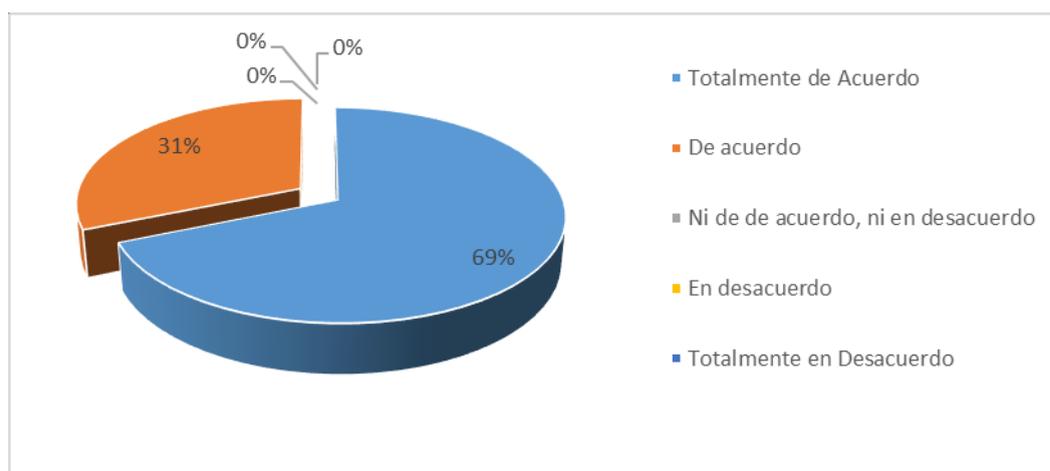
**Comentario:** El comercio mundial debe conocerse de manera propicia por el grado del mundo globalizado, por lo tanto, los estudiantes que se les aplicó la encuesta indicaron que es importante conocer el comercio mundial y los movimientos que tienen los bienes y servicios que brindan los diferentes países y sus mercados. En conclusión, se evidencia una aceptación mayoritaria.

**Tabla N° 13 Interés en conocer el comercio exterior**

<b>3. ¿Se muestran interesados en saber sobre el Comercio Exterior y su mercado?</b>			
<b>CÓDIGO</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Ítem N° 3	Totalmente de Acuerdo	33	69,00%
	De acuerdo	15	31,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	0	0,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>48</b>

**Fuente:** Estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 13 Interés en conocer el comercio exterior**



**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Comentario:** Del interés del Comercio Exterior y el mercado comercial, puede derivar la prosperidad de una comunidad, en este punto los resultados de las encuestas fueron positivos, estando la mayoría totalmente de acuerdo, interesados en adquirir conocimientos sobre el comercio exterior y su mercado de esta manera les ayudara en su rendimiento académico.

Lo que permite concluir el grado de interés para mejorar el conocimiento de una mejor economía para su sector.

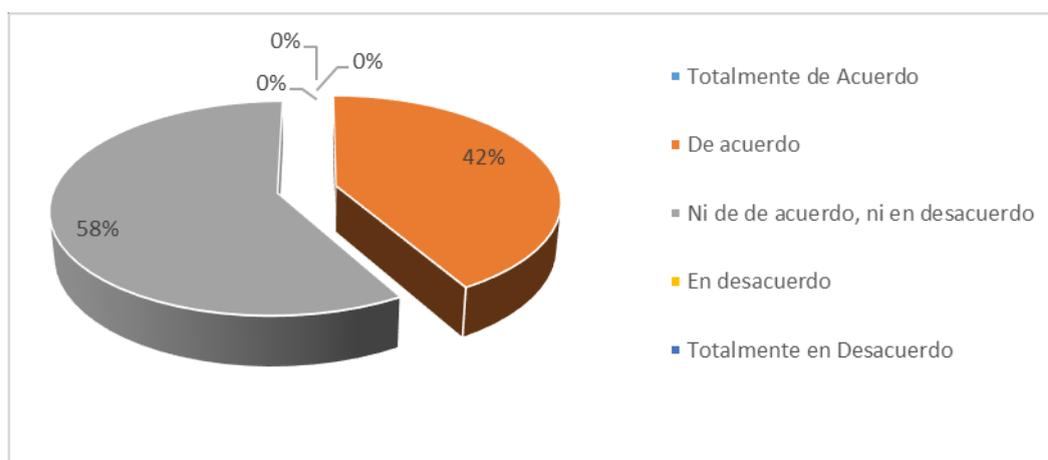
**Tabla N° 14 Fomento de la enseñanza**

4. ¿El Docente fomenta en usted la enseñanza sobre los activos que se pueden emplear para producir bienes y servicios en los mercados internos para competir en el exterior?			
CÓDIGO	CATEGORÍAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Ítem N° 4	Totalmente de Acuerdo	0	0,00%
	De acuerdo	20	42,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	28	58,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>48</b>

**Fuente:** Estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 14 Fomento de la enseñanza**



**Fuente:** Estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

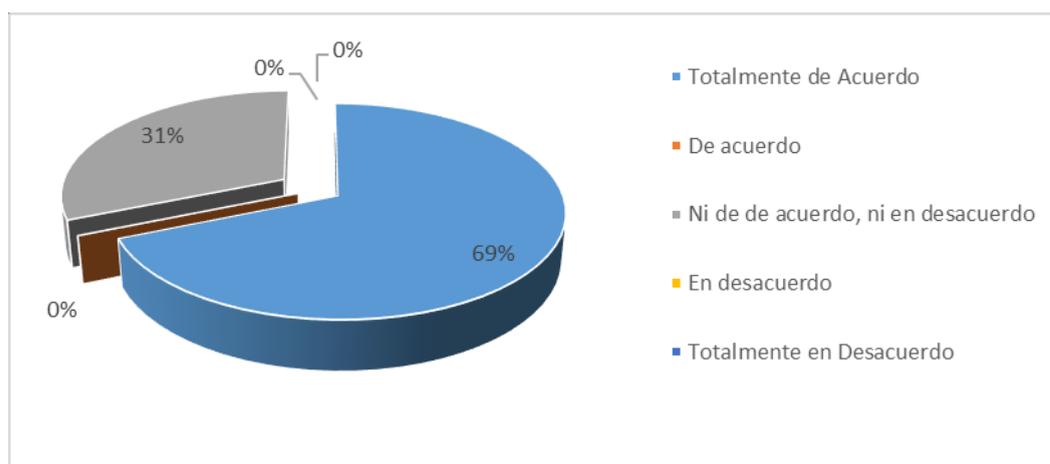
**Comentario:** Todo proceso de enseñanza implica emplear nuevos métodos y técnicas, donde los estudiantes encuestados la mayoría manifiesta que los docentes no mantiene el grado de fomentar y enseñar sobre los activos que puede emplearse para la producción de bienes y servicios. Concluyendo que se desconoce el grado de interés para ejercer este proceso.

**Tabla N° 15 Conocimientos sobre el desarrollo socioeconómico**

<b>5. ¿Cree usted que necesita conocer sobre el desarrollo socioeconómico de su país?</b>			
<b>CÓDIGO</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Ítem N° 5	Totalmente de Acuerdo	33	69,00%
	De acuerdo	0	00,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	15	31,00%
	En desacuerdo	0	00,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>48</b>

**Fuente:** Estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 15 Conocimientos sobre el desarrollo socioeconómico**



**Fuente:** Estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

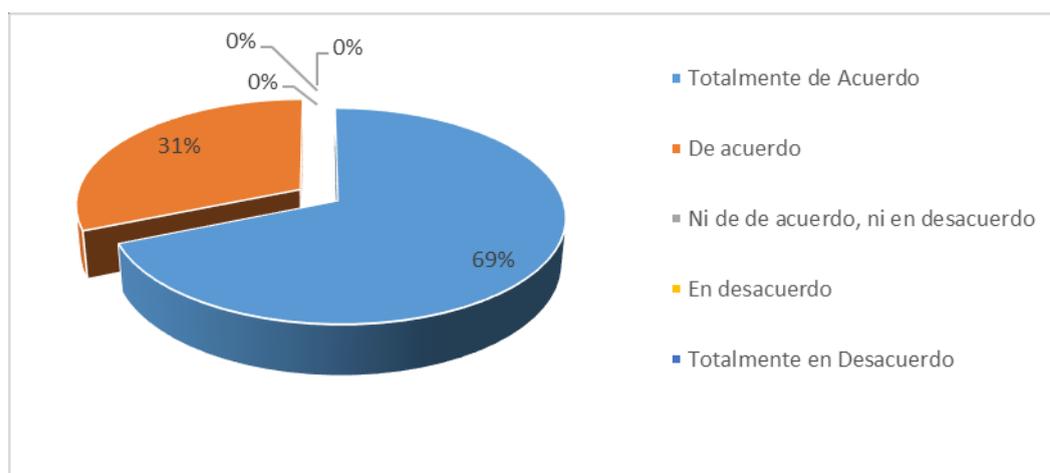
**Comentario:** El desarrollo de conocimiento es adecuado dentro del desarrollo del proceso del aprendizaje, Dentro de los resultados han expresado que si es necesario aprender sobre el desarrollo socioeconómico de nuestro país. La conclusión se evidencia que se valora con una predominancia importante el que haya un conocimiento del desarrollo económico.

**Tabla N° 16 Nivel de desarrollo personal**

<b>6. ¿Recibiendo clases sobre el desarrollo socioeconómicos cree usted que mejorará su nivel de desarrollo personal?</b>			
<b>CÓDIGO</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Ítem N° 6	Totalmente de Acuerdo	33	69,00%
	De acuerdo	15	31,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	0	0,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>48</b>

**Fuente:** Estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 16 Nivel de desarrollo personal**



**Fuente:** Estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

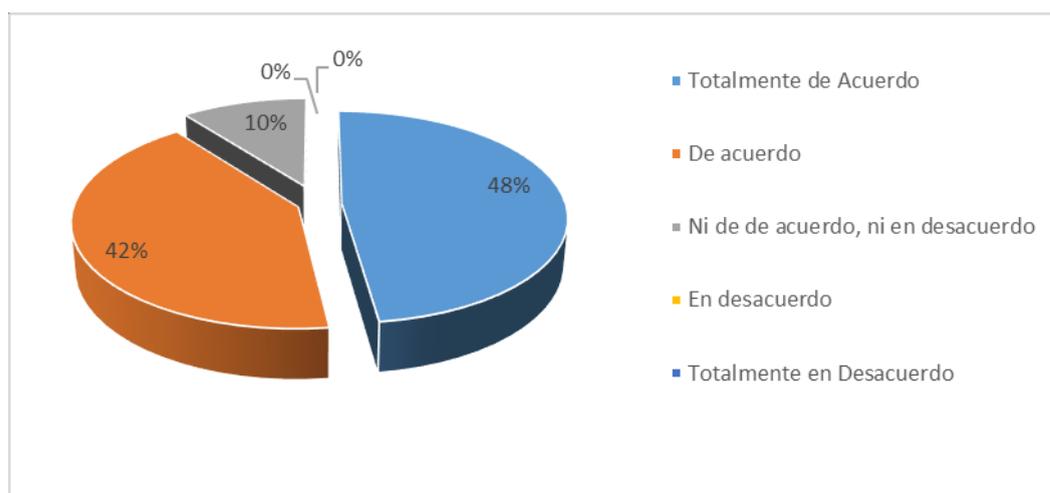
**Comentario:** El desarrollo personal mejorara conforme el conocimiento que el estudiante adquiera en las aulas, Reflejando un resultado que si se emplearán clases adicionales aprenderán sobre el desarrollo socioeconómico y aumentaran su desempeño académico lo que indica que es importante educar sobre el ámbito socioeconómico. Lo que nos permite concluir que los estudiantes están interesados en profundizar su desarrollo personal.

**Tabla N° 17 Interés en el capital y la inversión**

<b>7. ¿Mediante el aprendizaje sobre desarrollo socioeconómico se interesará usted sobre la acumulación del capital y la inversión?</b>			
<b>CÓDIGO</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Ítem N° 7	Totalmente de Acuerdo	23	48,00%
	De acuerdo	20	42,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	5	10,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>48</b>

**Fuente:** Estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 17 Interés en el capital y la inversión**



**Fuente:** Estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

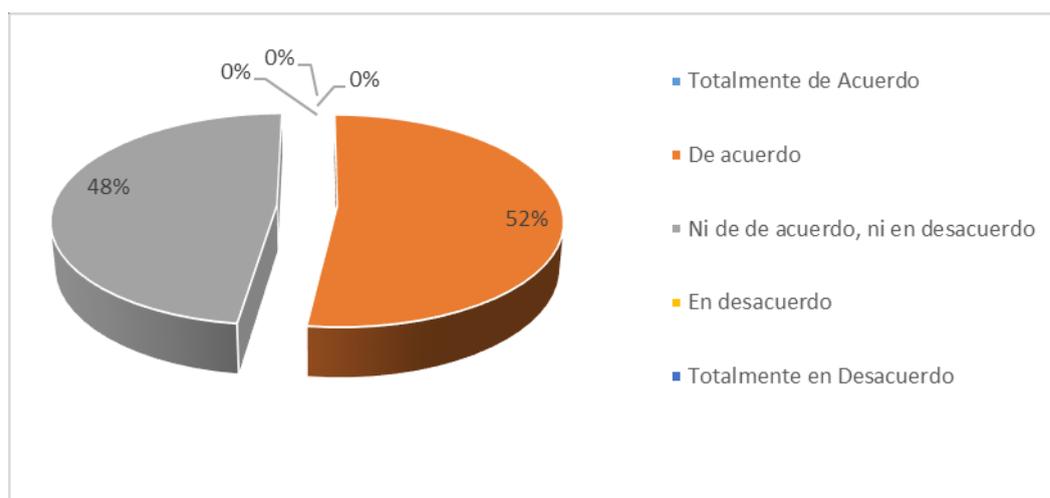
**Comentario:** Mantener el interés para un buen aprendizaje en desarrollo socioeconómico permitirá mejorar constantemente la educación, Los estudiantes encuestados refleja un alto grado de interés al estar totalmente de acuerdo que mediante la enseñanza del comercio exterior ayudara en un mejor rendimiento académico a profundizar y analizar acerca del tema, concluimos que esto lo llevará al estudiante a mostrar un interés en aprender acerca de la acumulación del capital y la inversión.

