

## GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

**CARRERA:** Tecnología Superior en Comercio Exterior

**ASIGNATURA:** Proyecto Integrador de Carrera.

**UNIDAD 1:** Introducción al diseño de proyecto Integrador.

**TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:** " Explorando el Proyecto Integrador en Comercio Exterior ".

**Objetivos:** Analizar y comprender los conceptos fundamentales relacionados con el diseño de proyectos integradores, incluyendo su definición, tipos y las asignaturas que convergen en su desarrollo.

**TIEMPO DE DURACIÓN:** 4 horas

### 1. FUNDAMENTOS:

Esta actividad se fundamenta en la necesidad de que los estudiantes comprendan los conceptos teóricos clave relacionados con los proyectos integradores. Estos incluyen su definición, los tipos de proyectos posibles y las asignaturas que convergen en su desarrollo. En un entorno globalizado, los proyectos integradores permiten a los estudiantes aplicar los conocimientos adquiridos para resolver problemas prácticos en el comercio exterior. Además, promueven el análisis crítico y el desarrollo de habilidades para la gestión de proyectos, esenciales en un mercado competitivo.

### 2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Identificar las etapas clave en el desarrollo de un proyecto integrador.
- Relacionar las asignaturas del plan de estudios con los componentes fundamentales del proyecto.
- Diseñar ideas preliminares para futuros proyectos aplicables al comercio exterior.

### 3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

#### **Habilidades de pensamiento:**

- Análisis y síntesis de información relevante para el diseño de proyectos.
- Resolución de problemas específicos del comercio exterior.

#### **Destrezas sensoriales:**

- Identificación visual de oportunidades y problemas en los casos estudiados.

#### **Destrezas motoras:**

- Elaboración de presentaciones y reportes utilizando herramientas tecnológicas.

### 4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

El docente evaluará los aprendizajes adquiridos mediante:

- Resolución de casos prácticos.
- Análisis de proyectos previos y propuestas de diseño.


- Presentaciones grupales con justificaciones teóricas y prácticas.

## 5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

### **Lecturas recomendadas:**

- Coll Tor, Pedro. *Regímenes aduaneros económicos y procesos logísticos en el comercio internacional*. Marge Books. ISBN: 9788415340324.
- Gonzales Montenegro, Yanina. *Aprender Fácil a Exportar e Importar: Paso a Paso*. Macro. ISBN: 978-612-304-057-4.

 **Material visual:** Videos explicativos sobre proyectos integradores.

 **Organización grupal:** Formar equipos para desarrollar las actividades prácticas.

## 6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

### **Actividad Práctica: Diseño de Proyectos Integradores en Comercio Exterior**

#### **Introducción**

El docente iniciará explicando los objetivos de la actividad, destacando la relevancia de los proyectos integradores en el comercio exterior como herramientas para resolver problemas prácticos y proponer soluciones innovadoras. Se presentarán ejemplos reales de proyectos exitosos en exportaciones e importaciones, como la optimización de rutas logísticas para exportaciones agrícolas o la implementación de herramientas tecnológicas para mejorar procesos aduaneros.

#### **Fase de Investigación**

##### **1. Análisis de casos reales y ficticios:**

- Los estudiantes investigarán ejemplos de proyectos integradores relacionados con comercio exterior. Los casos incluirán:
  - Proyecto de exportación de productos agrícolas a mercados europeos con certificación de sostenibilidad.
  - Proyecto de importación de maquinaria industrial bajo los beneficios de un tratado de libre comercio.
  - Caso ficticio de una pyme que desea incursionar en el comercio internacional utilizando herramientas digitales.
- Identificarán las asignaturas involucradas en el desarrollo del proyecto (comercio exterior, logística, legislación aduanera, finanzas internacionales, entre otras) y evaluarán cómo cada una aporta al éxito del proyecto.

## 2. Contexto de investigación:

- Se analizarán variables legales, económicas, logísticas y de mercado, considerando restricciones y oportunidades específicas de cada caso.

### Fase Práctica

#### 1. Diseño de la idea preliminar:

- Cada equipo diseñará una propuesta de proyecto que aborde uno de los siguientes retos:
  - Diseñar un plan de exportación de un producto local hacia un mercado internacional, identificando las barreras arancelarias y no arancelarias.
  - Crear una estrategia de importación de bienes de tecnología avanzada optimizando costos logísticos y aduaneros.
  - Proponer un proyecto para la implementación de soluciones tecnológicas que faciliten el cumplimiento normativo en operaciones de comercio exterior.

