



Instituto Superior Tecnológico de Formación, Administrativa y Comercial

Carrera:

Tecnología en Comercio Exterior

TRABAJO DE TITULACIÓN

Tema:

“Diseño de una Guía Didáctica de Exportación del Perfil de Aluminio para potenciar el proceso de enseñanza de los estudiantes de la Carrera de Comercio Exterior del Instituto Tecnológico de Formación”

Autora:

María Auxiliadora Calderón Jiménez

Tutor

MSc. Célida Gómez Sánchez

Guayaquil – Ecuador

2021

Dedicatoria

Dedico esta presente tesina a mis padres y a mi abuelita quienes fueron el pilar fundamental en mi vida que siempre me brindaron su apoyo y amor desde que di mis primeros pasos hasta la actualidad, quienes han sido una guía para mí con su ejemplo, dedicación y siempre estuvieron conmigo apoyándome en cada circunstancia de la vida, en los buenos y malos momentos.

Agradecimiento

Primero que nada, agradezco a Dios Todo poderoso y omnipotente quien me brindo de sabiduría y me fortaleció para no desistir de este proyecto, también agradezco de todo corazón a mis padres, sin ellos no hubiera logrado hacer este proyecto ya que ellos me alentaban a no rendirme y cumplir todas mis metas en la vida, y por último agradezco a todos mis profesores, que impartieron sus conocimientos para hacer de mi una experta en el área.

Índice de Contenido

Introducción.....	1
Fundamentación Del Problema.....	4
Objetivo General	4
Capítulo I: Fundamentación	5
1.1 Marco Histórico.....	5
1.2 Marco Teórico	12
1.2.1. Diseño	12
1.2.2. Guías Didácticas	12
1.2.3. Exportaciones	13
1.2.4. Perfilera de Aluminio.....	14
1.2.5. Tipos de perfiles de exportación.....	15
1.3. Marco Jurídico	16
1.3.1 Constitución Política de la República del Ecuador	16
1.3.2 Acuerdos Comerciales de Ecuador	19
1.3.4. Código Orgánico De La Producción, Comercio E Inversiones.	23
Capítulo II.....	24
Medidas no Arancelarias del Comercio Exterior	24
1.3.5. Ley Orgánica de Educación Intercultural	25
1.3.6. Ley de Educación Superior	26
1.3.7. Reglamento a la Ley de Promoción y Garantía de Inversiones	28
1.4. Marco Conceptual.....	28
Capítulo II: Metodología empleada	31
2.1. Enfoque de Investigación.....	31
2.2. Tipos de investigación	31
2.2.1 Método Descriptivo	31
2.2.2 Método Explicativo	31
2.3. Investigación de campo.....	32
2.3.1. Población.....	32
2.3.2. Muestra	32
2.4. Métodos de Investigación.....	33
2.4.1. Método Teórico.....	33
2.5. Método Empírico.....	34
2.5.1. Observación	34

2.5.2. Entrevistas.....	34
2.5.3. Encuestas.....	40
2.5.4. Ficha de Observación.....	48
HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS	50
2.6. Análisis DAFO	50
2.6.1. Debilidades.....	50
2.6.2. Amenazas	50
2.6.3. Fortalezas.....	50
2.6.4. Oportunidades.....	50
2.7. Análisis CAPA	50
2.7.1. Corregir debilidades:	51
2.7.2. Afrontar las amenazas	51
2.7.3. Potencializar Fortalezas:	51
2.7.4. Aprovechar Oportunidades:	51
2.8 Análisis PEST	52
2.8.1 Análisis Político	52
2.8.2 Análisis Económico	52
2.8.3 Análisis Social	¡Error! Marcador no definido.
2.8.4 Análisis Tecnológico.....	52
Capítulo III: Desarrollo de la Propuesta.....	52
3.1 Título de la Propuesta	52
3.2 Objetivo de la Propuesta.....	52
Diseñar una guía didáctica de exportación del perfil de aluminio para potenciar el proceso de enseñanza dirigido a los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior del Instituto Universitario Tecnológico de Formación.....	52
3.3 Cuadro de Flujo de Proceso de Importación de materia prima Aluminio.	54
3.4 Cuadro de Flujo de Proceso de producción de perfiles de Aluminio.....	56
3.5 Cuadro de flujo de Exportación de perfiles de Aluminio hacia Colombia vía Terrestre.....	58
Conclusión.....	60
Recomendaciones	61
Anexos	62
Anexo de Imágenes.....	¡Error! Marcador no definido.
.....	63
.....	63

.....	63
.....	63
.....	63
.....	64
Anexo de Cuadros	¡Error! Marcador no definido.
Bibliografía	70

Índice de Tablas

Tabla 1 Importaciones CEDAL valores Fob por Año	7
Tabla 2 Importaciones Cedal Total General	8
Tabla 3 Exportaciones CEDAL por año	10
Tabla 4 Ficha de Observación.....	66

Índice de Gráficos

Gráfico 1 Importaciones CEDAL valores Fob por Año	8
Gráfico 2 Importaciones CEDAL total general.....	9
Gráfico 3 Exportaciones CEDAL Totales Generales.....	10

Índice de Imágenes

Imagen 1	Tabla de cálculo del tamaño de la muestra	32
Imagen 2	Proceso de embarque de perfiles de aluminio al contenedor	48
Imagen 3	perfiles de aluminio empacados listos para la exportación	49
Imagen 4	Perfiles de aluminio empacados	49
Imagen 5	Partidas y Subpartida Arancelaria del Perfil de Aluminio	62
Imagen 6	Carta de Salida de los Perfiles de Aluminio	62
Imagen 7	Perfiles de Aluminio en proceso de despacho.....	63
Imagen 8	perfiles de aluminio siendo trasladados.....	63
Imagen 9	perfiles de aluminio en proceso de embarcación al contenedor	63
Imagen 10	perfiles de aluminio en proceso de embarcación al contenedor	63
Imagen 11	Perfiles de Aluminio en proceso de embarcación al contenedor	64
Imagen 12	despacho de perfiles de aluminio	64
Imagen 13	despacho de perfiles de aluminio	64
Imagen 14	Perfiles de Aluminio en Bodega/ Despacho	65
Imagen 15	Perfiles de Aluminio en Bodega- Despacho.....	65
Imagen 16	Área de Despacho.....	¡Error! Marcador no definido.