**Tabla N° 18 Importancia de un buen desarrollo socioeconómico**

<b>8. ¿La institución Educativa fomenta conocimientos sobre la importancia de un buen desarrollo socioeconómico local?</b>			
<b>CÓDIGO</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Ítem N° 8	Totalmente de Acuerdo	0	0,00%
	De acuerdo	25	52,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	23	48,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>48</b>

**Fuente:** Estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 18 Importancia de un buen desarrollo socioeconómico**



**Fuente:** Estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

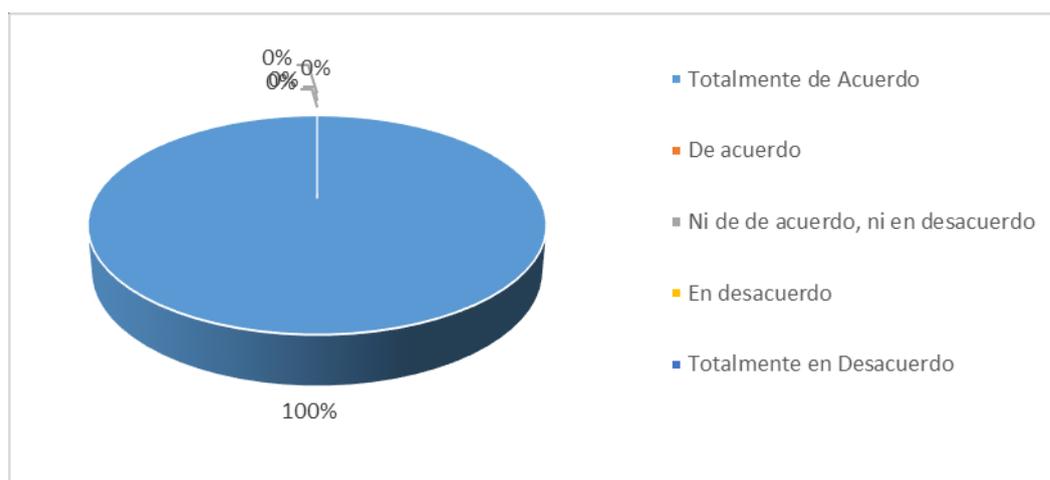
**Comentario:** Toda institución debe fomentar conocimiento para un desarrollo socioeconómico sostenible, por lo que un amplio resultado de estudiantes manifiesta que el desarrollo socioeconómico es de suma importancia en el ámbito educativo. Concluyendo que es innegable la importancia del estudio, para que pueda coincidir en la formación del estudiante.

**Tabla N° 19 Interés sobre la comercialización y ventas**

<b>9. ¿Con el desarrollo de una Guía didáctica sobre la comercialización internacional se interesaría más sobre el comercio y las ventas?</b>			
<b>CÓDIGO</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Ítem N° 9	Totalmente de Acuerdo	48	100,00%
	De acuerdo	0	0,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	0	0,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>	<b>48</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 19 Interés sobre la comercialización y ventas**



**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

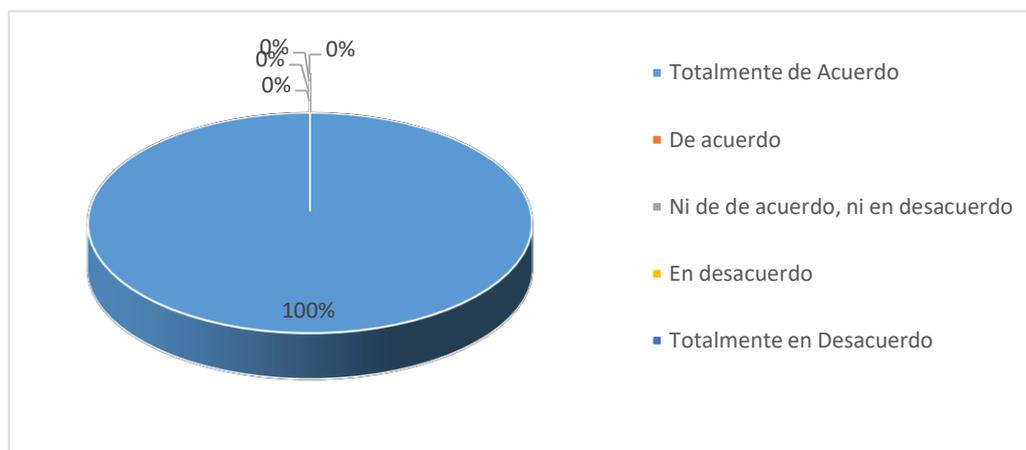
**Comentario:** Una guía puede ser herramienta útil para el proceso de aprendizaje y desarrollo del estudiante, por lo que los estudiantes manifiestan estar totalmente de acuerdo que implementando una guía didáctica facilitara la comprensión del comercio y ventas. Ya que de esta manera mejoraran su desempeño académico en la especialidad. En conclusión, se debe mencionar que el estudiante requiere de una guía para poder aumentar su grado de conocimiento y continuidad en el desarrollo de su entorno académico.

**Tabla N° 20 Desempeño Académico de los estudiantes**

<b>10. ¿Cree usted que con el desarrollo de una guía Didáctica sobre la Comercialización Internacional mejorará su desempeño académico?</b>			
<b>CÓDIGO</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Ítem N° 10	Totalmente de Acuerdo	48	100,00%
	De acuerdo	0	0,00%
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	0	0,00%
	En desacuerdo	0	0,00%
	Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
	<b>TOTALES</b>		<b>48</b>

**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Gráfico N° 20 Desempeño Académico de los estudiantes**



**Fuente:** Docentes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale  
**Elaborado por:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**Comentario:** Una guía puede mejorar el desarrollo de aprendizaje de los estudiantes, por lo que todos los estudiantes indican estar totalmente de acuerdo con la elaboración de una guía didáctica sobre la comercialización internacional para lograr la mejora del desempeño académico. Debemos concluir que es adecuado presentar una guía para los estudiantes, pues este documento permitirá mantener un conocimiento más amplio sobre el tema.

### Prueba de chi cuadrado

**Objetivo:** demostrar estadísticamente si existe relación entre la variable independiente y dependiente.

**Variable independiente: Comercialización internacional**

**Variable dependiente: Desarrollo socioeconómico**

**Influencia del conocimiento de la comercialización internacional en el desarrollo socioeconómico**

**Tabla de contingencia ¿Se muestran interesado en saber sobre el Comercio Exterior y su mercado? \* ¿La institución Educativa fomenta conocimientos sobre la importancia de un buen desarrollo socioeconómico local?**

Recuento

		¿La institución Educativa fomenta conocimientos sobre la importancia de un buen desarrollo socioeconómico local?		Total
		De Acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
¿Se muestran interesado en saber sobre el Comercio Exterior y su mercado?	Totalmente de Acuerdo	25	8	33
	De Acuerdo	0	15	15
Total		25	23	48

**Fuente:** Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale

**Elaborado por:** Yrigoyen Patricia

**Nivel de significancia: Alfa = 0,05 o 5%**

**Estadístico de prueba a utilizar: Chi Cuadrada.**

**Valor P o Significancia**

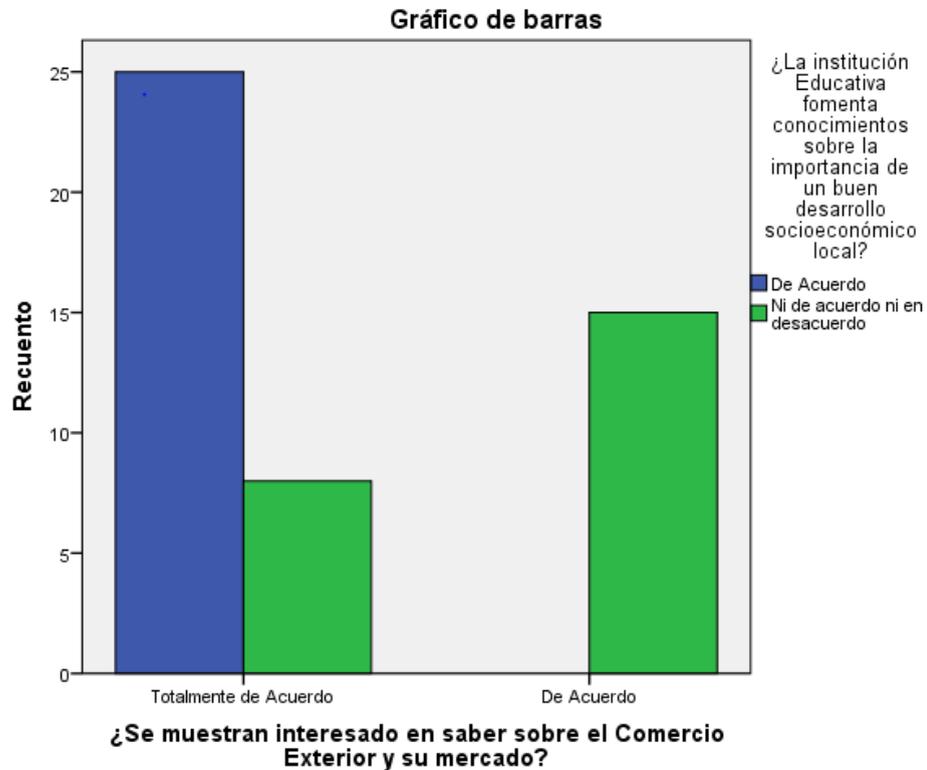
**Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	23,715 <sup>a</sup>	1	,000		
Corrección por continuidad <sup>b</sup>	20,777	1	,000		
Razón de verosimilitudes	29,904	1	,000		
Estadístico exacto de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	23,221	1	,000		
N de casos válidos	48				

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 7,19.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Como el valor de P es menor que 0,05 afirmo que si existe relación entre variables y por lo tanto la comercialización internacional si incide en el desarrollo socioeconómico.



## Correlación de Variables

### Objetivo N° 1

Describir la influencia de la comercialización internacional mediante un estudio bibliográfico, análisis estadísticos, encuestas estructuradas a docentes, estudiantes y entrevistas a la autoridad.

### Resultados del objetivo N°1

La aplicación de la encuesta a docentes y estudiantes para verificar las estrategias metodológicas demuestra los siguientes resultados:

**Docentes:** 1. ¿Considera usted que la comercialización internacional tiene una finalidad relevante en la educación? 2. ¿Es de suma importancia que los estudiantes conozcan sobre el comercio mundial y el movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los diferentes países y mercados? 3. ¿Se muestran interesado en saber sobre el Comercio Exterior y su mercado? 4. ¿El Docente fomenta en usted la enseñanza sobre los activos que se pueden emplear para producir bienes y servicios en los mercados internos para competir en el exterior?

Estas encuestas lograron tener un porcentaje de 50,00% en totalmente de acuerdo y un 75,00% y 63,00% en ni de acuerdo ni en desacuerdo, que evidencia que por lo tanto aplica al objetivo mencionado.

**Estudiantes:** 1. ¿Considera usted que la comercialización internacional tiene una finalidad relevante su educación? 2. ¿Es de suma importancia que conozca sobre el comercio mundial y el movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los diferentes países y mercados? 3. ¿Se muestran interesado en saber sobre el Comercio

Exterior y su mercado? 4. ¿El Docente fomenta en usted la enseñanza sobre los activos que se pueden emplear para producir bienes y servicios en los mercados internos para competir en el exterior?

Estas obtuvieron un porcentaje de 48,00% y 58,00% en ni de acuerdo ni en desacuerdo y 52,00%, 69,00%, en totalmente de acuerdo.

### **Conclusión:**

De acuerdo a las encuestas que se les formulo a los docentes y estudiantes, se recopilaron datos favorables que la influencia de la comercialización internacional si juega un papel importante en el desarrollo socioeconómico ya que de esta manera los estudiantes logren un avance en el conocimiento sobre el comercio exterior.

### **Objetivo N° 2**

Medir el desarrollo socioeconómico mediante un estudio bibliográfico, análisis estadístico encuestas estructuradas a docentes, estudiantes y entrevistas a la autoridad.

### **Resultados del objetivo N°2**

**Docentes:** 5. ¿Cree usted que los estudiantes necesitan conocer sobre el desarrollo socioeconómico de su país? 6. ¿Recibiendo clases sobre el desarrollo socioeconómicos cree usted que los estudiantes mejoraran su nivel de desarrollo personal? 7. ¿Los estudiantes mediante la enseñanza del desarrollo socioeconómico se interesarán sobre la acumulación del capital y la inversión? 8. ¿Fomenta usted en los estudiantes la importancia de un buen desarrollo socioeconómico local?

Estas encuestas obtuvieron resultados de 100,00% 67,00% 70,00% en totalmente de acuerdo y el 63,00% en de acuerdo.

**Estudiantes:** 5. ¿Cree usted que necesita conocer sobre el desarrollo socioeconómico de su país? 6. ¿Recibiendo clases sobre el desarrollo socioeconómicos cree usted que mejorará su nivel de desarrollo personal? 7. ¿Mediante el aprendizaje sobre desarrollo socioeconómico se interesará usted sobre la acumulación del capital y la inversión? 8. ¿La institución Educativa fomenta conocimientos sobre la importancia de un buen desarrollo socioeconómico local?

Los resultados que dieron las encuestas 69% 69% 48% totalmente de acuerdo y 52% de acuerdo.

### **Conclusión:**

De la encuesta formulada tanto al docente como al estudiante se observa buenos porcentajes que están totalmente de acuerdo en conocer el desarrollo socioeconómico y de esta manera el estudiante aprenda la comercialización y los temas que lo abarcan y así logren desarrollarse en sus conocimientos sobre el comercio exterior.

### **Objetivo N° 3**

Seleccionar los aspectos más importantes de la investigación, para diseñar una guía didáctica en comercialización y ventas, a partir de los datos obtenidos.

### **Resultados del objetivo N° 3**

**Docentes:** 9. ¿Con el desarrollo de una Guía didáctica sobre la comercialización internacional los estudiantes se interesarían más sobre

el comercio y las ventas? 10. ¿Cree usted que con el desarrollo de una guía Didáctica sobre la Comercialización Internacional mejorará el desempeño académico de los estudiantes?

Los resultados son positivos con 100,00% 100,00% en totalmente de acuerdo.

**Estudiantes:** 9. ¿Con el desarrollo de una Guía didáctica sobre la comercialización internacional se interesaría más sobre el comercio y las ventas? 10. ¿Cree usted que con el desarrollo de una guía Didáctica sobre la Comercialización Internacional mejorará su desempeño académico?

Los resultados son favorables con 100,00% y 100,00% totalmente de acuerdo por lo tanto son aplicable al objetivo mencionado

### **Conclusión:**

El desarrollo de las encuestas aplicadas a docentes y estudiantes indica que un amplio porcentaje está conforme en que se elabore una guía didáctica sobre la comercialización internacional. El docente la puede poner en práctica para estimular la aplicación de la comercialización internacional en el aula.

## **Conclusiones y Recomendaciones**

### **Conclusiones**

La comercialización internacional juega un papel muy importante en el desarrollo socioeconómico, lo que ha sido demostrado en la influencia que tiene en el mundo actual, que desde el ámbito académico introduce al estudiante en el estudio del comercio exterior, la acumulación de capital y la inversión del mercado. Para ello se ha accedido al estudio bibliográfico, análisis estadístico y de campo en relación al diseño de una guía didáctica sobre comercialización Internacional.

Por esta razón se concluye que tiene una importancia elemental en la búsqueda del desarrollo socioeconómico, porque le permite al docente y al estudiante comprender de una forma más íntima la naturaleza del comercio y su influencia mundial, que motiva a que se desarrolle una constitución académica y profesional del estudiante a partir del análisis e interpretación del desarrollo socioeconómico a nivel local e internacional.

Este acercamiento revela la necesidad de desarrollar una guía didáctica, ya que es una herramienta indispensable en el desarrollo de la comercialización internacional desde el ámbito socioeconómico local e internacional, porque contribuye con la producción de estrategias de enseñanzas del docente y el aprendizaje de los niveles del comercio exterior en el estudiante.