#### 2. Elaboración de la propuesta:

- Los estudiantes integrarán en su diseño factores como:
  - Identificación del mercado objetivo.
  - Normativa legal aplicable (acuerdos internacionales, tratados de libre comercio).
  - Análisis logístico y financiero.
  - Plan de mitigación de riesgos en comercio internacional.
- Cada propuesta deberá incluir una presentación visual (diapositivas o infografía) que explique el problema identificado, la solución propuesta y los pasos necesarios para implementar el proyecto.

### Exposición

#### ● Presentación grupal:

- Los equipos presentarán sus proyectos al resto de la clase, explicando los fundamentos teóricos aplicados y las estrategias propuestas. Las presentaciones deberán ser claras y visualmente atractivas, utilizando gráficos y ejemplos concretos.

### Debate Grupal

#### ● Discusión crítica:

- Los estudiantes analizarán las fortalezas y debilidades de cada propuesta presentada. Se discutirá:
  - La viabilidad de los proyectos en términos económicos y legales.
  - Los riesgos identificados y las estrategias para mitigarlos.

- La originalidad e innovación de las soluciones planteadas.

## Cierre

- **Informe comparativo:**

- Cada equipo elaborará un informe donde se comparen los proyectos presentados, destacando las mejores prácticas y áreas de mejora identificadas en el debate grupal. El docente consolidará los aprendizajes, resaltando la importancia del trabajo interdisciplinario y la planificación estratégica en el diseño de proyectos integradores en comercio exterior.

## 7. NORMAS DE SEGURIDAD:

**Seguridad:** La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

**Supervisión:** Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

Además, se deben de considerar:

- ✓ Utilizar de manera responsable los recursos tecnológicos y bibliográficos.
- ✓ Fomentar el respeto y la colaboración en el trabajo grupal.
- ✓ Cumplir con las políticas académicas de la institución.

## 8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el desarrollo de la asignatura Proyecto Integrador de Carrera en Comercio Exterior, los estudiantes fortalecerán su capacidad reflexiva y habilidades clave para el trabajo en equipo, la toma de decisiones y la solución de conflictos dentro del contexto del comercio exterior. Se fomentarán valores esenciales como el respeto, la solidaridad y la responsabilidad, cruciales para el desempeño en proyectos colaborativos y la gestión de operaciones comerciales internacionales. Estas habilidades blandas son fundamentales para la interacción efectiva en un entorno profesional, promoviendo la capacidad de adaptación y resolución de desafíos en el ámbito del comercio internacional.

Este ejercicio fomentará:

- Trabajo en equipo: Cooperación y comunicación efectiva en los grupos.
- Responsabilidad: Cumplimiento de tareas asignadas con puntualidad y calidad.

- Pensamiento crítico: Evaluación y mejora continua de las propuestas.

#### **9. CONCLUSIONES:**

Los estudiantes desarrollarán habilidades clave para el diseño y análisis de proyectos integradores, aplicando conocimientos interdisciplinarios en el comercio exterior. Además, fortalecerán su capacidad para trabajar en equipo y resolver problemas complejos.

#### **10. RECOMENDACIONES:**

Se recomienda a los estudiantes:

- Participar activamente en cada fase de la actividad para maximizar el aprendizaje.
- Revisar material adicional sobre gestión de proyectos integradores.
- Reflexionar sobre cómo mejorar la planificación y ejecución de proyectos futuros.

## GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

**CARRERA:** Tecnología Superior en Comercio Exterior

**ASIGNATURA:** Proyecto Integrador de Carrera.

**UNIDAD 2:** Planteamiento del Problema y Fundamentación Teórica.

**TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:** " Análisis y Fundamentación de un Caso de Estudio en Comercio Exterior ".

**Objetivos:** Identificar la problemática específica de un caso de estudio en el contexto del comercio exterior, incluyendo la formulación de objetivos del proyecto y la fundamentación teórica necesaria.

**TIEMPO DE DURACIÓN:** 4 horas

### 1. FUNDAMENTOS:

Los proyectos integradores en el comercio exterior requieren identificar y analizar problemáticas específicas para diseñar soluciones efectivas. El planteamiento del problema es una etapa clave que permite definir objetivos claros y establecer un marco teórico sólido que guíe el desarrollo del proyecto. Basándose en teorías de comercio exterior, logística internacional y normativas aplicables, los estudiantes desarrollarán las competencias necesarias para abordar retos del sector.