Resumen

En la presente tesina tiene como objetivo diseñar una guía didáctica de exportación de perfiles de aluminio en donde se detalla paulatinamente el proceso de exportación, también se detalla los documentos necesarios para la exportación, puesto que se visualiza la elaboración de los perfiles de aluminio en la empresa CEDAL S.A. donde se dio lugar para la presente investigación, para la explicación del proceso de producción desde que llega el aluminio como materia prima hasta que se da el acabado a los perfiles elaborados a gusto y medida como lo pide el cliente.

La guía didáctica de exportación es muy necesaria ya que los estudiantes no solo deben basarse en las teorías de las clases sino tener guías didácticas en donde puedan visualizar uno de los temas más esenciales en el mundo del Comercio Exterior que son las Exportaciones, es importante mencionar que esta investigación se hizo antes de la pandemia de coronavirus debido a que la autora de la tesis podía ingresar sin restricciones en el área de despacho para tomar las fotos

Abstract

In this thesis has a purpose design a didactic guide for export of aluminum profiles, where is gradually detailed the export process, the documents required for export are also detailed, the elaboration of the aluminum profiles in the company CEDAL S.A. is visualized too. Where the present investigation took place for the explanation of the production process, since aluminum arrives as a raw material, until the profiles are finished to taste and measure as requested by the client.

The export didactic guide is very necessary because students shouldn't only rely on the theories of the classes, but also have didactics guides where they can visualize one of the most essential topics in the world of the Foreign Trade that are the exports. It is important to mention that this investigation was carried out before the coronavirus pandemic, because the author of this thesis could enter the area without restrictions to take photos.

Introducción

Ecuador es un país muy sustancioso en sus tierras debido a su clima y su posición geográfica, lo cual lo favorece para el cultivo de ciertos productos que con el pasar de los años se han ganado su lugar y siendo reconocidos mundialmente por ser de una excelente calidad, Ecuador pasó de exportar materia prima a exportar un producto terminado, cruzando fronteras, costumbres, culturas y religiones, sabiendo llenar expectativas del comprador y llegando a quien lugares que jamás se imaginó llegar.

Ecuador es conocido por brindar productos de buena calidad, 100% naturales, exento de químicos motivo por el cual ha permitido que sus exportaciones se incrementen puesto que países fríos en donde la vegetación es poca y ciertos alimentos son necesarios para la salud y carecen de dichos alimentos cálidos para el frío que abunda en estos países, a causa de esto optan por importarlos al precio más conveniente ya sea por vía aérea, marítima o terrestre.

A causa de esto Ecuador y otros países de América Latina exportan sus productos ya sea para uso comestible o industrial por su mano de obra que es más económica que en otros países, esto ha permitido que Ecuador incremente su producto interno bruto, que exporte más e importe menos.

Es importante destacar que, gracias a la dolarización en Ecuador, se pudo presenciar un gran incremento en la economía del país a comparación de otros países de América del Sur debido a su moneda que es el dólar estadounidense. Cuando el Ecuador se dolarizó en el año 2000 muchas personas y empresas perdieron dinero y se estimó que las exportaciones se verían afectadas, a causa de una inflación que haría que dichas exportaciones serían menos competitivas con países de como Colombia, Venezuela, Bolivia y Perú, pero la realidad demostró todo lo contrario, las exportaciones han crecido de manera impresionante debido a la dolarización puesto que el dólar americano es la divisa más alta en el mundo.

Vale la pena aclarar que Ecuador con el transcurso de los años sus exportaciones van incrementándose, de hecho, solo exporta materia prima sino productos

semiterminados o terminados tal como el chocolate orgánico, pulpa de frutas o jugos naturales, frutas deshidratadas, mariscos precocinados, en el ámbito industrial tenemos la metalurgia, productos derivados del metal para uso industrial, el acero para flejes, planchas, tubos y el aluminio con sus perfiles para ventanas, puertas corredizas, vidrios, mamparas, entre otros. Ecuador también evoluciona en tecnología es por eso que importa materia prima para exportar ya un producto terminado a las grandes potencias deseosas de un producto de calidad y que se ajuste a su economía, entre estos productos está el aluminio que se importa como materia prima, pero de este metal se puede obtener varios productos no solo para la construcción sino para el consumo alimenticio, de transporte, electricidad, envases, y también es utilizado por ser un metal amigable con el medio ambiente es decir que el aluminio es reciclable debido a que por no ser tóxico es un material idóneo para el mundo en el que habitamos.

El crecimiento de la demanda del aluminio en el Ecuador es causado por las propiedades del mismo y sus beneficios tales como la baja densidad más que el acero, buen mecanizado, buena calidad de trabajo de unión y la magnífica resistencia a los productos químicos como son el agua del mar y el aire libre motivos que lo han convertido en un elemento ventajoso desde el ámbito económico para la construcción de vehículos, barcos, artículos de consumo alimenticio e industrial.