## **Recomendaciones**

La comercialización es un tema de suma importancia que los estudiantes requieren conocer, porque de esta manera pueden aportar en su desarrollo y comprensión.

Se recomienda a los docentes realizar actividades que estimulen el interés por la comercialización internacional en el estudiante y que faciliten el desarrollo socioeconómico a través de la implementación de destrezas que motiven en los estudiantes el interés por comprender la situación histórica e importancia actual de la comercialización internacional y la utilidad que esta tiene en el logro de un adecuado desarrollo socioeconómico.

La actividad primordialmente propuesta es el desarrollo de una guía didáctica en relación a la comercialización internacional que proporcione la información requerida para llevar a cabo la utilización y explicación de los estudiantes y actividades que permitan desarrollar la comercialización internacional y el desarrollo socio económico que facilite los objetivos académicos que persigue el programa educativo.

## **CAPÍTULO IV**

### **PROPUESTA**

#### **Título**

Diseño de una guía didáctica sobre comercialización internacional.

#### **Justificación**

Actualmente el auge de la globalización ha motivado la superación de las fronteras entre países generando la necesidad de acuerdos comerciales internacionales y bloques de integración que promuevan un adecuado crecimiento de las relaciones diplomáticas. Factores como la tecnología han facilitado que las negociaciones posean un alcance mayor que el de siglos pasados, en que se desarrollaron los cimientos de la economía de libre mercado.

Por ello la profundización de la comercialización internacional en relación al desarrollo socioeconómico y su importancia en el bachillerato tiene como objetivo proporcionar el conocimiento necesario para afrontar los desafíos que el estudiante puede tener en un mundo cambiante como el actual, facilitando la aplicación de herramientas que los ayuden a adaptarse al proceso propuesto. Por este motivo se lleva a cabo el desarrollo de una guía didáctica que se le dé al estudiante el conocimiento que requiere para superar las dificultades socioeconómicas en un mundo globalizado como el actual.

Los estudiantes del Tercer año de Bachillerato de la Unidad Educativa Fiscal “Manuel Inocencio Parrales y Guale” del Cantón Jipijapa con la especialización técnica de Comercialización y Ventas necesitan adquirir conocimientos sobre cómo opera el comercio internacional, lo que

les permitirá desenvolverse mejor en el ámbito laboral una vez egresados de las aulas.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Diseñar una guía didáctica sobre comercialización internacional para mejorar el proceso enseñanza aprendizaje en los estudiantes del tercer año de Bachillerato de la Unidad Educativa Fiscal Manuel Inocencio PARRALES Y GUALE, periodo lectivo 2016 – 2017.

### **Objetivos Específicos**

- Establecer estrategias para despertar el interés de los estudiantes sobre comercialización internacional.
- Establecer la importancia de la comercialización internacional para el desarrollo del país a nivel local y nacional.
- Mejorar las oportunidades laborales del estudiante mediante la adquisición de conocimientos sobre comercialización internacional.
- Mejorar la situación socio económica de los estudiantes.
- Capacitar al docente de la especialización técnica de comercialización y ventas con métodos y técnicas para la enseñanza de comercialización internacional.
- Socializar y motivar a los docentes, autoridades, padres de familia y comunidad educativa en general la presente propuesta, con la finalidad de, en forma conjunta, alcanzar los objetivos propuestos.

## **Aspectos teóricos**

La presente propuesta se concibe como una respuesta a los diferentes problemas detectados en la Unidad Educativa Fiscal Manuel Inocencio Parrales y Guale, periodo lectivo 2016 – 2017., relacionados con problemas de bajo rendimiento académico en la especialización técnica de comercialización y ventas por parte de los estudiantes de tercer año de Bachillerato por la carencia de actividades metodológicas que permitan un mejor aprendizaje.

Entre los aspectos investigados, notamos que las actividades realizadas por los docentes para impartir los conocimientos y desarrollar las destrezas necesarias en el área técnica de comercialización y ventas no son las adecuadas, lo que no permite una adecuada formación del estudiante en el área.

La presente guía pretende concienciar, motivar e instar a los docentes a utilizar nuevas estrategias de enseñanza aprendizaje en la especialización técnica de comercialización y ventas.

(Comercio exterior, 2012) define el comercio exterior como el intercambio que existe entre dos naciones al exportar e importar sus productos. Para este autor, ni los países más ricos y desarrollados pueden autosatisfacer sus necesidades, por lo que requieren lo que otro pueda ofrecerle para asegurar su bienestar y supervivencia.

Por lo tanto, la comercialización exterior reviste de gran importancia a nivel mundial por lo que se debe reconocer el enorme potencial que existe tras las necesidades de otras naciones que podrían ser satisfechas por la nuestra.

A nivel global (Intereconomía.com, 2014) nos dice que los países que más exportan en el mundo son China, Estados Unidos y Alemania.

Debido a su hegemonía por la experiencia adquirida durante siglos, estos países dominan el comercio internacional, debido a que tienen relaciones comerciales casi con todos los países del mundo. El mayor socio comercial del Ecuador son los Estados Unidos de América a quien se le exportan gran cantidad de bienes.

Para (Juárez, Hernández, & Pérez, 2017) el comercio internacional en América Latina y el Caribe, aunque no garantiza un desarrollo equilibrado desde el punto de vista económico, social, territorial y ambiental, debe aprovecharse las oportunidades que brinda y aceptar el desafío de mejorar la calidad de su inserción internacional y aumentar los efectos inclusivos de su comercio, de modo que este pueda aportar a un desarrollo más equitativo y sustentable.

Países como Chile que por más de treinta años viene implementando políticas de apertura para el comercio internacional, entre ellas la celebración de acuerdos comerciales, lideran el sector. Esto nos permite visualizar la importancia de enfocar la economía hacia el exterior con mercados abiertos a la economía internacional.

En un mundo globalizado, la posibilidad de crecer está ligada a escenarios que mejoren la inserción internacional de nuestros países a través de más productos y empresas, acompañados de políticas activas de innovación, competitividad, desarrollo productivo y capacitación.

El aumento del comercio internacional puede incrementar el crecimiento, pero para asegurar efectos inclusivos se requiere contar con políticas orientadas a lograr este objetivo y una mayor relación entre los distintos niveles de las políticas macro y microeconómicas.

Para aprovechar mejor el potencial del comercio internacional los gobiernos necesitan promover una estrategia de inserción internacional en las redes de innovación y negocios tecnológicos; convertir la educación y la capacitación en el eje central de la transformación productiva; llevar a cabo programas para la incorporación de las pymes. Las políticas deben poner énfasis en la integración regional como una clave para mejorar la competitividad en el mundo y promover la equidad.

### **Ventajas y Desventajas del comercio internacional**

#### **Ventajas:**

- Poder exportar productos hacia otros países.
- Generar productos que en circunstancias naturales estarían ausentes en nuestro país.
- Mejora de la calidad de vida de los habitantes.
- Promueve el desarrollo del país.
- Implementar colaboración y buenas relaciones con los países externos.
- Atraer inversión extranjera.
- Crea nuevos puestos de trabajo.
- Incrementación y diversificación de las exportaciones e importaciones.
- Apertura a nuevos mercados.
- Promueve el desarrollo.
- Amplificación de conocimiento de otras culturas y tradiciones.
- Nuevos contactos importantes para negocios y desarrollo del país.

#### **Desventajas:**

- Cambios en la situación económica, política y social de un país

- Elevación de los impuestos, impidiendo transferir muchos productos.
- Daño de mercancías en el trayecto.
- Menor interés en los productos nacionales.
- Mano de obra mal pagada y barata.
- Comercio ilegal, piratería.
- Explotación de unos países a otros.

### **Tratados de libre comercio en Latinoamérica**

La globalización ha llevado a establecer múltiples tratados de libre comercio no solo entre Estados Unidos; si no con varios países latinoamericanos entre sí. Los Tratados de Libre Comercio latinoamericanos se multiplican en todas direcciones y hacen que el comercio de esa región encuentre nuevas vías mundiales para desarrollarse.

En América Latina existen varias agrupaciones supranacionales relacionadas con el comercio, cuatro de ellas constituyen uniones aduaneras y por lo tanto dentro de ellas los países miembros no tienen o tienen rebajadas las barreras arancelarias. Entre las cuales se encuentran:

- \*MERCOSUR
- \*COMUNIDAD ANDINA
- \*CARICOM
- \*MCCEAM

Otras agrupaciones, aunque no son exactamente uniones aduaneras, han firmado acuerdos internos de cooperación comercial y funcionalmente son las siguientes:

- \*ALBA (Alternativa Bolivariana para América)
- \*Grupo de los Tres (Triángulo del Norte)

### \*ALADI

En resumen, estos son los países y sus Acuerdos y Tratados de Libre Comercio establecidos de manera independiente o por el organismo supranacional en el que se integran:

- Argentina: pertenece a MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay, Venezuela)
- Bolivia: pertenece a Comunidad Andina (Bolivia Colombia, Ecuador, Perú) y pertenece al ALBA, Alternativa Bolivariana para América
- Brasil: pertenece a MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Venezuela).
- Chile: No está integrada en organismos supranacionales. - Acuerdos libre comercio con: MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Venezuela) - Colombia: pertenece a Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú), Acuerdos libre comercio con: MERCOSUR
- Costa Rica: pertenece a la Comunidad de Centroamérica, acuerdos libre comercio con: México, Chile, Canadá, Panamá, CARICOM), Estados Unidos y República Dominicana.
- Ecuador: pertenece a MERCOSUR.
- México: pertenece al Grupo de los Tres: -Acuerdos libre comercio con: Canadá-Estados Unidos, Bolivia, Costa Rica.
- Panamá: no está integrada en organismos supranacionales acuerdos libre comercio con: El Salvador, Taiwán, Chile, Singapur, Costa Rica.
- Paraguay: pertenece a MERCOSUR.

### **Espacios laborales**

Los espacios en los que se desenvuelve la comercialización internacional son:

- Consultoría en Comercio Internacional
- Empresas multinacionales en el área de comercio exterior, diseñando estrategias de internacionalización.
- Planeación estratégica, desarrollando nuevos mercados en el extranjero.
- Finanzas internacionales, evaluando proyectos de internacionalización.
- Logística del comercio internacional, diseñando y aplicando estrategias que incrementen la competitividad de la empresa.
- En la propia empresa, a través de identificación de potencial de mercado en el extranjero.

### **Propuesta del SENA E**

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador propone la capacitación como medio para fortalecer la actividad de todos aquellos que participen en la comercialización internacional. (SENAE, 2017)

El SENA E imparte cursos gratuitos con temáticas como:

- Garantías aduaneras
- Reformas al listado de efectos del viajero
- Aprehensiones
- Admisión temporal para perfeccionamiento activo
- Régimen de exportación definitiva
- Reforma al reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, del libro y del Código orgánico de la producción, comercio e inversiones (COPCI)
- Facilidades de paga y despacho anticipado
- Régimen de exportación definitiva

## **Estándares de calidad educativa**

Los estándares de la calidad educativa son descripciones de los logros de los diferentes actores e instituciones del sistema educativo, es decir señalan las metas educativas que se deben cumplir para alcanzar una educación de calidad. (Ministerio de Educación del Ecuador, 2017)

Al aplicarse a los estudiantes, éstos se refieren al conjunto de destrezas que debe desarrollar a través de procesos del pensamiento reflejados en sus desempeños. Si se aplican a profesionales de la educación, los estándares describen lo que éstos deberían de hacer para asegurar que los estudiantes alcancen los conocimientos deseados. Al aplicarse a establecimientos educativos se refieren a los procesos de gestión y prácticas institucionales que buscan que todos los estudiantes alcancen los objetivos deseados.

Los estándares tienen las siguientes características:

- Ser objetivos básicos comunes por lograr
- Estar referidos a logros o desempeños observables y medibles
- Ser fáciles de comprender y utilizar
- Estar inspirados en ideales educativos
- Estar basados en valores ecuatorianos y universales
- Ser homologables con estándares internacionales pero aplicables a la realidad ecuatoriana
- Presentar un desafío para los actores e instituciones del sistema

## **Espacios laborales**

Los espacios en los que se desenvuelve la comercialización internacional (Universidad de Monterrey, 2017)

Estos son:

- Consultoría en Comercio Internacional
- Empresas multinacionales en el área de comercio exterior, diseñando estrategias de internacionalización.
- Planeación estratégica, desarrollando nuevos mercados en el extranjero.
- Finanzas internacionales, evaluando proyectos de internacionalización.
- Logística del comercio internacional, diseñando y aplicando estrategias que incrementen la competitividad de la empresa.
- En la propia empresa, a través de identificación de potencial de mercado en el extranjero.

### **Estándares de aprendizaje**

Son descripciones de los logros de aprendizaje esperados de los estudiantes constituyéndose en referentes comunes que deben alcanzar durante su trayectoria escolar.

Características de los estándares de aprendizaje

- No cumplen una función didáctica
- Están en correspondencia con el currículo oficial
- Garantizan la equidad en los aprendizajes de los estudiantes
- Se centran en lo académico por área de conocimiento
- Incluyen indicadores de calidad educativa
- Se construyen en base a un proceso de consulta y consenso con los actores de la educación
- Son insumos para la evaluación externa

Los componentes del estándar de aprendizaje son:

- Destreza o habilidad

- Contenidos
- Exigencias
- Contexto, condición o práctica (puede estar implícita o explícita en el estándar)

El indicador de calidad

Señala que las evidencias se consideran aceptables para determinar que se hayan cumplido los estándares de calidad educativa.

Los componentes del estándar de aprendizaje son:

- No alcanzado: No alcanza lo básico imprescindible
- Nivel de logro 1: Alcanza lo básico imprescindible
- Nivel de logro 2: Alcanza lo básico imprescindible y deseable
- Nivel de logro 3: Supera lo básico imprescindible y deseable

### **Perfil del docente**

Un docente de calidad es aquel que provee oportunidades de aprendizaje a todos los estudiantes y contribuye, mediante su formación a construir el país que queremos.

El docente de calidad debe cumplir con el siguiente perfil:

- Compromiso con el desarrollo del país, y comprensión del rol de la institución educativa y su propio rol en la transformación de la sociedad.
- Conocimiento de derechos humanos, en especial derechos de niños, niñas y adolescentes, y compromiso con su cumplimiento.
- Habilidad y deseo de adaptar la educación a las necesidades de sus estudiantes (por ejemplo, a asegurar la pertinencia cultural o a

realizar adaptaciones para un estudiante con necesidades educativas especiales).