### 2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Identificar la problemática de un caso de estudio en comercio exterior.
- Describir los antecedentes y bases teóricas relacionadas con el caso.
- Formular objetivos claros y alcanzables para el proyecto integrador.
- Aplicar recursos bibliográficos para fundamentar el caso de estudio.

### 3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

- **Habilidades de pensamiento:**
  - Analizar problemas complejos y proponer soluciones basadas en teorías del comercio exterior.
  - Evaluar antecedentes y fundamentos teóricos relevantes para el caso de estudio.
- **Destrezas sensoriales:**
  - Identificar patrones en los datos y tendencias relacionadas con las problemáticas del caso.
  - Reconocer inconsistencias en los planteamientos teóricos o prácticos del caso.
- **Destrezas motoras:**
  - Elaborar diagramas y esquemas visuales para estructurar los problemas y objetivos del proyecto.
  - Presentar los resultados de forma estructurada y visualmente atractiva.

#### 4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

El docente evaluará los aprendizajes adquiridos mediante:

- **Resolución de casos prácticos (50%):** Análisis y planteamiento del problema.
- **Participación en debates y simulaciones (30%):** Discusión y justificación de las decisiones tomadas.
- **Informe final (20%):** Elaboración de un documento que describa la problemática, antecedentes y objetivos del proyecto.

#### 5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

##### 📖 **Materiales de referencia:**

- Libro: "Proyectos Integradores en Comercio Exterior" (López, 2022).
- Artículo: "Identificación de Problemas en Proyectos Internacionales" (Revista Comercio Global, 2021).

📖 **Organización de grupos:** Los estudiantes trabajarán en equipos asignados previamente.

📖 **Recopilación de datos:** Investigación inicial sobre casos reales o ficticios de comercio exterior relacionados con exportaciones e importaciones.

#### 6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

##### **Actividad Práctica: Análisis y Fundamentación de un Caso de Estudio en Comercio Exterior**

##### **Introducción:**

El docente iniciará la actividad explicando los objetivos y resaltando la importancia de un planteamiento sólido del problema como base para el éxito de los proyectos integradores en comercio exterior. Se mencionará cómo un planteamiento claro y bien fundamentado permite identificar soluciones viables y eficaces a los retos del comercio internacional. Además, el docente presentará ejemplos de casos reales para contextualizar la práctica.

##### **Fase de Investigación**

##### **Análisis de Casos Reales y Ficticios:**

Cada equipo trabajará en un caso específico, como:

##### 1. **Exportación de frutas tropicales a Europa:**

- Problema: Cumplir con los estándares de sostenibilidad para ingresar al mercado europeo.
- Variables a investigar: Normativa de certificación (GlobalGAP), restricciones arancelarias, costos logísticos y requisitos de etiquetado.

## 2. Importación de maquinaria industrial desde Asia:

- Problema: Reducir costos logísticos y cumplir con la normativa de un tratado de libre comercio.
- Variables a investigar: Tratados internacionales aplicables, procesos aduaneros, y costos asociados.

## 3. Caso Ficticio:

Una pyme ecuatoriana que busca expandirse a mercados internacionales usando plataformas digitales.

- Problema: Falta de experiencia en comercio electrónico internacional.
- Variables a investigar: Normativa de comercio electrónico transfronterizo, estrategias de marketing digital y métodos de pago internacionales.

### Identificación de Elementos Clave:

Cada equipo deberá identificar:

- El tema principal.
- La problemática central.
- Los objetivos generales y específicos para abordar el problema.

### Fase Práctica

#### Elaboración del Esquema del Problema:

- Los equipos estructurarán un esquema que incluya:
  - Título del caso.
  - Descripción general del problema.
  - Factores involucrados (económicos, legales, logísticos, etc.).

#### Redacción de Objetivos:

- Cada equipo redactará:
  - Un objetivo general claro y conciso.
  - Dos a cuatro objetivos específicos alineados con la problemática planteada.

#### Investigación de Antecedentes y Fundamentación Teórica:

- Utilizando recursos bibliográficos proporcionados, los estudiantes deberán:
  - Identificar teorías y conceptos clave aplicables al caso.
  - Analizar antecedentes que aporten contexto y relevancia al problema.
  - Justificar la importancia del problema en el contexto del comercio exterior.

## Exposición y Debate

### Presentación Grupal:

- Cada equipo presentará su análisis en un formato visual atractivo (diapositivas, infografía o póster).
- Los equipos explicarán:
  - La problemática identificada.
  - Los objetivos propuestos.
  - Los fundamentos teóricos que respaldan su planteamiento.