Las guías didácticas son muy importantes en la actualidad debido a que estas guías permiten al estudiante desde el preescolar hasta la educación superior tener un enfoque de aprendizaje basándose en proyectos prácticos, esto les favorece a interactuar en situaciones del mundo real, al punto que, el estudiante se involucra en sus actividades desarrollando sus capacidades investigativas frente a un problema. Las guías didácticas permiten desarrollar a los estudiantes la creatividad y la expresividad, lo que facilita la resolución de problemas y ayuda a incrementar la autoestima del estudiante.

El presente texto se referirá sobre diseñar una guía didáctica de exportación del perfil del Aluminio, es decir, la autora de la presente investigación enseñará el proceso tal cual una persona natural o una organización deben llevar a cabo para

poder realizar la exportación de su producto terminado para el consumo del cliente en este caso el perfil de aluminio que es muy utilizado en la industria.

Mediante esta guía didáctica se implementaran todos los recursos que sean necesarios para potenciar el aprendizaje de los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior ya que es necesario que de una manera ordenada se exponga el proceso de exportación del perfil de aluminio, y que los estudiantes puedan distinguir entre la compra de materia prima y la venta de un producto terminado que resulta más factible y así no se verá pérdidas sino más bien una ganancia para la empresa y para la economía del país.

La autora de la investigación se enfocó en diseñar una guía didáctica para orientar a los estudiantes, con información precisa para el debido desempeño de ellos, lo cual permiten una orientación técnica para la persona en este caso sería a los estudiantes de la Carrera de Comercio Exterior que les permitirá mediante estrategias creativas poder observar el proceso de exportación del perfil del aluminio, la autora del presente investigación se basara en el mercado colombiano ya que es un país al cual se exporta en gran cantidad perfiles de aluminio, dicho perfil es fabricado en la empresas nacionales reconocidas por ser máximas exportadoras de productos de aluminio en el Ecuador entre esas tenemos Fundiciones Industriales S.A. FISA, Corporación Ecuatoriana de Aluminio S.A. CEDAL, ECRIDAL, GRUPO VICEVA, ALCRISTAL C.A, entre otras. Mediante estas empresas se obtendrá la información necesaria para diseñar la guía didáctica hacia los futuros tecnólogos en Comercio Exterior.

La autora de esta presente investigación explicara el proceso de como exportar el perfil de aluminio debido a que este metal posee una gran demanda por los consumidores ya que en sus estructuras prefieren este material por ser eco-amigable con el medio ambiente además de su resistencia y por ser un material tan sofisticado logra que las estructuras a construir luzcan muy decorativas con acabados perfectos y de muy buena calidad de vida a sus clientes, El perfil de aluminio ecuatoriano es exportado a países como Colombia, Estados Unidos, Panamá, Chile y por último Rusia.

El Aluminio que llega en lingotes al Ecuador, pasa por las diferentes rigurosas etapas con el debido proceso se fabrican los perfiles de aluminio a la medida que el cliente lo prefiera y guiaremos como exportarlo a mundo ya que es necesario saber cómo se exporta este perfil que otros países más requieren del perfil de aluminio ecuatoriano, es necesario explicar el respectivo proceso de fabricación, extrusión, fundición, planificación, empaque, anodizado, despacho y exportación ya que esta investigación servirá de soporte para futuros estudiantes de la Carrera del Comercio Exterior en Instituto Tecnológico de Formación.

Fundamentación Del Problema

La presente investigación presenta una problemática

¿Cómo ayudar a que los estudiantes de la Carrera de Comercio Exterior del Instituto Superior Universitario de Formación tengan un mayor conocimiento de las exportaciones de Perfiles de Aluminio?

La presente investigación servirá de soporte y ayuda para los estudiantes de la carrera de comercio exterior ya que es necesario para un estudiante tener una guía de aprendizaje que le facilite visualizar el proceso de exportación desde los inicios de su carrera debido a que es muy necesario potenciar la enseñanza hacia ellos y a su vez intercambiar ideas y opiniones ya que el tema de exportación es muy importante y fundamental en la carrera de Comercio Exterior

Objetivo General

Diseñar una guía didáctica de exportación del perfil de aluminio para potenciar el proceso de enseñanza dirigido a los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior del Instituto Superior Universitario de Formación.

Capítulo I: Fundamentación

1.1 Marco Histórico

A medida que pasaban los años el aprendizaje iba evolucionando empezando desde las escuelas medievales europeas en el siglo XI, cuya función era la producción del saber llegar a la enseñanza y a la investigación, luego de esto los estudiantes se les permitía expresar sus ideas aplicando la técnica del aprendizaje. Llegando al siglo XVI el Racionalismo se involucra en el aprendizaje, generando dos tipos de conceptos: los conceptos puros y conceptos empíricos, teniendo en cuenta que el aprendizaje se constituye desde los inicios de la vida humana ya que aprender es el producto de la percepción de los sentidos. Los modelos educativos van variando a causa de estrategias técnicas pedagógicas y evaluativas. En el año de 1973 el psicólogo estadounidense Paul Ausubel creó el término del aprendizaje en las que las condiciones sean significativas siendo así opuesto al aprendizaje técnico o consecutivo motivando al estudiante a aprender. (Vasagui, 2015)