- Dominio de su área del saber y de su didáctica específica.
- Capacidad de ofrecer una formación interdisciplinaria con enfoque humanista, inclusivo y democrático.
- Capaz de generar un clima de aprendizaje cálido, participativo y solidario.
- Compromiso con la justicia social y el ofrecimiento de igualdad de oportunidades.
- Compromiso con la eliminación de la discriminación en el país, así como destrezas para “de-construir y evitar la reproducción de prácticas discriminatorias excluyentes (patriarcales, racistas, clasistas, sexistas y xenofóbicas) dentro y fuera del sistema educativo”
- Habilidad para integrar ejes transversales (por ejemplo, educación para la ciudadanía democrática e intercultural, educación para la salud, la sexualidad y el ambiente) en las experiencias de aprendizaje, o dominio de estas áreas, en caso que sean titulares de la asignatura.
- Capacidad para fortalecer los idiomas de los pueblos y nacionalidades del Ecuador, ya sea como docente del Sistema de Educación Intercultural Bilingüe o como docente que tiene en el aula a uno o más estudiantes cuya lengua materna sea un idioma ancestral.

### **La guía didáctica**

Según (García, 2010) la guía didáctica es “El documento que orienta el estudio, acercando a los procesos cognitivos del alumno, el material didáctico, con el fin de que pueda trabajarlo de manera autónoma”.

La guía didáctica es una herramienta de motivación en la que se apoya el docente mediante la cual aproxima la intencionalidad docente (desarrollo de habilidades y destrezas) con las actividades lúdicas como material didáctico.

### **Importancia de la guía didáctica**

El docente como diseñador, adaptador, observador, animador y conductor de los aprendizajes asume actitudes de discreción durante el proceso, esperando las respuestas espontáneas de los estudiantes que le permitirán conocer las falencias y debilidades y retroalimentar procesos en la consecución de sus objetivos pedagógicos.

La guía didáctica como instrumento para dirigir el proceso de enseñanza aprendizaje es de suma importancia, pues se convierte en pieza clave del docente como fuente de motivación, orientación y acompañamiento en el momento de diseñar estrategias metodológicas que conduzcan a la consecución de los objetivos educativos.

### **Estructura de la guía didáctica**

En la guía didáctica aplica estrategias y técnicas para aprender mejor; está estructurada según las necesidades educativas detectadas en la presente investigación y los lineamientos básicos exigidos por el Ministerio de Educación. Se orienta a estrategias para impartir conocimientos acerca de la comercialización internacional y desarrollar destrezas con criterio de desempeño en el estudiante del tercer año de Bachillerato de la Unidad Educativa Fiscal Manuel Inocencio Parrales y Guale, periodo lectivo 2016– 2017.

La guía está compuesta por actividades realizadas en el salón de clases. Las actividades como parte de la intencionalidad pedagógica del

docente se encuentran debidamente planificadas según lo dispone el Ministerio de Educación en su formato de planificación de destrezas con criterio de desempeño que contiene:

- ✓ Datos informativos
- ✓ Docente
- ✓ Área/asignatura
- ✓ Número de periodos
- ✓ Fecha de inicio
- ✓ Fecha de finalización
- ✓ Objetivos educativos del módulo/bloque
- ✓ Eje transversal / institucional
- ✓ Eje de aprendizaje /macro destreza
- ✓ Destreza con criterio de desempeño a ser desarrollada
- ✓ Indicador esencial de evaluación
- ✓ Planificación
- ✓ Estrategias metodológicas
- ✓ Recursos
- ✓ Indicadores de logro
- ✓ Técnicas /instrumentos de evaluación
- ✓ Adaptaciones curriculares
- ✓ Especificación de la necesidad educativa atendida
- ✓ Especificación de la adaptación aplicada

## **Factibilidad**

### **Financiera**

Se dispone de recursos propios para el diseño, la elaboración y la socialización de la presente guía didáctica.

### **Legal**

Constitución de la República del Ecuador:

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

Art. 28.- La educación responderá al interés público y no estar al servicio de interés individuales y corporales. 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 y participar en una sociedad que aprende.

#### Régimen del buen vivir

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

#### Ley de educación

Art. 2.- Principios

f. Desarrollo de procesos. - Los niveles educativos deben adecuarse al ciclo de vida de las personas, a su desarrollo cognitivo, afectivo y psicomotriz, capacidades, ámbito cultural y lingüístico, sus necesidades y las del país.

q. Motivación. - Se promueve el esfuerzo individual y la motivación a las personas para el aprendizaje.

s. Flexibilidad. - La educación tendrá una flexibilidad que le permita adecuarse a las diversidades y realidades locales y globales.

u. Investigación, construcción y desarrollo permanente de conocimientos. - Se establece a la investigación, construcción y desarrollo permanente de conocimientos como garantía del fomento de la creatividad y de la producción de conocimientos y de la promoción de la investigación y la experimentación para la innovación educativa y la formación científica.

w. Calidad y calidez. - Garantiza el derecho de las personas a una educación de calidad y calidez, pertinente, adecuada, contextualizada, actualizada y articulada en todo el proceso educativo en sus sistemas, niveles, subniveles o modalidades y que incluya evaluaciones permanentes. Así mismo garantiza la concepción del educando como centro del proceso educativo, con una flexibilidad y propiedad de contenidos, procesos y metodologías que se adapte a sus necesidades y realidades fundamentales. Promueve condiciones adecuadas de respeto, tolerancia y afecto, que generen un clima escolar propicio en el proceso de aprendizajes.

#### Código de la niñez y la adolescencia

Art. 38.- Objetivos de los programas de educación. - La educación básica y media asegurarán los conocimientos, valores y actitudes indispensables para: Desarrollar la personalidad, las aptitudes y la capacidad mental y física del niño, niña y adolescente hasta su máximo potencial, en un entorno lúdico y afectivo.

## **Técnica**

Por la infraestructura y los recursos y materiales didácticos con que cuenta la del tercer año de Bachillerato de la Unidad Educativa Fiscal Manuel Inocencio Parrales y Guale, periodo lectivo 2015 – 2016, se concluye que la presente propuesta posee la factibilidad técnica para su puesta en marcha.

## **De recursos humanos**

Por la experiencia del personal docente de la del tercer año de Bachillerato de la Unidad Educativa Fiscal Manuel Inocencio Parrales y Guale, periodo lectivo 2015 – 2016, la colaboración de las autoridades, así como de la comunidad educativa se concluye que la presente propuesta posee la factibilidad de recursos humanos para su implementación

## **Política**

La presente propuesta respeta los acuerdos, convenios y reglamento interno de la Unidad Educativa Fiscal Manuel Inocencio Parrales y Guale, así como todo lo relacionado con el ámbito de la misma y sus actores. Por lo tanto, se concluye que la propuesta posee factibilidad política.



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN**

**SISTEMA DE EDUCACIÓN SUPERIOR SEMIPRESENCIAL**

## **PROYECTO EDUCATIVO**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADOS EN**

**CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN**

**MENCIÓN COMERCIO EXTERIOR**

**PROPUESTA**

**APLICAMOS ESTRATEGIAS PARA**

**APRENDER MEJOR SOBRE**

**COMERCIALIZACIÓN**

**INTERNACIONAL**

**Autoras:** Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia

**JIPIJAPA - MANABI**

**PLANIFICACION Nº 1**



**UNIDAD EDUCATIVA FISCAL  
“MANUEL INOCENCIO PARRALES Y GUALE”**

**2016-2017**

**PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO**

**1. DATOS INFORMATIVOS:**

<b>DOCENTE:</b>	<b>ÁREA/ASIGNATURA:</b>	<b>NÚMERO DE PERIODOS:</b>	<b>FECHA DE INICIO:</b>	<b>FECHA DE FINALIZACIÓN:</b>
Yrigoyen Silvia	OPERACIONES DE VENTA	2		
<b>OBJETIVOS EDUCATIVOS DEL MÓDULO / BLOQUE:</b>		<b>EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL</b>		
Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.		Aprender y fortalecer prácticas de vida a través de la convivencia diaria en la Institución Educativa		
		<b>EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA</b>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial</li> </ul>		
<b>DESTREZA CON CRITERIO DE DESEMPEÑO A SER DESARROLLADA:</b>		<b>INDICADOR ESENCIAL DE EVALUACIÓN:</b>		
Conocer qué es el comercio exterior y determinar su gran importancia en la economía actual		<ul style="list-style-type: none"> <li>Conceptualiza y define que es comercio exterior reconociendo su importancia.</li> </ul>		

**2. PLANIFICACIÓN**

<b>ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>INDICADORES DE LOGRO</b>	<b>TÉCNICAS / INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN</b>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Computadora</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Define y</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>TÉCNICA</li> </ul>

<p>¿Has comprado alguna vez un artículo importado?</p> <p><b>Reflexión</b></p> <p>¿Sabías que existe un proceso para que ese artículo llegue a tus manos?</p> <p><b>Construcción del aprendizaje</b></p> <p>Observamos un video que nos permite conocer qué es comercio exterior.</p> <p>(<a href="https://www.youtube.com/watch?v=dxM8uGHNdBY">https://www.youtube.com/watch?v=dxM8uGHNdBY</a>)</p> <p><b>Aplicación</b></p> <p>Conceptualiza y define términos relacionados con la comercialización internacional en el ámbito social y laboral</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proyector</li> <li>• Copia de talleres</li> </ul>	<p>conceptualiza comercio exterior</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconoce la importancia del comercio exterior en la economía de nuestro país en la actualidad.</li> <li>• Diferencia entre comercio exterior y comercialización internacional</li> </ul>	<p>Observación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• INSTRUMENTO</li> </ul> <p>Lista de cotejo</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------

### 3. ADAPTACIONES CURRICULARES

ESPECIFICACIÓN DE LA NECESIDAD EDUCATIVA ATENDIDA	ESPECIFICACIÓN DE LA ADAPTACIÓN APLICADA	
ELABORADO	REVISADO	APROBADO
<b>DOCENTE:</b>	<b>Nombre:</b>	<b>Nombre:</b>
<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>
<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>
Elaborado por Yrigoyen Silvia		

## ACTIVIDAD N° 1



Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

**Nombre:** El comercio exterior

**Objetivo(s):** Definir qué es comercio exterior, reconocer su importancia y diferenciarlo de comercialización internacional.

**Recursos:** Computadora, proyectos, copias con talleres

**Desarrollo:**

1. Mediante lluvia de ideas preguntar qué es para ellos el comercio exterior y qué es comercialización internacional
2. Proyectar el video que se encuentra en el siguiente enlace:

<https://www.youtube.com/watch?v=dxM8uGHNdBY>

3. Después de observar el video formar grupos de cinco personas y darles una copia de taller en la que deberán responder preguntas acerca del mismo
4. El grupo resuelve el taller y designa un secretario que lee la respuesta en plenaria
5. El docente retroalimenta y puntualiza conceptos y definiciones; aclara dudas

**PLANIFICACION Nº 2**



**UNIDAD EDUCATIVA FISCAL  
“MANUEL INOCENCIO PARRALES Y GUALE”**

2016-2017

**PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO**

**1. DATOS INFORMATIVOS:**

<b>DOCENTE:</b>	<b>ÁREA/ASIGNATURA:</b>	<b>NÚMERO DE PERIODOS:</b>	<b>FECHA DE INICIO:</b>	<b>FECHA DE FINALIZACIÓN:</b>
Yrigoyen Silvia	OPERACIONES DE VENTA	2		
<b>OBJETIVOS EDUCATIVOS DEL MÓDULO / BLOQUE:</b>		<b>EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL</b>		
Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.		Aprender y fortalecer prácticas de vida a través de la convivencia diaria en la Institución Educativa		
		<b>EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA</b>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial</li> </ul>		
<b>DESTREZA CON CRITERIO DE DESEMPEÑO A SER DESARROLLADA:</b>		<b>INDICADOR ESENCIAL DE EVALUACIÓN:</b>		
Conocer los elementos de la comercialización internacional		<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconoce y diferencia los elementos de la comercialización internacional.</li> </ul>		

**2. PLANIFICACIÓN**

<b>ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>INDICADORES DE LOGRO</b>	<b>TÉCNICAS / INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN</b>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pizarra</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconoce los</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>TÉCNICA</li> </ul>

<p>¿Has comparado alguna vez los precios de un artículo producido en el país con otro importado?</p> <p><b>Reflexión</b></p> <p>¿Sabías que en la comercialización internacional intervienen elementos indispensables para su ejecución?</p> <p><b>Construcción del aprendizaje</b></p> <p>Definimos y comparamos los elementos de la comercialización internacional mediante la utilización de graficadores didácticos</p> <p><b>Aplicación</b></p> <p>Reconoce los elementos que intervienen en la comercialización internacional para aplicarlos al ámbito laboral</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiza líquida</li> <li>• Copias con talleres</li> </ul>	<p>elementos de la comercialización internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diferencia los elementos de la comercialización internacional</li> </ul>	<p>Observación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• INSTRUMENTO</li> </ul> <p>Lista de cotejo</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------

### 3. ADAPTACIONES CURRICULARES

ESPECIFICACIÓN DE LA NECESIDAD EDUCATIVA ATENDIDA	ESPECIFICACIÓN DE LA ADAPTACIÓN APLICADA	
ELABORADO	REVISADO	APROBADO
<b>DOCENTE:</b>	<b>Nombre:</b>	<b>Nombre:</b>
<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>
<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>
<b>Elaborado por</b> Yrigoyen Silvia		

## ACTIVIDAD N° 2



Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

**Nombre:** Los elementos de la comercialización internacional

**Objetivo(s):** Reconocer, conceptualizar y diferenciar los elementos de la comercialización internacional.

**Recursos:** Pizarra, marcadores, copias con talleres

### **Desarrollo:**

1. Escribimos en la pizarra los elementos de la comercialización internacional
2. Elaboramos graficadores didácticos vacíos en la pizarra, uno por cada elemento
3. En la medida que vamos explicando cada elemento, vamos llenando el graficador.
4. Al terminar los estudiantes deberán llenar un taller de refuerzo sobre los elementos de la comercialización internacional.