### Debate Crítico:

- Se llevará a cabo una discusión grupal donde:
  - Los equipos recibirán retroalimentación sobre su planteamiento.
  - Se evaluarán las fortalezas, debilidades y áreas de mejora de cada propuesta.

---

## Cierre

### Elaboración de un Informe Comparativo:

- Los estudiantes consolidarán sus aprendizajes mediante un informe escrito que incluya:
  - Comparación de los casos analizados por todos los equipos.
  - Reflexión sobre las mejores prácticas y estrategias identificadas.
  - Propuestas de mejora basadas en la discusión grupal.

### Reflexión Final:

El docente moderará una reflexión sobre:

- La importancia de un planteamiento sólido y fundamentado en proyectos integradores.
- Cómo el análisis interdisciplinario contribuye a soluciones más efectivas.

---

## Caso Ampliado Propuesto:

**Título:** Proyecto de Exportación de Flores Ecuatorianas a Asia

### Problema Identificado:

La creciente demanda de flores ecuatorianas en Asia presenta barreras logísticas y normativas. La pyme "Flor Export S.A." carece de un plan estratégico para cumplir con los requisitos fitosanitarios y optimizar la cadena logística.

### Objetivo General:

Diseñar un plan estratégico para exportar flores ecuatorianas a Asia, cumpliendo con normativas internacionales y reduciendo costos logísticos.

### Variables Clave:

- Análisis de tratados comerciales vigentes entre Ecuador y los países asiáticos.
- Identificación de normativas fitosanitarias específicas.
- Optimización de rutas de transporte marítimo y aéreo.

### Resultados Esperados:

- Identificación clara y fundamentada de problemas específicos.
- Redacción de objetivos coherentes y aplicables.
- Propuestas innovadoras y fundamentadas para abordar problemas de comercio exterior.
- Informe final que consolide aprendizajes y fomente el trabajo colaborativo.

## 7. NORMAS DE SEGURIDAD:

**Seguridad:** La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

**Supervisión:** Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

Además, se deben de considerar:

- ✓ Manejo responsable de los recursos bibliográficos.
- ✓ Respeto y colaboración en el trabajo grupal.
- ✓ Uso adecuado de equipos tecnológicos y herramientas de presentación.

## 8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el desarrollo de la asignatura Proyecto Integrador de Carrera en Comercio Exterior, los estudiantes fortalecerán su capacidad reflexiva y habilidades clave para el trabajo en equipo, la toma de decisiones y la solución de conflictos dentro del contexto del comercio exterior. Se fomentarán valores esenciales como el respeto, la solidaridad y la responsabilidad, cruciales

para el desempeño en proyectos colaborativos y la gestión de operaciones comerciales internacionales. Estas habilidades blandas son fundamentales para la interacción efectiva en un entorno profesional, promoviendo la capacidad de adaptación y resolución de desafíos en el ámbito del comercio internacional.

Este ejercicio fomentará:

- **Trabajo en equipo:** Resolución colaborativa de problemas.
- **Pensamiento crítico:** Evaluación y formulación de objetivos claros.
- **Responsabilidad:** Manejo ético y profesional de los casos de estudio.

## 9. CONCLUSIONES:

Los estudiantes aplicarán conceptos teóricos y prácticos para identificar problemas específicos en proyectos de comercio exterior, desarrollando habilidades de análisis crítico y fundamentación teórica.

## 10. RECOMENDACIONES:

Se recomienda a los estudiantes:

- Revisar bibliografía adicional para fortalecer el análisis de los casos.
- Practicar el diseño de objetivos claros y específicos en proyectos integradores.
- Fomentar la discusión grupal para enriquecer los planteamientos teóricos.

## GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

<b>CARRERA:</b> Tecnología Superior en Comercio Exterior	<b>ASIGNATURA:</b> Proyecto Integrador de Carrera.
--	--

**UNIDAD 3:** Identificación y selección de vías metodológicas.

**TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:** "Explorando Metodologías de Investigación en Comercio Exterior".

**Objetivos:** Seleccionar y aplicar adecuadamente vías metodológicas de investigación para abordar la problemática identificada, incluyendo la elección de enfoque, tipo y métodos de investigación, así como las herramientas de recopilación de datos pertinentes.