Las guías didácticas surgieron de una necesidad a mediados del siglo XX, tanto en escuelas como en universidades de Norteamérica a medida que a los estudiantes se les dificultaba el método de aprendizaje de los docentes, por motivos de no poder recibir clases presenciales ir a una escuela asistir a la clase, o interactuar con otros estudiantes por esta razón se vio la necesidad de asumir una flexibilidad en las estrategias de aprendizaje, estas guías fueron creadas como un recurso esencial que no debe omitirse en los procesos de aprendizaje, es decir se centra en enfatizar las labores del profesor y el estudiante. (EcuRed, 2010)

La historia del país cuenta con ciertas elevaciones y crisis que tuvieron que pasar ya a partir de la década de los 70 Ecuador empieza una gran explotación del petróleo descubrió que este líquido oleoso sería el mayor producto exportador del Ecuador hasta la actualidad llevándose gran parte de los ingresos al país, alcanzando un total de USD 200 millones anuales además el producto interno bruto del país incremento del millón que tenía a USD 13 millones en ese periodo así mismo la reserva monetaria incremento de USD 56 millones a USD 500 millones. (economíayfinanzasutn, 2006)

Llegando al año de 1980 Ecuador carecía de esa solvencia que le concedía poder disfrutar de todo el despilfarro del dinero y se declara en mora y tener que pagar una gran deuda externa, como resultado de esta catástrofe el país entra en una crisis financiera lo cual llevo al presidente de ese año a asumir ciertas pérdidas del sector privado al Estado Ecuatoriano. En 1990 Ecuador se declara en banca rota debido a la crisis de años atrás y se decreta un feriado bancario que consistió en que varios bancos cerraron y pasaron a ser parte del Estado Ecuatoriano las personas no podían retirar sus ahorros ni haber ningún tipo de movimiento, el presidente Jamil Mahuad como mayor solución accede a que se instaure el dólar estadounidense como moneda legal del Ecuador. (economíayfinanzasutn, 2006)

Luego de la dolarización que Ecuador paso por el año 2000 sus exportaciones fueron creciendo de una manera muy rápida debido a que su moneda costaba más que la moneda de países vecinos como el peso, el sol o el bolívar, entonces sus exportaciones iban abarcando más naciones por su calidad y también por su precio. En la actualidad Ecuador exporta no solo productos perecibles, petroleros, sino también productos terminados avanzando cada vez más en la tecnología y buscando la forma de salir del tercer mundo. (economíayfinanzasutn, 2006)

Fue en la década de los 70 que Ecuador inicio sus actividades de fundición de aluminio para la elaboración de perfiles, la primera empresa en realizar dicha actividad fue Fundiciones Industriales S.A. FISA en la ciudad de Guayaquil, contando con una gran planta de extrusión logro comercializar en todo el país y a nivel internacional, países como Perú, Bolivia, y ciertos países de centro América. Años más tarde entra al mercado la Corporación Ecuatoriana de Aluminio S.A. CEDAL enfocado en la extrusión de aluminio para uso arquitectónico quien

también contaba con una planta de extrusión ubicada en la ciudad de Latacunga, comercializando perfiles de aluminio únicamente al mercado interno. En 1980 CEDAL se une a Estructuras de Aluminio S.A. ESTRUSA formando un solo grupo corporativo cuya función era instalar sistemas de carpintería y estructuras basándose en la perfiles que comercializaba CEDAL. (CEDAL ALUMINIO, 2019)

Varios años después se crearon más empresas para la fabricación y distribución de perfiles de aluminio, y de vidrio, tanto al mercado interno como externo siendo el país con más alta producción de perfiles de aluminio debido al costo de la energía eléctrica es sumamente bajo a comparación de otros países de América, exportando alrededor de USD 33 millones solo en aluminio. (CEDAL ALUMINIO, 2019)

Lo que favorece en el factor de competitividad de dicho material en el mercado mundial. A causa de esto Ecuador subió los volúmenes de exportación en perfiles de aluminio siendo Colombia el comprador principal de perfiles de aluminio. Para esto es necesario que Ecuador importe altas cantidades de alúmina para las plantas de fundición ubicadas en distintas zonas del país. (FISA, 2015)

A continuación, se muestra las estadísticas de importación de aluminio:

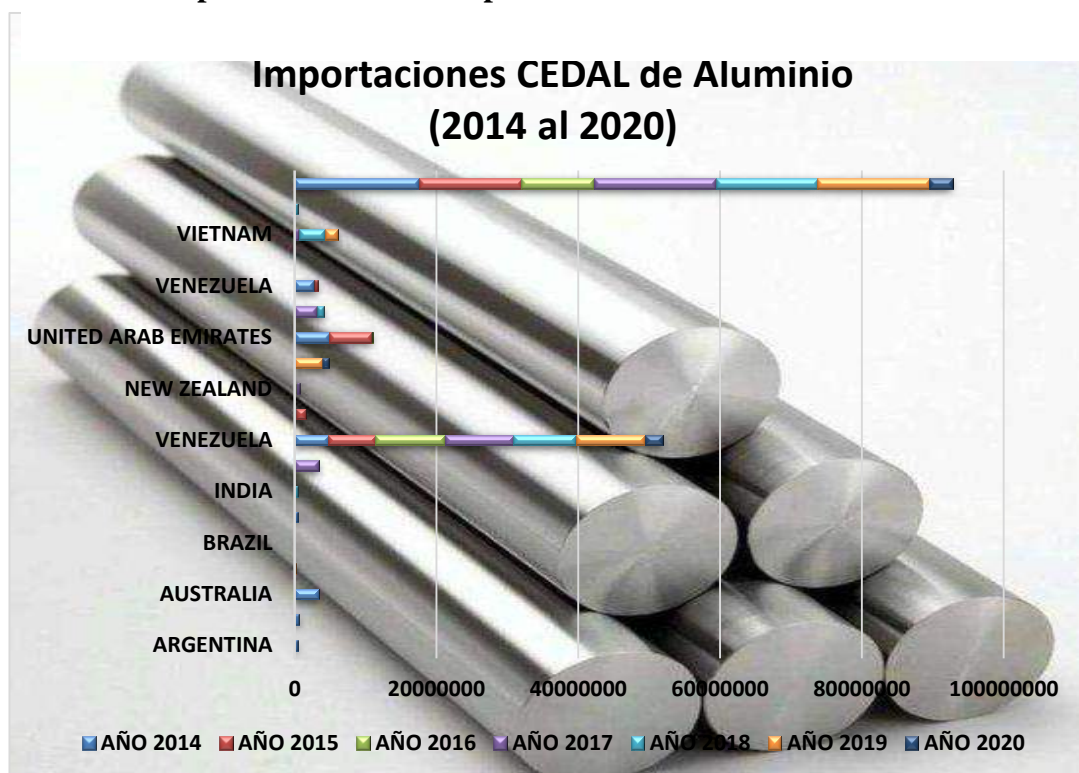
Tabla 1 Importaciones CEDAL por Año

PAIS DE ORIGEN	AÑO							
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
ARGENTINA	395710,12							
VENEZUELA	641203,38							
AUSTRALIA	3445988,81							
BAHREIN						206006,16		
BRAZIL	26997,4							
CANADA	396714,19							
INDIA					474635,94			
ARGENTINA				3397905,19				
VENEZUELA	4750402,37	6705592,28	9801503,01	9618819,45	8808101,65	9790884,07	2436256,76	
MEXICO	257215,65	1313235,77						
NEW ZEALAND			307655,97	366515,65				
RUSSIAN FEDERATION						3937649,6	805735,01	
UNITED ARAB EMIRATES	4888100,14	5987859,03	102177,01					
UNITED STATES				3148456,01	946975,63			
VENEZUELA	2783584,22	435295,09						
VENEZUELA					56613,2			
VIETNAM				650240,69	3602683,99	1839720,5		
VIETNAM					452684,63			
	17585916,28	14441982,17	10211335,99	17181936,99	14341695,04	15774260,33	3241991,77	

Fuente: DATASUR

Elaboración: La autora

Gráfico 1 Importaciones CEDAL por Año



Fuente: DATASUR

Elaboración: La autora

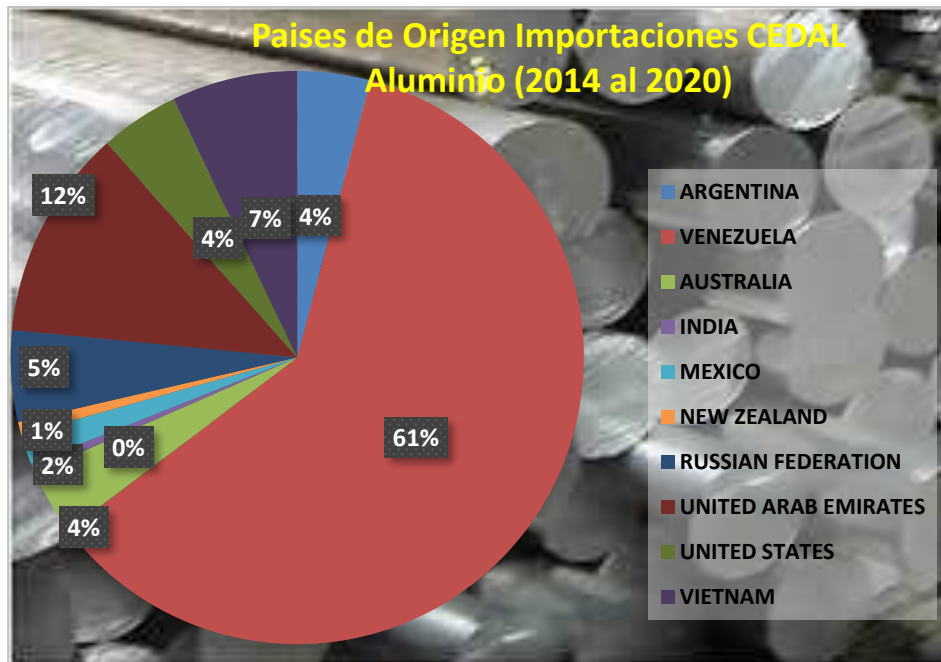
Tabla 2 Importaciones Cedal Total General

PAIS DE ORIGEN	Total general
ARGENTINA	3793615,31
VENEZUELA	55828255,5
AUSTRALIA	3445988,81
INDIA	474635,94
MEXICO	1570451,42
NEW ZEALAND	674171,62
RUSSIAN FEDERATION	4743384,61
UNITED ARAB EMIRATES	10978136,18
UNITED STATES	4095431,64
VIETNAM	6545329,81
TOTAL IMPORTACIONES	92779118,57

Fuente: DATASUR

Elaboración: La autora

Gráfico 2 Importaciones CEDAL total general



Fuente: DATASUR

Elaboración: La autora

Análisis: De acuerdo a las tablas registradas se puede observar que el principal país de origen de las importaciones de Aluminio de Cedal es Venezuela, puesto que Venezuela aun es un país observador de la Comunidad Andina de las Naciones, CEDAL goza de preferencias arancelarias y por temas de normas de origen es importante que ese agregado sea de un país miembro. Esto favorece en el tema de la obtención del certificado de origen debido a que al estar los perfiles terminados elaborados con materia prima importada de un país miembro de la Comunidad Andina cumple con las condiciones para poder deducir que el producto es ecuatoriano, aplicando a las preferencias arancelarias

Con la materia prima importada desde esos orígenes la empresa CEDAL confecciona los perfiles de aluminio.