**PLANIFICACION Nº 3**



**UNIDAD EDUCATIVA FISCAL  
“MANUEL INOCENCIO PARRALES Y GUALE”**

**2016-2017**

**PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO**

**1. DATOS INFORMATIVOS:**

<b>DOCENTE:</b>	<b>ÁREA/ASIGNATURA:</b>	<b>NÚMERO DE PERIODOS:</b>	<b>FECHA DE INICIO:</b>	<b>FECHA DE FINALIZACIÓN:</b>
Yrigoyen Silvia	OPERACIONES DE VENTA	2		
<b>OBJETIVOS EDUCATIVOS DEL MÓDULO / BLOQUE:</b>		<b>EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL</b>		
Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.		Aprender y fortalecer prácticas de vida a través de la convivencia diaria en la Institución Educativa		
		<b>EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA</b>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial</li> </ul>		
<b>DESTREZA CON CRITERIO DE DESEMPEÑO A SER DESARROLLADA:</b>		<b>INDICADOR ESENCIAL DE EVALUACIÓN:</b>		
Reconocer las bases de la integración económica en la comercialización internacional		<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconoce las bases en las que se asienta la integración económica en la comercialización internacional.</li> </ul>		

**2. PLANIFICACIÓN**

<b>ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>INDICADORES DE LOGRO</b>	<b>TÉCNICAS / INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN</b>

<p><b>Experiencia</b> ¿Alguna vez has integrado algún grupo especial para ti? ¿Cuál es la diferencia entre estar integrado o no?</p> <p><b>Reflexión</b> La importancia de la integración para ganar mejores réditos en la comercialización internacional</p> <p><b>Construcción del aprendizaje</b> Conocemos las bases de la integración económica mediante la técnica Phillips 66</p> <p><b>Aplicación</b> Reconoce las bases de la integración económica para aplicarlos al ámbito laboral</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Copias con contenido científico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptualiza que es integración económica</li> <li>• Determina los objetivos de la integración económica</li> <li>• Reconoce y diferencia los tipos de bloques de integración</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TÉCNICA Observación</li> <li>• INSTRUMENTO Lista de cotejo</li> </ul>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### 3. ADAPTACIONES CURRICULARES

ESPECIFICACIÓN DE LA NECESIDAD EDUCATIVA ATENDIDA	ESPECIFICACIÓN DE LA ADAPTACIÓN APLICADA	
ELABORADO	REVISADO	APROBADO
<b>DOCENTE:</b>	<b>Nombre:</b>	<b>Nombre:</b>
<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>
<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>
Elaborado por Yrigoyen Silvia		

### ACTIVIDAD N° 3



Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

**Nombre:** La integración económica

**Objetivo(s):** Reconocer las bases de la integración económica en la comercialización internacional

**Recursos:** Copias con contenido científico

#### **Desarrollo:**

1. Numeramos los estudiantes del 1 al 6, luego se forman los subgrupos reunidos a los números 1, 2, 3, 4, 5, 6 por separado, de tal manera que se conformen los equipos de seis integrantes cada uno.
2. Pedimos que cada grupo nombre un coordinador y secretario relator
3. Se le entrega un subtema a cada grupo conformado, para su estudio y análisis
4. Se les otorgan seis minutos a los grupos para que hagan sus análisis y lleguen a sus conclusiones respecto del tema
5. El profesor aporta con ideas y criterios aclaratorios cuando los grupos lo requieran
6. Al terminar el tiempo los secretarios relatores presentan sus informes de forma oral y por escrito que será expuesto en discusión plenaria
7. El profesor puntualiza cada tema y retroalimenta el proceso

**PLANIFICACION N° 4**



**UNIDAD EDUCATIVA FISCAL  
“MANUEL INOCENCIO PARRALES Y GUAL”**

**2016-2017**

**PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO**

**1. DATOS INFORMATIVOS:**

<b>DOCENTE:</b>	<b>ÁREA/ASIGNATURA:</b>	<b>NÚMERO DE PERIODOS:</b>	<b>FECHA DE INICIO:</b>	<b>FECHA DE FINALIZACIÓN:</b>
Yrigoyen Silvia	OPERACIONES DE VENTA	2		
<b>OBJETIVOS EDUCATIVOS DEL MÓDULO / BLOQUE:</b>		<b>EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL</b>		
Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.		Aprender y fortalecer prácticas de vida a través de la convivencia diaria en la Institución Educativa		
		<b>EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA</b>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial</li> </ul>		
<b>DESTREZA CON CRITERIO DE DESEMPEÑO A SER DESARROLLADA:</b>		<b>INDICADOR ESENCIAL DE EVALUACIÓN:</b>		
Reconocer que es una procura internacional y definir los tipos y patrones que intervienen en la misma		<ul style="list-style-type: none"> <li>Define tipos y patrones que intervienen en una procura internacional.</li> </ul>		

**2. PLANIFICACIÓN**

<b>ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>INDICADORES DE LOGRO</b>	<b>TÉCNICAS / INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN</b>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Banco de preguntas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conceptualiza que</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>TÉCNICA</li> </ul>

<p>¿Alguna vez has un producto a un precio en un establecimiento y luego el mismo producto a otro precio?</p> <p><b>Reflexión</b> La importancia de reconocer como influyen los tipos y patrones en la procura del comercio internacional</p> <p><b>Construcción del aprendizaje</b> Conocemos los tipos y patrones de la procura del comercio internacional mediante la técnica de la entrevista.</p> <p><b>Aplicación</b> Reconoce los tipos y patrones de la procura del comercio internacional para aplicarlos al ámbito laboral</p>		<p>es una procura internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Determina los objetivos de la procura internacional</li> <li>• Reconoce los tipos y patrones que intervienen en la procura internacional</li> </ul>	<p>Observación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• INSTRUMENTO Lista de cotejo</li> </ul>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------

### 3. ADAPTACIONES CURRICULARES

ESPECIFICACIÓN DE LA NECESIDAD EDUCATIVA ATENDIDA	ESPECIFICACIÓN DE LA ADAPTACIÓN APLICADA	
ELABORADO	REVISADO	APROBADO
<b>DOCENTE:</b>	<b>Nombre:</b>	<b>Nombre:</b>
<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>
<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>
Elaborado por Yrigoyen Silvia		

## ACTIVIDAD N° 4



Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

**Nombre:** Procura internacional: Definición, tipos y patrones

**Objetivo(s):** Reconocer que es una procura internacional y definir los tipos y patrones que intervienen en la misma

**Recursos:** Cuestionario

### Desarrollo:

1. Dividimos a la clase en grupos de dos estudiantes
2. Otorgamos a cada grupo un subtema de la clase
3. Cada grupo deberá establecer diez preguntas acerca del tema
4. El grupo decidirá quién es el entrevistado y quien el entrevistador
5. El profesor revisará las preguntas para considerar su pertinencia y las corregirá si fuere necesario
6. Luego se realizarán las entrevistas.
7. El profesor puede actuar como co-entrevistador con el afán de puntualizar el tema

**PLANIFICACION Nº 5**



**UNIDAD EDUCATIVA FISCAL  
“MANUEL INOCENCIO PARRALES Y GUALE”**

**2016-2017**

**PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO**

**1. DATOS INFORMATIVOS:**

<b>DOCENTE:</b>	<b>ÁREA/ASIGNATURA:</b>	<b>NÚMERO DE PERIODOS:</b>	<b>FECHA DE INICIO:</b>	<b>FECHA DE FINALIZACIÓN:</b>
Yrigoyen Silvia	OPERACIONES DE VENTA	2		
<b>OBJETIVOS EDUCATIVOS DEL MÓDULO / BLOQUE:</b>		<b>EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL</b>		
Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.		Aprender y fortalecer prácticas de vida a través de la convivencia diaria en la Institución Educativa		
		<b>EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA</b>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial</li> </ul>		
<b>DESTREZA CON CRITERIO DE DESEMPEÑO A SER DESARROLLADA:</b>		<b>INDICADOR ESENCIAL DE EVALUACIÓN:</b>		
Reconocer que es un contrato internacional y los aspectos y elementos que intervienen		<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconoce que es un contrato internacional y diferencia sus aspectos o elementos</li> </ul>		

**2. PLANIFICACIÓN**

<b>ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>INDICADORES DE LOGRO</b>	<b>TÉCNICAS / INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN</b>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Computadora</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conceptualiza que</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>TÉCNICA</li> </ul>

<p>¿Alguna vez has celebrado un contrato o lo has visto celebrar a tus padres?</p> <p><b>Reflexión</b></p> <p>La importancia de reconocer los elementos que intervienen en la celebración de un contrato internacional así como reconocer los aspectos y elementos que intervienen en el mismo.</p> <p><b>Construcción del aprendizaje</b></p> <p>Conocemos los aspectos y elementos que intervienen en el contrato internacional mediante la proyección de diapositivas y la elaboración de talleres.</p> <p><b>Aplicación</b></p> <p>Reconoce los aspectos y elementos que intervienen en el contrato internacional para aplicarlos al ámbito laboral</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proyector</li> <li>• Talleres formativos</li> </ul>	<p>es un contrato internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconoce que aspectos influyen en la celebración de un contrato internacional</li> <li>• Reconoce que elementos son indispensables para desarrollar un contrato internacional</li> </ul>	<p>Observación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• INSTRUMENTO</li> </ul> <p>Lista de cotejo</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------

### 3. ADAPTACIONES CURRICULARES

ESPECIFICACIÓN DE LA NECESIDAD EDUCATIVA ATENDIDA	ESPECIFICACIÓN DE LA ADAPTACIÓN APLICADA	
ELABORADO	REVISADO	APROBADO
<b>DOCENTE:</b>	<b>Nombre:</b>	<b>Nombre:</b>
<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>
<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>
<b>Elaborado por</b> Yrigoyen Silvia		

## ACTIVIDAD N° 5



Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

**Nombre:** Procura internacional: El contrato internacional

**Objetivo(s):** Reconocer que es un contrato internacional y los aspectos y elementos que intervienen

**Recursos:**

- Computadora
- Proyector
- Talleres formativos

**Desarrollo:**

1. Empezamos con lluvia de ideas para diferenciar un contrato nacional de uno internacional
2. Presentamos la clase paso a paso mediante la proyección de diapositivas
3. Resumimos la clase y hacemos preguntas
4. Entregamos un taller individual para evaluar el contenido de la clase
5. Retro alimentamos los aspectos que no hayan quedado claros.

**PLANIFICACION Nº 6**



**UNIDAD EDUCATIVA FISCAL  
“MANUEL INOCENCIO PARRALES Y GUALE”**

**2016-2017**

**PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO**

**1. DATOS INFORMATIVOS:**

<b>DOCENTE:</b>	<b>ÁREA/ASIGNATURA:</b>	<b>NÚMERO DE PERIODOS:</b>	<b>FECHA DE INICIO:</b>	<b>FECHA DE FINALIZACIÓN:</b>
Yrigoyen Silvia	OPERACIONES DE VENTA	2		
<b>OBJETIVOS EDUCATIVOS DEL MÓDULO / BLOQUE:</b>		<b>EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL</b>		
Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.		Aprender y fortalecer prácticas de vida a través de la convivencia diaria en la Institución Educativa		
		<b>EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA</b>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial</li> </ul>		
<b>DESTREZA CON CRITERIO DE DESEMPEÑO A SER DESARROLLADA:</b>		<b>INDICADOR ESENCIAL DE EVALUACIÓN:</b>		
Reconocer que es un medio de pago y cuáles se utilizan en la negociación internacional		<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconoce los medios de pago utilizados en negociaciones internacionales</li> </ul>		

**2. PLANIFICACIÓN**

<b>ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>INDICADORES DE LOGRO</b>	<b>TÉCNICAS / INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN</b>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Computadora</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conceptualiza que</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>TÉCNICA</li> </ul>

<p>¿Alguna vez has cancelado una mercadería de otra forma que no sea el dinero en efectivo?</p> <p><b>Reflexión</b> La importancia de reconocer qué es un medio de pago cuáles existen</p> <p><b>Construcción del aprendizaje</b> Conocemos los medios de pago internacional mediante la proyección de diapositivas.</p> <p><b>Aplicación</b> Reconoce los medios de pago que intervienen en la negociación internacional para aplicarlos al ámbito laboral</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proyector</li> <li>• Talleres formativos</li> </ul>	<p>es un medio de pago</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconoce los medios de pago en la negociación internacional</li> </ul>	<p>Observación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• INSTRUMENTO</li> </ul> <p>Lista de cotejo</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------

### 3. ADAPTACIONES CURRICULARES

ESPECIFICACIÓN DE LA NECESIDAD EDUCATIVA ATENDIDA	ESPECIFICACIÓN DE LA ADAPTACIÓN APLICADA	
ELABORADO	REVISADO	APROBADO
<b>DOCENTE:</b>	<b>Nombre:</b>	<b>Nombre:</b>
<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>
<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>
Elaborado por Yrigoyen Silvia		

## ACTIVIDAD N° 6



### Medios De Pago Internacional

Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

**Nombre:** Procura internacional: Medios de pago internacional

**Objetivo(s):** Reconocer los diferentes medios de pago que intervienen en el comercio internacional

**Recursos:**

- Computadora
- Proyector
- Talleres formativos

**Desarrollo:**

1. Empezamos con lluvia de ideas para reconocer que son medios de pago
2. Proyectamos el video sobre medios de pago que se encuentra en el link  
<https://www.youtube.com/watch?v=UYbECgwJ9o4>
3. Resumimos la clase y hacemos preguntas
4. Entregamos un taller individual para evaluar el contenido del video
5. Retro alimentamos los aspectos que no hayan quedado claros.

**PLANIFICACION Nº 6**



**UNIDAD EDUCATIVA FISCAL  
“MANUEL INOCENCIO PARRALES Y GUALE”**

**2016-2017**

**PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO**

**1. DATOS INFORMATIVOS:**

<b>DOCENTE:</b>	<b>ÁREA/ASIGNATURA:</b>	<b>NÚMERO DE PERIODOS:</b>	<b>FECHA DE INICIO:</b>	<b>FECHA DE FINALIZACIÓN:</b>
Yrigoyen Silvia	OPERACIONES DE VENTA	2		
<b>OBJETIVOS EDUCATIVOS DEL MÓDULO / BLOQUE:</b>		<b>EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL</b>		
Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.		Aprender y fortalecer prácticas de vida a través de la convivencia diaria en la Institución Educativa		
		<b>EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA</b>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial</li> </ul>		
<b>DESTREZA CON CRITERIO DE DESEMPEÑO A SER DESARROLLADA:</b>		<b>INDICADOR ESENCIAL DE EVALUACIÓN:</b>		
Reconocer el significado de incoterms y sus categorías		<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconoce los incoterms y sus categorías</li> </ul>		

**2. PLANIFICACIÓN**

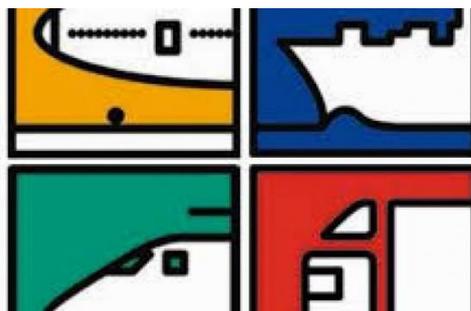
<b>ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>INDICADORES DE LOGRO</b>	<b>TÉCNICAS / INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN</b>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cartulina</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conceptualiza que</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>TÉCNICA</li> </ul>

<p>¿Alguna vez has hecho un trato poniendo términos de por medio?</p> <p><b>Reflexión</b></p> <p>La importancia de reconocer qué son las condiciones de negociación llamados incoterms y que categorías existen del mismo</p> <p><b>Construcción del aprendizaje</b></p> <p>Conocemos los incoterms y sus categorías por medio de la técnica bancos de preguntas y respuestas</p> <p><b>Aplicación</b></p> <p>Reconoce los incoterms los utiliza en el medio social y laboral.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tijeras</li> <li>• Esferográficos</li> <li>• Material bibliográfico</li> </ul>	<p>es un incoterms</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconoce las categorías que intervienen en los incoterms de la negociación internacional</li> </ul>	<p>Observación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• INSTRUMENTO</li> </ul> <p>Lista de cotejo</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------

### 3. ADAPTACIONES CURRICULARES

ESPECIFICACIÓN DE LA NECESIDAD EDUCATIVA ATENDIDA	ESPECIFICACIÓN DE LA ADAPTACIÓN APLICADA	
ELABORADO	REVISADO	APROBADO
<b>DOCENTE:</b>	<b>Nombre:</b>	<b>Nombre:</b>
<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>
<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>
Elaborado por Yrigoyen Silvia		

## ACTIVIDAD N° 7



Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

**Nombre:** Incoterms: Introducción

**Objetivo(s):** Reconocer los incoterms y sus categorías

**Recursos:**

- Cartulina
- Tijeras
- Esferográficos
- Material bibliográfico

**Desarrollo:**

1. Se divide a la clase en grupos de cinco integrantes
2. Luego les provee a todos los grupos el mismo tema con una bibliografía del mismo
3. Cada grupo deberá de leer y analizar el tema
4. Luego elabora tarjetas de 5 cm x 10 cm y escriben una pregunta en cada tarjeta, a la que no pudieron responder a través de la lectura.
5. Luego elaborarán tarjetas de 10 cm x 15cm un aspecto que si quedó claro en la lectura que hicieron y que servirán de respuesta a los interrogantes de sus compañeros
6. Luego el profesor pedirá a los grupos todas las tarjetas con interrogantes y procederá a leer una por una

7. Cada grupo que tiene en sus manos las tarjetas con respuesta deberá analizar si tiene alguna con la respuesta a ese interrogante
8. La tarjeta con la pregunta que no tiene respuesta se pondrá aparte y deberán ser parte de nuevo análisis y estudio por parte de los grupos
9. El profesor fortalecerá y aportará al proceso.