**TIEMPO DE DURACIÓN:** 4 horas

### 1. FUNDAMENTOS:

La metodología de investigación es esencial para abordar problemas específicos en comercio exterior. Esta guía permite identificar enfoques, tipos y métodos de investigación que se adaptan al contexto de proyectos integradores. Los métodos cualitativos y cuantitativos, combinados con herramientas de recopilación de datos como entrevistas, encuestas y análisis documental, son clave para obtener información relevante y confiable. Además, se explorará cómo seleccionar herramientas específicas para necesidades particulares del comercio internacional.

### 2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Identificar enfoques metodológicos (cualitativos, cuantitativos y mixtos) para proyectos en comercio exterior.
- Seleccionar herramientas de recopilación de datos adecuadas según el caso de estudio.
- Diseñar un plan metodológico coherente y aplicable al proyecto integrador.
- Aplicar métodos y herramientas a un caso práctico para resolver problemas reales.

### 3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

- **Habilidades de pensamiento:**
  - Analizar problemas y seleccionar enfoques metodológicos adecuados para la solución de casos reales.
- **Destrezas sensoriales:**
  - Interpretar datos recopilados a través de encuestas y entrevistas, distinguiendo patrones clave.
- **Destrezas motoras:**
  - Elaborar instrumentos de recopilación de datos y presentaciones visuales para exponer hallazgos.

#### 4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

El docente evaluará los aprendizajes adquiridos mediante:


- **Casos prácticos:** Aplicación de metodologías de investigación en problemas específicos (40%).
- **Diseño de instrumentos:** Creación de encuestas, entrevistas o cuestionarios para recopilar datos (30%).
- **Informe final:** Análisis de resultados y reflexión sobre el enfoque metodológico empleado (30%).

#### 5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

##### **Lecturas recomendadas:**

- Introducción a la Metodología de Investigación (Hernández Sampieri).
- Fundamentos de Comercio Exterior (López, 2020).

##### **Videotutorial** sobre técnicas de investigación cualitativa y cuantitativa.

 **Organización de equipos:** Formación de grupos de trabajo para desarrollar los casos prácticos asignados.

#### 6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

##### **Actividad Práctica: Metodologías de Investigación en Comercio Exterior**

##### **Introducción:**

El docente iniciará la sesión explicando los objetivos de la actividad y destacará la importancia de seleccionar y aplicar adecuadamente metodologías de investigación en proyectos de comercio exterior. Además, se presentarán ejemplos reales, como un estudio de mercado para exportar productos agrícolas o la evaluación de rutas logísticas para importaciones tecnológicas.

##### **Fase de Investigación:**

##### **1. Análisis de Metodologías:**

- Los estudiantes investigarán diferentes tipos de metodologías aplicadas al comercio exterior (cualitativas, cuantitativas y mixtas).
- Revisarán casos reales, como:
  - Exportación de flores hacia Estados Unidos utilizando encuestas de percepción en el mercado objetivo.
  - Optimización logística para importación de repuestos automotrices con análisis de rutas y tiempos.

- Identificarán herramientas de recopilación de datos (encuestas digitales, entrevistas estructuradas, análisis documental).

## 2. Selección de Enfoques:

- Cada equipo evaluará las características de los casos propuestos y seleccionará el enfoque metodológico más adecuado para abordarlos.

### Fase Práctica:

#### 1. Asignación de Casos:

Cada equipo trabajará en uno de los siguientes casos prácticos:

- **Caso 1: Estudio de mercado para exportar café a Europa:**
  - Identificar características del mercado objetivo (preferencias, tendencias de consumo, canales de distribución).
  - Diseñar encuestas para distribuidores europeos potenciales y recopilar datos simulados.
  - Analizar los resultados para determinar la viabilidad de exportación.
- **Caso 2: Evaluación de eficiencia logística en la importación de maquinaria industrial desde Asia:**
  - Analizar tiempos, costos y restricciones de rutas logísticas marítimas y aéreas.
  - Elaborar matrices de comparación entre diferentes proveedores logísticos.
  - Proponer una estrategia para optimizar tiempos y costos.
- **Caso 3: Percepción de marca de productos ecuatorianos en mercados internacionales:**
  - Diseñar entrevistas para consumidores internacionales con preguntas sobre calidad, precio y sostenibilidad.
  - Analizar los resultados para identificar fortalezas y áreas de mejora de la marca.

#### 2. Diseño de Instrumentos:

- Cada equipo elaborará los instrumentos de recopilación de datos necesarios (encuestas, entrevistas, matrices de observación).
- Se realizarán simulaciones para probar los instrumentos diseñados, asegurando su validez y confiabilidad.