A continuación, se muestra las estadísticas de exportación de perfiles de aluminio:

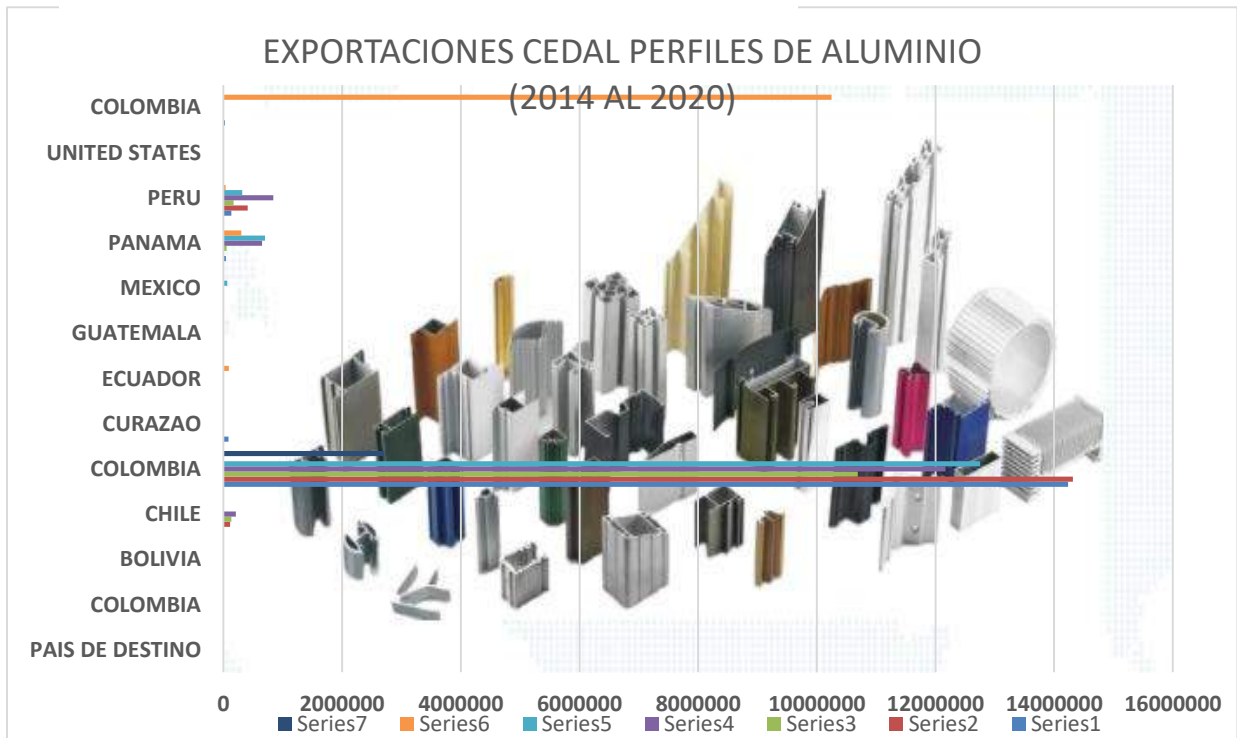
Tabla 3 Exportaciones CEDAL por año

PAIS DE DESTINO	AÑO							Total general
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
COLOMBIA	1136							1136
BOLIVIA			12,2					12,2
CHILE	4178,4	113315,92	130938,41	209097,23				457529,96
COLOMBIA	14234164,1	14316239,13	10689325,2	12168437,6	12749848,2		2709113,13	66867127,31
CURAZAO	85782,31							85782,31
ECUADOR						87402,09		87402,09
GUATEMALA		2500						2500
MEXICO					61311	1024		62335
PANAMA	39347,57		49096,33	651471,04	700353,43	297358,04	1328,16	1738954,57
PERU	129672,07	408402,15	169946,39	841132,76	314668,68	36255,2		1900077,25
UNITED STATES				30	4850	850		5730
COLOMBIA	23542,85	4863,2				10246902,6		10275308,63
	14517823,3	14845320,4	11039333,5	13870218,6	13832831,3	10669791,9	2710441,29	81485760,32

Fuente: DATASUR

Elaboración: La autora

Gráfico 3 Exportaciones CEDAL por año



Fuente: DATASUR

Elaboración: La autora

Tabla 4 Exportaciones CEDAL Totales Generales

PAIS DE DESTINO	Total general
COLOMBIA	77143571,9
CHILE	457529,96
CURAZAO	85782,31
ECUADOR	87402,09
MEXICO	62335
PANAMA	1738954,57
PERU	1900077,25
	81485760,32

Fuente: DATASUR
Elaboración: La autora

Gráfico 4 Exportaciones CEDAL Totales Generales



Fuente: DATASUR
Elaboración: La autora

***Análisis:** De acuerdo a la tabla se indica que las exportaciones se han ido incrementando el año con más ventas de exportación fue el 2019 con más de 25 millones en ventas a distintos países del mundo, pero el país en donde CEDAL exporta más perfiles de aluminio es Colombia por sus preferencias arancelarias y por los contactos en la capital de este país.*

1.2 Marco Teórico

1.2.1. Diseño

“El Diseño es una actividad humana de una manera abstracta que implica programar, proyectar, coordinar una larga lista de factores materiales y humanos, traducir lo invisible en lo visible, en definitiva, comunicar, adquirir nuevos conocimientos y toma de decisiones”. (FRASCARA, 2000)