**PLANIFICACION Nº 8**



**UNIDAD EDUCATIVA FISCAL  
“MANUEL INOCENCIO PARRALES Y GUALE”**

**2016-2017**

**PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO**

**1. DATOS INFORMATIVOS:**

<b>DOCENTE:</b>	<b>ÁREA/ASIGNATURA:</b>	<b>NÚMERO DE PERIODOS:</b>	<b>FECHA DE INICIO:</b>	<b>FECHA DE FINALIZACIÓN:</b>
Yrigoyen Silvia	OPERACIONES DE VENTA	2		
<b>OBJETIVOS EDUCATIVOS DEL MÓDULO / BLOQUE:</b>		<b>EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL</b>		
Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.		Aprender y fortalecer prácticas de vida a través de la convivencia diaria en la Institución Educativa		
		<b>EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA</b>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial</li> </ul>		
<b>DESTREZA CON CRITERIO DE DESEMPEÑO A SER DESARROLLADA:</b>		<b>INDICADOR ESENCIAL DE EVALUACIÓN:</b>		
Conocer en qué consiste el transporte internacional así como las diferentes modalidades de transporte de mercaderías		<ul style="list-style-type: none"> <li>Conoce los principales medios de transporte internacional</li> </ul>		

**2. PLANIFICACIÓN**

<b>ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>INDICADORES DE LOGRO</b>	<b>TÉCNICAS / INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN</b>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fotocopia del artículo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Define qué son</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>TÉCNICA</li> </ul>

<p>¿Cuál es el medio por el que más te gusta viajar?</p> <p><b>Reflexión</b> La importancia conocer la utilidad que significan los diferentes medios de transporte para una adecuada negociación internacional.</p> <p><b>Construcción del aprendizaje</b> Conocemos que son los medios de transporte internacional y sus diferentes tipos por medio de la técnica de la rejilla</p> <p><b>Aplicación</b> Reconoce los medios de transporte internacional para aplicarlos en el área laboral.</p>	<p>informativo</p>	<p>medios de transporte</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Reconoce las características del transporte internacional</li> <li>Diferencia los diferentes medios de transporte internacional</li> </ul>	<p>Observación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>INSTRUMENTO Lista de cotejo</li> </ul>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------

### 3. ADAPTACIONES CURRICULARES

<b>ESPECIFICACIÓN DE LA NECESIDAD EDUCATIVA ATENDIDA</b>	<b>ESPECIFICACIÓN DE LA ADAPTACIÓN APLICADA</b>	
<b>ELABORADO</b>	<b>REVISADO</b>	<b>APROBADO</b>
<b>DOCENTE:</b>	<b>Nombre:</b>	<b>Nombre:</b>
<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>
<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>
<b>Elaborado por</b> Yrigoyen Silvia		

## ACTIVIDAD N° 8



Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

**Nombre:** El transporte internacional: Definición, características y tipos

**Objetivo(s):** Conocer en qué consiste el transporte internacional, así como las diferentes modalidades de transporte de mercaderías.

**Recursos:**

- Fotocopia del contenido científico

**Desarrollo:**

1. Se organiza a los estudiantes en equipos de acuerdo a la cantidad de estudiantes que haya. En forma paralela y consecutiva, de tal forma que se distribuyan homogéneamente todos los estudiantes tanto horizontal como verticalmente en los equipos formados.
2. En un tiempo quedaran formados los equipos por las personas que se hayan en forma vertical. En un segundo tiempo, los equipos quedaran formados por las personas en forma horizontal de tal manera que cada integrante pueda llevar al segundo equipo las conclusiones a las que llegó su equipo anterior recaudada en el primero.

3. En el primer tiempo los participantes de cada equipo deben leer críticamente la lectura entregada por el tutor. Todos son secretarios, así que deberán realizar apuntes de tal manera que puedan comunicar los puntos más importantes de sus conclusiones a los miembros del segundo equipo.
4. En el segundo tiempo, los equipos quedarán conformados de manera horizontal. Cada participante del nuevo equipo tiene que exponer las posturas críticas a las que llegó el equipo al cual pertenecía.
5. Luego, en sesión plenaria un solo equipo informará mediante una visión general de la temática estudiada en forma general.

**PLANIFICACION Nº 9**



**UNIDAD EDUCATIVA FISCAL  
“MANUEL INOCENCIO PARRALES Y GUALE”**

**2016-2017**

**PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO**

**1. DATOS INFORMATIVOS:**

<b>DOCENTE:</b>	<b>ÁREA/ASIGNATURA:</b>	<b>NÚMERO DE PERIODOS:</b>	<b>FECHA DE INICIO:</b>	<b>FECHA DE FINALIZACIÓN:</b>
Yrigoyen Silvia	OPERACIONES DE VENTA	2		
<b>OBJETIVOS EDUCATIVOS DEL MÓDULO / BLOQUE:</b>		<b>EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL</b>		
Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.		Aprender y fortalecer prácticas de vida a través de la convivencia diaria en la Institución Educativa		
		<b>EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA</b>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial</li> </ul>		
<b>DESTREZA CON CRITERIO DE DESEMPEÑO A SER DESARROLLADA:</b>		<b>INDICADOR ESENCIAL DE EVALUACIÓN:</b>		
Conocer qué son las aduanas y como intervienen en la comercialización internacional		<ul style="list-style-type: none"> <li>Conoce la función que cumplen las aduanas en la comercialización internacional</li> </ul>		

**2. PLANIFICACIÓN**

<b>ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>INDICADORES DE LOGRO</b>	<b>TÉCNICAS / INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN</b>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Computadora</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Define qué es la</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>TÉCNICA</li> </ul>

<p>¿Has recibido algún paquete con mercadería enviado por un pariente del exterior? ¿Qué empresa utilizó tu pariente para enviarlo? ¿Sabes a dónde llega la mercadería antes de ingresar al país?</p> <p><b>Reflexión</b> La importancia conocer la función de la aduana en la negociación internacional.</p> <p><b>Construcción del aprendizaje</b> Conocemos cuál es la función de la aduana por medio de la proyección de videos</p> <p><b>Aplicación</b> Reconoce los medios de transporte internacional para aplicarlos en el área laboral.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proyector</li> <li>• Talleres formativos</li> </ul>	<p>aduana</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconoce la función de la aduana en la comercialización internacional</li> </ul>	<p>Observación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• INSTRUMENTO</li> </ul> <p>Lista de cotejo</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------

### 3. ADAPTACIONES CURRICULARES

ESPECIFICACIÓN DE LA NECESIDAD EDUCATIVA ATENDIDA	ESPECIFICACIÓN DE LA ADAPTACIÓN APLICADA	
ELABORADO	REVISADO	APROBADO
<b>DOCENTE:</b>	<b>Nombre:</b>	<b>Nombre:</b>
<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>
<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>
Elaborado por Yrigoyen Silvia		

## ACTIVIDAD N° 9



# REGÍMENES ADUANEROS

Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

**Nombre:** Regímenes Aduaneros: ¿Qué son las aduanas?

**Objetivo(s):** Conocer qué son las aduanas y como intervienen en la comercialización internacional

**Recursos:**

- Computadora
- Proyector
- Talleres formativos

**Desarrollo:**

1. Empezamos con lluvia de ideas para reconocer que es la aduana
2. Proyectamos el video sobre la aduana que se encuentra en el link
3. <https://www.youtube.com/watch?v=LTrVtTpht5Q>
4. Resumimos la clase y hacemos preguntas
5. Entregamos un taller individual para evaluar el contenido del video
6. Retro alimentamos los aspectos que no hayan quedado claros.

**PLANIFICACION Nº 10**



**UNIDAD EDUCATIVA FISCAL  
“MANUEL INOCENCIO PARRALES Y GUAL”**

**2016-2017**

**PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO**

**1. DATOS INFORMATIVOS:**

<b>DOCENTE:</b>	<b>ÁREA/ASIGNATURA:</b>	<b>NÚMERO DE PERIODOS:</b>	<b>FECHA DE INICIO:</b>	<b>FECHA DE FINALIZACIÓN:</b>
Yrigoyen Silvia	OPERACIONES DE VENTA	2		
<b>OBJETIVOS EDUCATIVOS DEL MÓDULO / BLOQUE:</b>		<b>EJE TRANSVERSAL / INSTITUCIONAL</b>		
Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.		Aprender y fortalecer prácticas de vida a través de la convivencia diaria en la Institución Educativa		
		<b>EJE DE APRENDIZAJE / MACRODESTREZA</b>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar el almacenamiento, la expedición y la venta de productos y/o servicios en el ámbito local y/o nacional, aplicando planes de actuación comercial, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos y con la normativa vigente, y optimizando, en cada operación, los resultados de las gestiones asignadas a su ámbito de responsabilidad; y, en su caso, administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial</li> </ul>		
<b>DESTREZA CON CRITERIO DE DESEMPEÑO A SER DESARROLLADA:</b>		<b>INDICADOR ESENCIAL DE EVALUACIÓN:</b>		
Reconocer que son regímenes aduaneros y los tipos que existen.		<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconoce los regímenes aduaneros que intervienen en una negociación internacional</li> </ul>		

**2. PLANIFICACIÓN**

<b>ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>INDICADORES DE LOGRO</b>	<b>TÉCNICAS / INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN</b>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fotocopia del artículo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Define qué son</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>TÉCNICA</li> </ul>

<p>¿Has recibido alguna vez una mercadería en malas condiciones o que no era la que pediste y tuviste que devolverla?</p> <p><b>Reflexión</b></p> <p>La importancia conocer los diferentes tipos de regímenes aduaneros en la negociación internacional.</p> <p><b>Construcción del aprendizaje</b></p> <p>Conocemos cuál es la función de la aduana por medio de la técnica del panel</p> <p><b>Aplicación</b></p> <p>Reconoce los regímenes aduaneros y sus tipos para aplicarlos en el área laboral.</p>	<p>informativo</p>	<p>regímenes aduaneros</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconoce los tipos de regímenes aduaneros</li> </ul>	<p>Observación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• INSTRUMENTO</li> </ul> <p>Lista de cotejo</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------

### 3. ADAPTACIONES CURRICULARES

<b>ESPECIFICACIÓN DE LA NECESIDAD EDUCATIVA ATENDIDA</b>	<b>ESPECIFICACIÓN DE LA ADAPTACIÓN APLICADA</b>	
<b>ELABORADO</b>	<b>REVISADO</b>	<b>APROBADO</b>
<b>DOCENTE:</b>	<b>Nombre:</b>	<b>Nombre:</b>
<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>
<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>	<b>Fecha:</b>
<b>Elaborado por</b> Yrigoyen Silvia		

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Conclusiones**

Las exportaciones e importaciones mejoran la economía del país, pues ponen en marcha el aparato productivo tanto para la distribución de productos para el consumo como para producir nuevos productos de exportación.

Los estudiantes no tienen conocimientos de cómo opera la comercialización internacional por lo que no se desenvuelven adecuadamente en el tema.

El ámbito laboral requiere conocimientos sobre comercialización internacional, pues en un mundo globalizado como el actual, los negocios internacionales constituyen un gran porcentaje de actividades económicas del sector productivo.

Los docentes de la Unidad Educativa Fiscal Manuel Inocencio Parrales y Guale necesitan capacitarse en técnicas de enseñanza – aprendizaje sobre Comercialización Internacional.

## **Recomendaciones**

Aplicar la presente guía didáctica para la enseñanza aprendizaje sobre comercialización internacional de los estudiantes del tercer año de Bachillerato de la Unidad Educativa Fiscal Manuel Inocencio Parrales y Guale, cantón Jipijapa de la provincia de Manabí año lectivo 2015 – 2016.

Investigar permanentemente nuevas técnicas de enseñanza aprendizaje que vayan acorde con el mundo globalizado y las nuevas exigencias tecnológicas del mismo.

Socializar con las autoridades, padres de familia y profesores la presente guía didáctica para su aplicación en la Institución educativa.

## BIBLIOGRAFÍA

- Baquerizo , M. S., Barbero, C. Z., & Ruz, F. B. (2010). *El rol del comercio internacional en el crecimiento económico del Ecuador: Antecedentes y perspectivas*. Guayaquil: Escuela Superior Politécnica del Litoral .
- Buendía, L. (2011). *Métodos Cualitativos para estudios sociales*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- FAO. (2011). *Capítulo III - Análisis descriptivo del desarrollo económico y social en el mundo*. FAO.
- García, A. L. (02 de 2010). *La Guía Didáctica*. Bened: Bened. Recuperado el 02 de 11 de 2016, de La guía didáctica.
- García, J. L. (2013). *Conceptos de Estadística*. Obtenido de Materiales educativos para el apoyo de la enseñanza en cursos de probabilidad y estadística.
- Hernández, R. &. (2013). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Juárez, S. M., Hernández, J., & Pérez, J. (9 de 06 de 2017). *eumed*. Obtenido de La importancia del comercio internacional en latinoamérica:
- Monje, C. Á. (2011). *Metodología de la Investigación Cuantitativa y Cualitativa*. Neiva: Universidad Surcolombiana.
- Muriel, B. (2013). *La importancia de China en el Comercio Internacional*. Obtenido de INESAD:
- Navarro, R. Q. (2012). *Mercadotecnia internacional*. Tlalnepantla de Baz: Red Tercer Milenio.
- Ramírez, G., & Rodríguez, A. (2010 ). *Recursos metodológicos para la preparación de proyectos de investigación*. Argentina: Bahía Blanca.
- Rodríguez, F. M., & Muñoz, L. A. (2010). *Educación y desarrollo socio - económico*. Universidad de Granada. Obtenido de Co.
- Rodríguez, J. (2011). *Introducción a la Metodología de la Investigación*. Madrid: Shalom.

Universidad Autónoma de México. (2012). *Principales teorías sobre comercio internacional*. Ciudad de México: Universidad Autónoma de México.