#### 3. Implementación y Análisis:

- Los equipos aplicarán los instrumentos en contextos simulados, recopilarán datos y realizarán análisis estadísticos y cualitativos según corresponda.
- Elaborarán gráficos, tablas y reportes para presentar los resultados de manera clara y precisa.

## Exposición y Debate:

### 1. Presentación de Resultados:

- Cada equipo expondrá sus hallazgos, destacando:
  - La metodología seleccionada y las razones de su elección.
  - Los resultados obtenidos y su interpretación.
  - Las recomendaciones finales basadas en los datos analizados.

### 2. Debate Grupal:

- Se discutirán las fortalezas y debilidades de cada propuesta.
- El grupo analizará la aplicabilidad de las metodologías seleccionadas y posibles áreas de mejora.

## Cierre:

### 1. Informe Comparativo:

- Cada equipo elaborará un informe grupal que incluya:
  - El plan metodológico detallado.
  - Los resultados obtenidos y su análisis.
  - Reflexiones sobre las fortalezas y limitaciones del enfoque utilizado.

### 2. Reflexión General:

- El docente consolidará los aprendizajes resaltando la importancia de la elección metodológica en el éxito de proyectos de comercio exterior.
- Se motivará a los estudiantes a aplicar lo aprendido en futuros proyectos académicos y profesionales.

## Valor Agregado del Caso Ampliado:

- **Conexión Real:** Los casos prácticos seleccionados están directamente relacionados con situaciones reales en comercio exterior, brindando a los estudiantes una experiencia aplicable a su campo profesional.
- **Diversidad Metodológica:** La inclusión de diferentes enfoques y herramientas metodológicas amplía las habilidades de los estudiantes en investigación aplicada.
- **Trabajo Colaborativo:** El diseño grupal fomenta habilidades blandas como comunicación, liderazgo y resolución de problemas en equipo.

## 7. NORMAS DE SEGURIDAD:

**Seguridad:** La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos

potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

**Supervisión:** Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

Además, se deben de considerar:

- ✓ Manejar datos con confidencialidad y respeto.
- ✓ Verificar la fiabilidad de las fuentes utilizadas.

## 8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el desarrollo de la asignatura Proyecto Integrador de Carrera en Comercio Exterior, los estudiantes fortalecerán su capacidad reflexiva y habilidades clave para el trabajo en equipo, la toma de decisiones y la solución de conflictos dentro del contexto del comercio exterior. Se fomentarán valores esenciales como el respeto, la solidaridad y la responsabilidad, cruciales para el desempeño en proyectos colaborativos y la gestión de operaciones comerciales internacionales. Estas habilidades blandas son fundamentales para la interacción efectiva en un entorno profesional, promoviendo la capacidad de adaptación y resolución de desafíos en el ámbito del comercio internacional.

Este ejercicio fomentará:

- **Trabajo en equipo:** Colaboración en el diseño y aplicación de metodologías.
- **Responsabilidad:** Cumplimiento de roles asignados en la investigación.
- **Pensamiento crítico:** Evaluación de la validez de los métodos y herramientas aplicados.

## 9. CONCLUSIONES:

Los estudiantes comprenderán cómo seleccionar y aplicar metodologías de investigación adecuadas, diseñando instrumentos de recolección de datos que se ajusten a las necesidades específicas del comercio exterior. Además, se les capacitará para desarrollar habilidades tanto críticas como técnicas en el manejo, análisis e interpretación de datos, lo que les permitirá tomar decisiones informadas y fundamentadas en el contexto global. A través de este proceso, adquirirán una comprensión profunda de los métodos cualitativos y cuantitativos, mejorando su capacidad para abordar problemas complejos y realizar investigaciones que aporten valor al sector.

## 10. RECOMENDACIONES:

Se recomienda a los estudiantes:

- Continuar practicando con diferentes enfoques metodológicos para ampliar

competencias.

- Reflexionar sobre la importancia de elegir métodos adecuados para problemas específicos.
- Consultar fuentes académicas para fortalecer fundamentos teóricos.

## GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

**CARRERA:** Tecnología Superior en Comercio Exterior

**ASIGNATURA:** Proyecto Integrador de Carrera.

**UNIDAD 4:** Desarrollo del Proyecto Integrador.

**TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:** " Análisis de Factibilidad para Proyectos de Exportación en Comercio Exterior " .

**Objetivos:** Seleccionar y aplicar adecuadamente vías metodológicas de investigación para abordar la problemática identificada, incluyendo la elección de enfoque, tipo y métodos de investigación, así como las herramientas de recopilación de datos pertinentes.