El diseño se apoya en la comunicación, con el fin de crear innovaciones de manera visual específicamente a partir de mensajes gráfico-visuales. El diseño de comunicación es una actividad proyectual que se ocupa de la proposición y representación de respuestas gráfico visuales concretas en un contexto específico con el fin de comunicar mensajes a grupos determinados. (Pereira, 2005)

Basado en el análisis de estas definiciones la autora de la presente investigación deduce que el diseño es una actividad en la cual se realizan configuraciones de objetos o situaciones orientándose a fines determinados para solucionar problemas o dificultad, el diseño interpreta ciertas necesidades de las personas, estableciendo las cualidades de los procesos incluyendo juicios de valor y adquisición de nuevos conocimientos para los estudiantes que tienen la necesidad de aprender.

1.2.2. Guías Didácticas

Según Lorenzo García Aretio (Garcia-Aretio, 2009) “las guías didácticas son 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”

Las guías didácticas son de un interés vital para los estudiantes debido a que los orienta a un mejor aprendizaje. (Lorenzo García Aretio, 2014, p. 241) afirma: “La guía didáctica es una relación intencional entre el docente y el estudiante sobre los pormenores del estudio de la asignatura y del texto base”

Es un instrumento digital o impreso que constituye un recurso para el aprendizaje a través del cual se concreta la acción del profesor y los estudiantes dentro del proceso docente, de forma planificada y organizada, brinda información técnica al estudiante y tiene como premisa la educación como conducción y proceso activo. (Cruz, 2014)

La autora de la presente investigación analiza detenidamente estas definiciones presentes y con seguridad determina que una guía didáctica es una estrategia de enfoque técnico en donde el estudiante optará por un aprendizaje independiente, son fundamentales para dar cobertura a las clases a distancia y a su vez sirven de apoyo a la dinámica del proceso de enseñanza del docente, estas guías permiten que el estudiante pueda aprender de una manera más flexible y dinámica sin perder el interés del tema a tratar. El estudiante por medio de una guía didáctica podrá desenvolverse y adquirir conocimiento sin presión, más bien le surgirá la necesidad de querer aprender más del tema sin perder el interés del mismo.

1.2.3. Exportaciones

Las exportaciones son la venta, trueque o demanda de bienes o servicios de los residentes de un país a no residentes; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países. El cálculo de las exportaciones se contabiliza a través de la venta de bienes producidos en el país "residente más la venta de bienes que formaron parte de algún proceso productivo realizado por residentes, así como los servicios de transporte y seguros que realizan los residentes dentro de las transacciones de importación. (Inegui, 2011)

La exportación es el más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir, las empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas (Daniels, 2013, pág. 78)

Para la autora de la presente investigación define a la exportación como el envío de un producto o un servicio a otra parte del mundo con el fin de obtener un valor comercial e incrementar la economía tanto para el vendedor hacia su empresa como para el País. Esta venta puede definirse por varios medios de transporte, como aéreo, marítimo o terrestre. Teniendo en cuenta que una exportación puede ser servicios que no consten como un producto físico sino más bien un bien digital. Como el internet que es un servicio exportado de Estados Unidos y su método de envío es en formato digital tales como documentos de texto, imágenes, entre otros.

1.2.4. Perfilería de Aluminio

El aluminio es el elemento más reactivo de su grupo, y todas sus formas están recubiertas por una delgada capa de óxido de aluminio, que le confiere resistencia frente a la mayoría de los reactivos, siendo ésta una de las características más destacables de este material. Así, el aluminio metálico es resistente a la acción de ácidos minerales diluidos o a soluciones que contengan iones metálicos menos electropositivos que el aluminio, así como también al oxígeno de la atmósfera. (Ortuñez, 2015)

El aluminio es un elemento químico perteneciente a la tabla periódica con su símbolo correspondiente Al, posee un peso atómico de 26.9815, es reconocido por ser un metal muy blando, sin embargo, cuando se alea con otros elementos puede aumentar su resistencia, estas aleaciones se pueden fundir fácilmente. Se puede encontrar pequeñas cantidades de aluminio distribuido en las rocas y en ciertas plantas, este elemento es durable al aire y resistente a roce por el agua de mar, pero el aluminio ya fundido puede ocasionar ciertas explosiones con el agua es por eso que no debe tener contacto con ningún tipo de contenedores húmedos. En el ámbito industrial el aluminio se ha convertido en el material más adquirido para las construcciones, a causa de esto centenares de edificios, y estructuras emplean el aluminio en sus puertas, ventanas, canales de desagües entre otros. (LENNTECH, 2016).

El aluminio consta de una buena conformación, lo que facilita la fabricación y extrusión de tubos y perfiles de este metal, independientemente si el proceso de obtención es en frío o caliente. A causa de su buen mecanizado el aluminio es apto para tolerar velocidades de cortes, en pocas palabras el aluminio es a base de material ligero pero resistente que se utiliza prevalentemente en la industria de la construcción, automotriz en los embalajes, industria alimenticia, y aeroespacial. (Rufnagel, 2016) .

Basándose en las definiciones del libro actualizado de Rufnagel se puede conceptualizar a la perfilería del aluminio como un material ligero pero resistente a la vez, con la función de diseñar grandes estructuras, razón por la cual la utilización de este producto sirve para decorar y embellecer ciertas construcciones

brindando un acabado, elegante y sofisticado sin dejar de lado la economía de la construcción, ya que el aluminio es muy económico.