Vaquero, J. (4 de Marzo de 2011). *La entrevista en los estudios cualitativos*. Oviedo: Universidad de Oviedo. Recuperado el 1 de Abril de 2015

## REFERENCIAS WEB

- Cano, M. V. (2012). *Expansión*. Obtenido de Economía conductual o psicológica: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/economia-conductal-o-psicologica.html>
- Comercio exterior. (11 de 06 de 2012). *Comercio exterior*. Obtenido de El comercio exterior y su importancia: <http://informaciocomercioexterior.blogspot.com/2012/06/el-comercio-exterior-y-su-importancia.html>
- Crecimiento y desarrollo. (01 de Abril de 2016). *Escenario Socio-Económico de Brasil*. Obtenido de Crecimiento y desarrollo: <http://www.pablokornblum.com/?p=443>
- El Mundo. (2012). *Orígenes e importancia del comercio internacional* . Obtenido de El Mundo: <http://www.elmundo.com.ve/firmas/moises-bittan/origenes-e-importancia-del-comercio-internacional.aspx>
- Eumed.net. (2012). *Socioeconomía*. Obtenido de Eumed.net: <http://www.eumed.net/diccionario/definicion.php?dic=1&def=93>
- F. F., & J. P. (2015). *Un balance del desarrollo económico y social ecuatoriano*. Obtenido de Universitat de Illes Balears: <http://fci.uib.es/Servicios/libros/investigacion/falconi/Un-balance-del-desarrollo-economico-y-social.cid216600>
- Fanjul, E. (2013). *Hacia un nuevo modelo de crecimiento chino*. Obtenido de Estudios de Política Exterior: <http://www.politicaexterior.com/articulos/economia-exterior/hacia-un-nuevo-modelo-de-crecimiento-chino/>
- García, V. (2012). *Desarrollo socioeconómico*. Obtenido de Victor Alberto García Ramírez: <http://victorgarciaprofe.blogspot.com/2012/10/desarrollo-socioeconomico.html>
- Intereconomía.com. (23 de 09 de 2014). *Intereconomía.com*. Obtenido de ¿Qué países dominan el comercio mundial?:

<https://intereconomia.com/mercados/son-los-mayores-exportadores-mundo-20140923-0000/>

Kolb, D. (12 de Febrero de 2015).

[http://www.cca.org.mx/profesores/cursos/cep21-tec/modulo\\_2/modelo\\_kolb.htm](http://www.cca.org.mx/profesores/cursos/cep21-tec/modulo_2/modelo_kolb.htm).

Los Andes. (15 de Septiembre de 2014). *La Argentina y el comercio internacional*. Obtenido de Los Andes:

<http://www.losandes.com.ar/article/la-argentina-y-el-comercio-internacional>

Los sistemas politicos y socioeconomicos, su importancia. (13 de Septiembre de 2010). *Estados Unidos aspectos politicos, economicos y sociales* . Obtenido de Los sistemas politicos y socioeconomicos,

su importancia:  
<http:// analisiscomparativosudgv.blogspot.com/2010/09/estados-unidos-aspectos-politicos.html>

Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. (2015). *Ministerio de Economía, Industria y Competitividad*. Obtenido de Rusia:

<http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/europa/cei/Paginas/rusia.aspx>

OECD. (2012). *El comercio internacional y el desarrollo*. Obtenido de OECD:

<http://www.oecd.org/trade/elcomerciointernacionalyeldesarrollo.htm>

# ANEXOS



# UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

ESPECIE UNIVERSITARIA- NIVEL PREGRADO

Guayaquil, 7 Febrero 2017

Msc.

Silvia Moy Sang Castro

DECANA DE LA FACULTAD DE FILOSOFIA

Ciudad.-

*Silvia Moy Sang Castro*  
7-02-2017  
*Aprobado*

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL  
Facultad de Filosofía  
CALLE 10 DE FEBRERO

09 FEB 2017  
SECRETARIA (S)  
RECIDO

Yo, Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia , con CC-0912864055 , y Karol Chiriguaya Araujo , egresada de la mención de Comercio Exterior , sistema semipresencial de la extensión de Manta , solicito a usted muy respetuosamente se me conceda la autorización para el cambio del tema y propuesta del Proyecto Educativo de la Licenciatura :

Tema y Propuesta anterior :

" INFLUENCIA DEL FACTOR NEUROLOGICO EN LA CALIDAD DE DESEMPEÑO ESCOLAR EN LOS ESTUDIANTES DE TERCERO DE BACHILLERATO , DE LA UNIDAD EDUCATIVA MANUEL INOCENCIO PARRALES Y GUALE; ZONA 4 DISTRITO 13DO3 , PROVINCIA DE MANABI CANTON JIPIJAPA PARROQUIA PARRALES Y GUALE PERIODO 2014-2015.

Propuesta : Diseño de una guía didáctica con enfoque roles y eventos .

Tema y Propuesta Modificada :

" INFLUENCIA DEL CONOCIMIENTO DE LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL EN EL DESARROLLO SOCIO-ECONOMICO DE LOS ESTUDIANTES DE TERCERO DE BACHILLERATO ESPECIALIZACION DE COMERCIALIZACION Y VENTAS DE LA UNIDAD EDUCATIVA MANUEL INOCENCIO PARRALES Y GUALE ZONA 5 , DISTRITO 13DO3 PROVINCIA DE MANABI CANTON JIPIJAPA , PARROQUIA PARRALES Y GUALE PERIODO LECTIVO 2016-2017 .

Propuesta : Diseño de una guía didáctica sobre comercialización internacional

Atentamente ,

*Yrigoyen Anchundia Silvia Patricia*

*2017-02-09*  
*14/4/17*

Guayaquil 22 Febrero del 2017

Señor

DIRECTOR DISTRITAL JIPIJAPA PUERTO LOPEZ

Lcdo. Luis Gorozabel

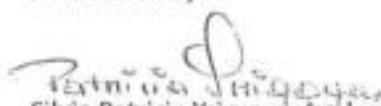
Ciudad.-

De mis Consideraciones:

Reciba un cordial y afectuoso saludo y a la vez aprovecho la oportunidad para solicitarle a usted la autorización correspondiente para la realización de las encuestas y entrevistas pertinentes para la realización del Proyecto Educativo, previo a la obtención del Título de Licenciada en Ciencias de la Educación Mención Comercio Exterior Modalidad Semipresencial. Tema: Influencia del conocimiento de la comercialización internacional en el desarrollo socioeconómico de los estudiantes de Tercero de Bachillerato Comercialización y Ventas de la Unidad Educativa "Manuel Inocencio Parrales y Gualé, Zona 5 Distrito 13D03, Provincia de Manabí, cantón Jipijapa, Parroquia Parrales y Gualé , período Lectivo 2016-2017. Propuesta de una Guía Didáctica sobre comercialización internacional.

De antemano antecedo mi agradecimiento por la atención a la presente.

Atentamente,

  
Silvia Patricia Yrigoyen Anchundia.  
Cd.0912864055

 MINISTERIO DE EDUCACIÓN  
Coordinación Zonal 4  
DISTRITO 13D03 JIPIJAPA - PTO. LOPEZ  
ATENCIÓN CIUDADANA  
22/02/2017  
14:05



Oficio DCE # 068  
 Guayaquil, 17 de febrero de 2017

MSc.  
**NEPTALI MACIAS CEDEÑO**  
 Rector de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Gualé  
 En su despacho.-

De mis consideraciones:

Reciba un cordial y afectuoso saludo y a la vez aprovecho la oportunidad para solicitarle a usted la autorización correspondiente para que los estudiantes de la Carrera de Comercio Exterior de la Unidad de Titulación: **CHIRIGUAYA ARAUJO KAROL MARIANA** con C.C. 0916019599 y **YRIGOYEN ANCHUNDIA SILVIA PATRICIA** con C.C. 0912864055, pueda realizar en la prestigiosa Institución que usted dignamente dirige, las encuestas y entrevistas pertinentes para la realización de su Proyecto Educativo, previo a la obtención del Título de Licenciados en Ciencias de la Educación Mención Comercio Exterior Modalidad Semipresencial cuyo Tema: **Influencia del conocimiento de la comercialización internacional en el desarrollo socioeconómico de los estudiantes de Tercero de Bachillerato Especialización Comercialización y Ventas de la Unidad Educativa "Manuel Inocencio Parrales y Gualé", Zona 5, Distrito 13D03, Provincia de Manabí, Cantón Jipijapa, Parroquia Parrales y Gualé, periodo Lectivo 2016-2017. Propuesta: Diseño de una Guía Didáctica sobre comercialización Internacional.**

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

Atentamente,

  
 Ing. Augusto Xavier Vivar Vélez  
 DIRECTOR DE LA CARRERA COMERCIO EXTERIOR



c.c. Archivo

Elaborado por: Ing. Katherine Morán Peña – SECRETARÍA 1  
 Revisado y aprobado por: Ing. Augusto Xavier Vivar Vélez, MSc. – DIRECTOR

Guayaquil, 22/2/2017





Ministerio  
de Educación



Oficio Nro. MINEDUC-CZ4-13D03-2017-0145-OF

Jipijapa, 24 de febrero de 2017

**Asunto:** SOLICITA AUTORIZACION PARA REALIZAR ENCUESTAS A ESTUDIANTES DE LA UEF "MANUEL INOCENCIO PARRALES Y GUALE"

Silvia Patricia Yrigoyen Anchundia  
En su Despacho

De mi consideración:

Por medio del presente reciba un cordial saludo de quienes hacemos el Distrito 13D03 Jipijapa Puerto López, y en respuesta a la No. Referencia: 13D03-2017-00260, de fecha 22 de febrero de 2017, recibido mediante atención ciudadana, donde solicita autorización para llevar a cabo un trabajo de investigación, previo a la obtención de su título de Licenciada en Ciencias de la Educación, me permito exponer lo siguiente:

- Bajo la administración de esta Sede Distrital educativa, se trabaja diariamente con grupos de atención prioritaria, como lo son, los niños, niñas y adolescentes; y por ser un precepto constitucional recibir atención preferencial y especializada en los ámbitos público y privado, sobre todo a personas en situación de riesgo y a aquellos que están en condiciones de doble vulnerabilidad, *-es menester-* que como institución dependiente del Estado dar facilidades para que ello se cumpla.
- La educación superior integra el proceso permanente de educación a lo largo de la vida, tanto así, que el Sistema Nacional de Educación Superior está articulado a la educación inicial, básica, bachillerato y a la educación no formal.

Por lo expuesto, y siendo que existe una petición expresa, se concede la anuencia para que Usted pueda desarrollar el Proyecto de encuestas y entrevistas: sobre "INFLUENCIA DEL CONOCIMIENTO DE LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL EN EL DESARROLLO SOCIO ECONOMICO DE LOS ESTUDIANTES DE TERCERO DE BACHILLERATO COMERCIALIZACION Y VENTAS DE LA UNIDAD EDUCATIVA PARRALES Y GUALE " con código AMIE 13H01841 del Circuito Educativo 13D03C02\_03, ubicada en la parroquia Parrales y Guale, cantón Jipijapa, provincia de Manabí.

Con la permisión que se les concede y como un acto de reciprocidad vuestra, requerimos que los resultados de dicha investigación, una vez que fuera concluida, nos sea remitida, a efectos de implementarlas a través de los equipos interdisciplinarios de los Departamento de Consejería Estudiantil de los planteles educativos del territorio, en los que se avizore este tipo de problemática. Precautelando que exista un mínimo impacto dentro del servicio público educativo en la ejecución del proyecto.

Consentimiento que se les confiere de conformidad al art. 44 de la Constitución de la



**Oficio Nro. MINEDUC-CZA-13D03-2017-0145-OF**

**Jipijapa, 24 de febrero de 2017**

República; art. 2 literales "b", "d", "f", "p", "v" y "jj" de la Ley Orgánica de Educación Intercultural; artículos 3, 8 y 10 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Con sentimientos de distinguida consideración,

Atentamente,  **DISTRITO 13D03 JIPIJAPA PTO. LÓPEZ**  
**Coordinación Zonal 4**  
**MINISTERIO DE EDUCACIÓN**

*Documento firmado electrónicamente*

Luis Hernando Gorozabel Zambrano  
**DIRECTOR DISTRITAL DE EDUCACION 13D03 JIPIJAPA PUERTO LÓPEZ**

Referencias:  
- MINEDUC-CZA-13D03-UDAC-2017-0315-E

Anexos:  
- 13d03-2017-00260.pdf

Copia:  
Gisela Silvana Loor Hernandez  
**Técnico Distrital de Atención Ciudadana**

favp



Las estudiantes con el director de la Institución Firmando la Carta de Autorización



Realizándole la Entrevista al Director



Realizándole las encuestas a los docentes



Sociabilizando con los Representantes Legales



Encuesta a los Estudiantes



Las estudiantes en los Exteriores de la Institución Educativa



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

**Tema:** Influencia del Conocimiento de la Comercialización Internacional en el desarrollo Socioeconómico de los Estudiantes de tercero de Bachillerato especialización Comercialización y Ventas de la Unidad Educativa “Manuel Inocencio Parrales y Guale”, Zona 5, Distrito 13D03, Provincia de Manabí, Cantón Jipijapa, Parroquia Parrales y Guale, periodo lectivo 2016 – 2017. **Propuesta:** Diseño de una Guía Didáctica sobre Comercialización Internacional.

**Fecha:**

**Entrevista dirigida a la Autoridad de la Institución**

Por favor, lea detenidamente cada pregunta y responda con sinceridad

- 1. ¿Piensa usted que la comercialización internacional tiene una finalidad relevante en la educación y por qué?**
- 2. ¿Es de suma importancia que los estudiantes conozcan sobre el comercio mundial y el movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los diferentes países y mercados?**
- 3. ¿Cree usted que los estudiantes de la institución que usted lidera se muestran interesados en conocer el Comercio Exterior y su mercado?**
- 4. ¿Cree usted que los docentes fomentan una correcta enseñanza sobre los activos que se pueden emplear para producir bienes y servicios en los mercados internos para competir en el exterior?**

5. **¿Cree usted que los estudiantes necesitan conocer sobre el desarrollo socioeconómico de su país y por qué?**
6. **¿Recibiendo clases sobre el desarrollo socioeconómicos cree usted que los estudiantes mejoraran su nivel de desarrollo personal?**
  
7. **¿Los estudiantes mediante la enseñanza del desarrollo socioeconómico se interesarán sobre la acumulación del capital y la inversión?**
  
8. **¿Los Docentes fomentan la importancia de un buen desarrollo socioeconómico local?**
  
9. **¿Con el desarrollo de una Guía didáctica sobre la comercialización internacional los estudiantes se interesarían más sobre el comercio y las ventas?**
  
10. **¿Cree usted que con el desarrollo de una guía Didáctica sobre la Comercialización Internacional mejorará el desempeño académico de los estudiantes?**



## UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

### FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN Tema:

Influencia del Conocimiento de la Comercialización Internacional en el desarrollo Socioeconómico de los Estudiantes de tercero de Bachillerato especialización Comercialización y Ventas de la Unidad Educativa "Manuel Inocencio Parrales y Guale", Zona 5, Distrito 13D03, Provincia de Manabí, Cantón Jipijapa, Parroquia Parrales y Guale, periodo lectivo 2016 – 2017. **Propuesta:** Diseño de una Guía Didáctica sobre Comercialización Internacional.