**TIEMPO DE DURACIÓN:** 4 horas

### 1. FUNDAMENTOS:

Los proyectos de exportación de productos no tradicionales requieren un análisis exhaustivo de factibilidad para evaluar su viabilidad en términos legales, técnicos, económicos, ambientales y de mercado. Este análisis permite anticipar riesgos y tomar decisiones fundamentadas que favorezcan el éxito del proyecto.

El estudio de factibilidad incluye una evaluación integral de factores externos e internos que afectan la exportación, considerando elementos como tratados comerciales, regulaciones internacionales, tendencias de mercado y sostenibilidad.

### 2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Identificar los elementos esenciales de un estudio de factibilidad para proyectos de exportación.
- Aplicar herramientas metodológicas para evaluar la viabilidad técnica, legal, económica y ambiental de un proyecto.
- Proponer conclusiones y recomendaciones fundamentadas basadas en el análisis de resultados.

### 3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

#### **Habilidades de pensamiento:**

- Análisis crítico de datos de factibilidad.
- Resolución de problemas relacionados con barreras legales y económicas en exportaciones.

**Destrezas sensoriales:**

- Interpretación de gráficos, tablas y otros elementos visuales en estudios de mercado.

**Destrezas motoras:**

- Elaboración de informes y presentaciones visuales sobre el estudio de factibilidad.

#### 4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

El docente evaluará los aprendizajes adquiridos mediante:

- Resolución de estudios prácticos (50%).
- Presentaciones grupales (30%).
- Informe final con análisis y conclusiones (20%).

#### 5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

**Lecturas recomendadas:**

- Manual de Exportación de Productos No Tradicionales (Ediciones Comerciales, 2020).
- Regulaciones Internacionales para Exportadores (OMC, 2022).

**Videos:** Introducción a los Estudios de Factibilidad en Comercio Exterior.

**Investigación previa:** Cada equipo deberá recopilar información sobre un producto no tradicional de su elección y un mercado potencial..

#### 6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

##### Actividad Práctica: Estudio de Factibilidad para Proyectos de Exportación de Productos No Tradicionales

##### Introducción

El docente comenzará explicando los objetivos de la actividad, destacando la importancia de realizar un análisis integral de factibilidad para proyectos de exportación. Se presentarán ejemplos de exportaciones exitosas, como la introducción de cacao orgánico ecuatoriano en mercados europeos y sombreros de paja toquilla en Asia. Además, se discutirán casos donde la falta de análisis de factibilidad provocó fracasos, resaltando las lecciones aprendidas.

##### Fase de Investigación

##### 1. Selección de Producto:

Cada equipo elegirá un producto no tradicional para exportar, como:

- Cacao orgánico con certificación de comercio justo.

- Sombreros de paja toquilla con denominación de origen.
  - Frutas exóticas como la pitahaya o el mango en mercados europeos.
  - Artesanías ecuatorianas en Norteamérica.
- 2. Análisis del Mercado:**
- Realizarán un análisis de demanda en los mercados objetivo.
  - Identificarán la competencia directa e indirecta.
  - Estudiarán las preferencias de los consumidores en cuanto a calidad, precio y características del producto.
  - Usarán herramientas de investigación de mercado como bases de datos de comercio internacional (UN Comtrade, Trademap, etc.).
- 3. Recopilación de Datos Legales:**
- Identificarán las regulaciones internacionales aplicables al producto elegido.
  - Analizarán acuerdos comerciales vigentes y beneficios arancelarios.
  - Revisarán estándares y certificaciones exigidas por el mercado de destino (como orgánico, comercio justo, ISO).
- 4. Aspectos Técnicos y Ambientales:**
- Identificarán los requerimientos de infraestructura para producción, empaque y transporte.
  - Evaluarán el impacto ambiental del proyecto, considerando aspectos como el uso de recursos naturales y la generación de residuos.