#### Fecha:

#### Encuesta a Docentes

Por favor, lea detenidamente cada pregunta y responda con sinceridad con una X donde crea conveniente.

ÍTEMS	CRITERIOS	ABREVIATURAS
1	Totalmente De Acuerdo	TA – 5
2	De Acuerdo	DA – 4
3	Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo	NA-ND – 3
4	En Desacuerdo	ED – 2
5	Totalmente En Desacuerdo	TD – 1

Nº	PREGUNTAS	5	4	3	2	1
1	¿Considera usted que la comercialización internacional tiene una finalidad relevante en la educación?					
2	¿Es de suma importancia que los estudiantes conozcan sobre el comercio mundial y el movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los diferentes países y mercados?					
3	¿Cree usted que los estudiantes se muestran interesados en conocer el Comercio Exterior y su mercado?					
4	¿Fomenta usted en los estudiantes la enseñanza sobre los activos que se pueden emplear para producir bienes y servicios en los mercados internos para competir en el exterior?					
5	¿Cree usted que los estudiantes necesitan conocer sobre el desarrollo socioeconómico de su país?					
6	¿Recibiendo clases sobre el desarrollo socioeconómicos cree usted que los estudiantes mejoraran su nivel de desarrollo personal?					
7	¿Los estudiantes mediante la enseñanza del desarrollo socioeconómico se interesarán sobre la acumulación del capital y la inversión?					
8	¿Fomenta usted en los estudiantes la importancia de un buen desarrollo socioeconómico local?					
9	¿Con el desarrollo de una Guía didáctica sobre la comercialización internacional los estudiantes se interesarían más sobre el comercio y las ventas?					
10	¿Cree usted que con el desarrollo de una guía Didáctica sobre la Comercialización Internacional mejorará el desempeño académico de los estudiantes?					



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

**Tema:** Influencia del Conocimiento de la Comercialización Internacional en el desarrollo Socioeconómico de los Estudiantes de tercero de Bachillerato especialización Comercialización y Ventas de la Unidad Educativa “Manuel Inocencio Parrales y Guale”, Zona 5, Distrito 13D03, Provincia de Manabí, Cantón Jipijapa, Parroquia Parrales y Guale, periodo lectivo 2016 – 2017. **Propuesta:** Diseño de una Guía Didáctica sobre Comercialización Internacional.

**Fecha:**

**Encuesta a Estudiantes**

Por favor, lea detenidamente cada pregunta y responda con sinceridad con una X donde crea conveniente.

ÍTEMS	CRITERIOS	ABREVIATURAS
1	Totalmente De Acuerdo	TA – 5
2	De Acuerdo	DA – 4
3	Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo	NA-ND – 3
4	En Desacuerdo	ED – 2
5	Totalmente En Desacuerdo	TD – 1

N°	PREGUNTAS	5	4	3	2	1
1	¿Considera usted que la comercialización internacional tiene una finalidad relevante su educación?					
2	¿Es de suma importancia que conozca sobre el comercio mundial y el movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los diferentes países y mercados?					
3	¿Se muestran interesados en saber sobre el Comercio Exterior y su mercado?					
4	¿El Docente fomenta en usted la enseñanza sobre los activos que se pueden emplear para producir bienes y servicios en los mercados internos para competir en el exterior?					
5	¿Cree usted que necesita conocer sobre el desarrollo socioeconómico de su país?					
6	¿Recibiendo clases sobre el desarrollo socioeconómicos cree usted que mejorará su nivel de desarrollo personal?					
7	¿Mediante el aprendizaje sobre desarrollo socioeconómico se interesará usted sobre la acumulación del capital y la inversión?					
8	¿La institución Educativa fomenta conocimientos sobre la importancia de un buen desarrollo socioeconómico local?					
9	¿Con el desarrollo de una Guía didáctica sobre la comercialización internacional se interesaría más sobre el comercio y las ventas?					
10	¿Cree usted que con el desarrollo de una guía Didáctica sobre la Comercialización Internacional mejorará su desempeño académico?					



UG  
Universidad  
de Guayaquil



Facultad de Filosofía,  
Letras y Ciencias de la  
Educación



Guayaquil, 04 de agosto del 2017

## CERTIFICACIÓN

El departamento de Educación virtual certifica que los siguientes proyectos de la carrera de la carrera de COMERCIO EXTERIOR han culminado el proceso de revisión en línea de acuerdo al proceso anterior.

ESTUDIANTE

C.I

Silvia Patricia Yrigoyen Anchundia

0912864055

Karol Mariana Chiriguaya Araujo

0916019599

TEMA: Influencia del Conocimiento de la Comercialización Internacional en el desarrollo socio-económico de los Estudiantes de Tercero de Bachillerato Especialización de Comercialización y Ventas de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale zona 5, Distrito 13D03 provincia de Manabí cantón Jipijapa, parroquia Parrales y Guale periodo lectivo 2016-2017. Diseño de una Guía Didáctica Sobre Comercialización Internacional.

Código del proyecto: CE-T-MT-0014

Atte.



**Msc. Luis Benavides Sellán**  
**Director de Aula Virtual**



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE FILOSOFÍA LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN  
DEPARTAMENTO DE AULA VIRTUAL  
CERTIFICADO DE RESULTADO DE PROCESO ANTIPLAGIO



Guayaquil, 19 de septiembre del 2017

Por la presente se CERTIFICA: Que los resultados del análisis por el sistema detector de coincidencias URKUND al proyecto código CE-T-MT-0014 con el tema:  
**INFLUENCIA DEL CONOCIMIENTO DE LA COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL EN EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE LOS ESTUDIANTES DE TERCERO DE BACHILLERATO ESPECIALIZACIÓN COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS DE LA UNIDAD EDUCATIVA ?MANUEL INOCENCIO PARRALES Y GUALE?, ZONA 5, DISTRITO 13D03, PROVINCIA DE MANABÍ, CANTÓN JIPIJAPA, PARROQUIA PARRALES Y GUALE, PERIODO LECTIVO 2016-2017. PROPUESTA: DISEÑO DE UNA GUÍA DIDÁCTICA SOBRE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL. es de 98% de ORIGINALIDAD cumpliendo con las condiciones de aprobación, encontrándose APTO para presentar el proyecto educativo a las autoridades competentes.  
Particular que informo para los fines pertinentes.**



Firma Gestor de Aula Virtual



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE FILOSOFÍA LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN  
DEPARTAMENTO DE AULA VIRTUAL  
EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN



CÓDIGO DEL TUTOR: DTF-C004-0006      PERÍODO: 2016-2017  
CÓDIGO DEL PROYECTO: CE-T-MT-0014      FECHA DE REVISIÓN: 25-07-2017  
CÓDIGO DEL TUTOR: DTF-C004-0006      RESULTADO: Aprobado

TEMA: INFLUENCIA DEL CONOCIMIENTO DE LA COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL EN EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE LOS ESTUDIANTES DE TERCERO DE BACHILLERATO ESPECIALIZACIÓN COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS DE LA UNIDAD EDUCATIVA "MANUEL INOCENCIO PARRALES Y GUALE", ZONA 3, DISTRITO 13003, PROVINCIA DE MANABÍ, CANTÓN JIPIJAPA, PARROQUIA PARRALES Y GUALE, PERÍODO LECTIVO 2016-2017. PROPUESTA: DISEÑO DE UNA GUÍA DIDÁCTICA SOBRE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL.

Nro.	CRITERIO	INDICADORES	SI	NO
1	PRELIMINARES	Aplica correctamente las páginas preliminares, respetando el orden y presentación establecido en la normativa vigente.	☺	
Observaciones:				
2	CAPITULO I	Redacta utilizando un lenguaje científico y correcta ortografía respetando los enunciados correspondientes al capítulo de acuerdo a la normativa vigente.	☺	
Observaciones:				
3	CAPITULO II	Redacta de manera coherente y clara apoyado en el uso racional de citas cortas y largas, así como el correcto parafraseo acorde a las Normas vigentes (A.P.A. 6).	☺	
Observaciones:				
4	CAPITULO III	Presenta formula y escalas acorde con los instrumentos de investigación.	☺	
Observaciones:				
5	CAPITULO III	Presenta los resultados utilizando tablas y gráficos estadísticos enumerados con su respectiva fuente y autores.	☺	
Observaciones:				
6	CAPITULO IV	Presenta correctamente el desarrollo de actividades de la propuesta de acuerdo al orden establecido.	☺	
Observaciones:				



Nro.	CRITERIO	INDICADORES	SI	NO
7	ANEXOS	Evidencia su trabajo mediante documentos, cartas, instrumentos de investigación y fotografías.	☺	
Observaciones:				
8	BIBLIOGRAFÍA	Aplica correctamente las referencias bibliográficas corroborando los autores y documentos citados, así como también infografía o linkografías utilizadas.	☺	
Observaciones:				
9	Introducción	Sintetiza claramente la situación problemática, bases teóricas y resúmenes de capítulos que motiva la realización de la investigación.	☺	
Observaciones:				
10	Contexto de la investigación.	Caracteriza el contexto de investigación, en lo escolar, familiar o comunitario, de acuerdo con sus variables.	☺	
Observaciones:				
11	Situación Conflicto.	Describe con claridad la problemática observada que determina el objeto de estudio y manifiesta la situación conflicto a partir del antagonismo de las variables de investigación o al menos sus efectos en un plano fenomenológico.	☺	
Observaciones:				
12	Hecho científico	Evidencia la afectación real que se aprecia en la práctica pedagógica que genera un proceso investigativo (efecto).	☺	
Observaciones:				
13	Objetivo general	Fundamenta su propósito general, instaurado en la temática y en la descripción de la justificación.	☺	
Observaciones:				
14	Objetivos específicos	Determina intenciones que corresponden con la sistematización de la investigación para alcanzar el propósito general.	☺	
Observaciones:				



Nro.	CRITERIO	INDICADORES	SI	NO
15	Justificación	Refleja lo que solicita el documento de la facultad (importancia, impacto social, valor teórico e implicación práctica.	☺	
Observaciones:				
16	Antecedentes de estudio	Contiene profunda revisión de los proyectos afines, tesis, e investigaciones y otros documentos de apoyo que antecedan.	☺	
Observaciones:				
17	Bases Teóricas	Expone teorías y conceptualizaciones relacionadas que caracterizan los contenidos de la tabla de Operacionalización de variables.	☺	
Observaciones:				
18	Metodología de investigación.	Precisa acertadamente tipos, métodos, técnicas y procedimientos de investigación, adecuados para satisfacer el problema, los objetivos y justificación de su estudio.	☺	
Observaciones:				
19	Población y muestra.	Define correctamente la población, el tamaño muestral de la investigación.	☺	
Observaciones:				
20	Operacionalización de Variables	Define correctamente las variables de estudio y su correlación entre las dimensiones e indicadores para su operatividad.	☺	
Observaciones:				
21	Técnicas e Instrumentos	Define claramente las técnicas a utilizar y diseña los instrumentos de investigación acorde con la sistematización y los indicadores de las variables de estudio.	☺	
Observaciones:				
22	Análisis de resultados	Precisa acertadamente los resultados obtenidos de las preguntas de investigación que le permiten orientar y definir el rumbo de trabajo de la tesis, presentados mediante tablas, gráficos y análisis respectivo.	☺	
Observaciones:				

Nro.	CRITERIO	INDICADORES	SI	NO
23	Conclusiones y recomendaciones	Concluye de manera precisa despejando las incógnitas de investigación cumpliendo con los objetivos y recomendar propuestas encaminadas a la solución de la problemática.	☺	
Observaciones:				
24	Propuesta	Define acertadamente una propuesta innovadora pertinente a la alternativa de solución demostrada.	☺	
Observaciones:				
25	Objetivos de la propuesta.	Establece metas o propósitos de largo alcance, en términos de transformación de la realidad constatada.	☺	
Observaciones:				
26	Factibilidad.	Permite la propuesta su realización en el orden financiero, legal, técnico, de recursos humanos y político.	☺	
Observaciones:				
27	Desarrollo de la propuesta.	Define claramente los procesos desarrollando estrategias, tareas y actividades para alcanzar los objetivos propuestos.	☺	
Observaciones:				
28	Conclusiones	Establece con claridad los resultados alcanzados.	☺	
Observaciones:				
Observaciones Generales:				

  
Firma Responsable de Aula Virtual

  
Firma Del Tutor Digital



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b> <b>Tema:</b> influencia del conocimiento de la comercialización internacional en el desarrollo socioeconómico de los estudiantes de tercero de bachillerato especialización comercialización y ventas de la unidad educativa “Manuel Inocencio parrales y guale” zona 5, distrito13d03, provincia de Manabí, cantón jipijapa, parroquia parrales guale periodo lectivo 2016 – 2017. <b>Propuesta:</b> Diseño de guía didáctica sobre comercialización internacional.	
<b>AUTOR/ES:</b> Yrigoyen Archundia Patricia Silvia	<b>TUTOR:</b> MSc. Francis Bajaña Cabezas
	<b>REVISORES:</b>
<b>INSTITUCIÓN:</b> UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL	<b>FACULTAD:</b> DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN.
<b>CARRERA:</b> COMERCIO EXTERIOR	
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	<b>Nº DE PÁGINAS:</b> 176
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	
<b>PALABRAS CLAVE:</b> Comercialización internacional – Desarrollo Socioeconómico – Guía Didáctica	
<b>RESUMEN</b>	
<p>El presente trabajo investiga los problemas de la falta de conocimiento de la comercialización internacional que presenta gran parte de la población de jóvenes en el país evidenciados por el bajo rendimiento de los estudiantes de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale, del cantón Jipijapa en la provincia de Manabí, período lectivo 2016-2017. Para realizarla, se conversó con las autoridades del Plantel Educativo, estudiantes y docentes con la finalidad de determinar la problemática existente. Se lo hizo mediante la aplicación de encuestas a la comunidad educativa para luego hacer un análisis de interpretación de los datos obtenidos, en busca de presentar una alternativa de solución ante la problemática analizada. Como resultado se pudo determinar que el conocimiento de la comercialización internacional incide en el desarrollo socioeconómico y por ende en el rendimiento escolar de los estudiantes de tercero de bachillerato de la especialización comercialización y ventas de la Unidad Educativa Manuel Inocencio Parrales y Guale, por lo que se propone una guía didáctica sobre comercialización internacional para el trabajo docente con estudiantes que presentan esta problemática.</p>	
<b>N.º DE REGISTRO (en base de datos):</b>	<b>N.º DE CLASIFICACIÓN:</b>
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>	
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>TELÉFONO:</b> 0998926267 <b>E-MAIL:</b> patriciayrigoyen@
<b>CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:</b>	<b>NOMBRE:</b>
	<b>TELÉFONO:</b>

**Quito:** Av. Whympere7-37 y Alpallana. edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/1; y en la Av. 9 de octubre 624 y (carrión. edificio Promete, teléfonos 2569898/9. Fax: (593 2) 2509054.