---

## Fase Práctica

**1. Análisis de Factibilidad:**

Cada equipo desarrollará un análisis integral considerando:

- **Mercado:** Identificarán barreras arancelarias y no arancelarias, y calcularán el volumen de exportación proyectado.
  - **Legal:** Revisarán los tratados comerciales aplicables (por ejemplo, beneficios del SGP en Europa).
  - **Económico:** Elaborarán proyecciones financieras, incluyendo costos de producción, transporte, impuestos, y estimación de ganancias netas.
  - **Técnico:** Diseñarán el proceso logístico para asegurar la calidad del producto hasta el destino final.
  - **Ambiental:** Propondrán estrategias sostenibles, como el uso de empaques biodegradables.
- 2. Elaboración del Informe:**
- Cada equipo integrará los resultados en un informe detallado que incluirá:
- Introducción al producto y mercado objetivo.
  - Resultados del análisis de factibilidad.
  - Conclusiones y recomendaciones prácticas.
-

## Exposición

### 1. **Presentación de Resultados:**

- Cada equipo expondrá su proyecto con apoyo de recursos visuales, como gráficas, mapas logísticos y simulaciones financieras.
- Argumentarán la viabilidad del proyecto ante sus compañeros y el docente, destacando fortalezas y mitigación de riesgos.

### 2. **Evaluación y Debate:**

- El grupo discutirá las fortalezas y debilidades de cada proyecto.
- Se propondrán mejoras basadas en las lecciones aprendidas durante las presentaciones.

## Cierre

### 1. **Reflexión Grupal:**

- El docente moderará una discusión final, resaltando la importancia del análisis de factibilidad como base para el éxito de los proyectos de exportación.
- Los estudiantes compartirán aprendizajes clave sobre cómo integrar elementos económicos, legales y ambientales en proyectos futuros.

### 2. **Informe Comparativo:**

- Cada equipo elaborará un informe comparativo de los proyectos presentados, destacando mejores prácticas y áreas de mejora.

## Ejemplo de Caso: Exportación de Pitahaya a Europa

**Producto:** Pitahaya amarilla ecuatoriana.

**Mercado objetivo:** Alemania.

**Análisis de mercado:**

- Alta demanda de frutas exóticas en Europa con un crecimiento anual del 15%.
- Competencia de productores en Asia y América Latina.

**Factibilidad técnica y económica:**

- Necesidad de contenedores refrigerados para mantener la frescura.
- Costos estimados: \$2,000 por tonelada exportada.

**Estrategias sostenibles:**

- Uso de empaques biodegradables para diferenciarse en el mercado.
- Implementación de certificación de comercio justo y orgánico.

**Conclusión:** El proyecto es viable debido al alto margen de beneficio y la diferenciación sostenible del producto.

## 7. NORMAS DE SEGURIDAD:

**Seguridad:** La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

**Supervisión:** Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

Además, se deben de considerar:

- ✓ Manejar de manera ética los datos utilizados durante la práctica.
- ✓ Garantizar la precisión de los cálculos y análisis presentados

## 8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el desarrollo de la asignatura Proyecto Integrador de Carrera en Comercio Exterior, los estudiantes fortalecerán su capacidad reflexiva y habilidades clave para el trabajo en equipo, la toma de decisiones y la solución de conflictos dentro del contexto del comercio exterior. Se fomentarán valores esenciales como el respeto, la solidaridad y la responsabilidad, cruciales para el desempeño en proyectos colaborativos y la gestión de operaciones comerciales internacionales. Estas habilidades blandas son fundamentales para la interacción efectiva en un entorno profesional, promoviendo la capacidad de adaptación y resolución de desafíos en el ámbito del comercio internacional.

Este ejercicio fomentará:

- **Responsabilidad:** Reflexión sobre el impacto social y ambiental de los proyectos propuestos.
- **Trabajo en equipo:** Colaboración para resolver problemas y alcanzar conclusiones compartidas.
- **Pensamiento crítico:** Evaluación objetiva de la viabilidad y sostenibilidad de los proyectos.

## 9. CONCLUSIONES:

Los estudiantes aplicarán diversas herramientas metodológicas avanzadas para llevar a cabo estudios de factibilidad en proyectos de exportación, lo que les permitirá analizar en profundidad los aspectos clave relacionados con la viabilidad y sostenibilidad de dichos proyectos en mercados internacionales. A lo largo de este proceso, desarrollarán habilidades críticas y operativas esenciales, que no solo les ayudarán a evaluar y comprender las oportunidades y desafíos del comercio exterior, sino que también les permitirán tomar decisiones estratégicas fundamentadas, optimizando los recursos y garantizando el éxito a largo plazo de las iniciativas exportadoras en un entorno global competitivo.

## **10. RECOMENDACIONES:**

Se recomienda a los estudiantes:

- Practicar el análisis de factibilidad con otros productos y mercados.
- Explorar herramientas digitales para mejorar la recopilación y análisis de datos.
- Reflexionar continuamente sobre el impacto económico, social y ambiental de los proyectos.