La perfilería de aluminio es de uso netamente comercial es decir para el sector de la construcción, publicidad, industria, diseño y decoración de interiores, carrocerías, cortinería, los diseños son como lo desea el cliente tratando siempre de satisfacerlo. El aluminio posee una gran capacidad para formar compuestos, es decir la combinación de aluminio con magnesio y silicio se puede encontrar en las carreteras, en forma de llantas de aleación. Si se agrega zinc a la aleación de aluminio quizás se encuentre en las manos debido a que esta combinación se presenta en las fundas de teléfonos móviles o tablets.

El uso del aluminio puede ser infinito puesto que este metal y sus aleaciones pueden fundirse en varias ocasiones sin perder la característica del mismo.

1.2.5. Tipos de perfiles de exportación

Las empresas exportadoras de perfiles de aluminio cuentan con una amplia variedad de diseños entre estos tipos de perfiles están los principales que son los anodizados, sin acabados y los de pintura electroestática, desde ahí parten los perfiles para carrocería, antena, aire acondicionado, cielo raso, closets, portacables, escaleras, furgones, persianas, jardines, vallas publicitarias, muebles, policarbonatos, perfiles en U, pasamanos, perfiles en T, tubos cortineros, y muchos más diseños. El aluminio importado llega en lingotes de aleación 6005, 6061, 6063 que son aplicados para usos estructurales que son los edificios, y arquitectónicos, de dicho aluminio se procede a la fabricación del perfil que resulta ser un subproducto de los cuales se distingue tres tipos: el perfil industrial, el perfil arquitectónico y el perfil de construcción o estructural que es el que se tratara en el presente texto. (ALUMINIO, 2019)

El anodizado es un método de protección al perfil de aluminio contra la oxidación del mismo con un toque de belleza que confiere una larga duración. Las ventajas de este tipo de acabado es que posee una capa de protección muy dura y de alta resistencia de corrosión, es de mínimo mantenimiento y de apariencia estética y decorativa. (CEDAL ALUMINIO, 2019)

El aluminio pintado o pintura electroestática es un sistema de preparación que consiste en la aplicación de pinturas de larga duración con resina tipo poliéster, esta técnica posee una amplia variedad de colores y tipos de pintura como mate, satinada, metalizada, pinturas en polvo entre otras. (FISA, 2015)

Vale la pena aclarar que luego de la elaboración del perfil de aluminio se realiza la preservación del producto terminado; durante la manipulación en planta, durante el transporte, en la estiba, en el almacenaje, durante la distribución y venta y en el taller.

1.3. Marco Jurídico

1.3.1 Constitución Política de la República del Ecuador

1.3.1.1 Capítulo 4

Sección octava

De la educación

Art. 74.- La educación superior estará conformada por universidades, escuelas politécnicas e institutos superiores técnicos y tecnológicos. Será planificada, regulada y coordinada por el Consejo Nacional de Educación Superior, cuya integración, atribuciones y obligaciones constarán en la ley. Entre las instituciones de educación superior, la sociedad y el Estado, existirá una interacción que les permita contribuir de manera efectiva y actualizada a mejorar la producción de bienes y servicios y el desarrollo sustentable del país, en armonía con los planes nacionales, regionales y locales. (Ecuador, 2008)

1.3.1.2. Título II

Derechos

Capítulo segundo

Derechos del buen vivir

Sección cuarta

Cultura y Ciencia

Art. 27.- La educación se centrará en el ser humano y garantizará su desarrollo holístico, en el marco del respeto a los derechos humanos, al medio ambiente sustentable y a la democracia; será participativa, obligatoria,

intercultural, democrática, incluyente y diversa, de calidad y calidez; impulsará la equidad de género, la justicia, la solidaridad y la paz; estimulará el sentido crítico, el arte y la cultura física, la iniciativa individual y comunitaria, y el desarrollo de competencias y capacidades para crear y trabajar. (Ecuador, 2008)

1.3.1.3. Título V

Organización Territorial del Estado

Capítulo IV

Régimen de Competencias

Art. 261 en el numeral 5 indica la responsabilidad del estado sobre la dirección en temas de políticas económicas, tributarias, aduaneras, arancelarias, y de comercio exterior. (Ecuador, 2008)

1.3.1.4. Título VI

Régimen De Desarrollo

Sección Séptima

Política Comercial

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza. (Ecuador, 2008)

1.3.1.5. Título VII
Régimen Del Buen Vivir
Capítulo primero

Inclusión y equidad

Sección primera

Educación

Art. 344.- El sistema nacional de educación comprenderá las instituciones, programas, políticas, recursos y actores del proceso educativo, así como acciones en los niveles de educación inicial, básica y bachillerato, y estará articulado con el sistema de educación superior. El Estado ejercerá la rectoría del sistema a través de la autoridad educativa nacional, que formulará la política nacional de educación; asimismo regulará y controlará las actividades relacionadas con la educación, así como el funcionamiento de las entidades del sistema. (Ecuador, 2008)

1.3.1.6. Título VIII
Relaciones Internacionales
Capítulo Primero

Principios de las Relaciones Internacionales

Art. 416.- Las relaciones del Ecuador con la comunidad internacional responderán a los intereses del pueblo ecuatoriano, al que le rendirán cuenta sus responsables y ejecutores, y, en consecuencia:

12. Fomenta un nuevo sistema de comercio e inversión entre los Estados que se sustente en la justicia, la solidaridad, la complementariedad, la creación de mecanismos de control internacional a las corporaciones multinacionales y el establecimiento de un sistema financiero internacional, justo, transparente y equitativo. Rechaza que controversias con empresas privadas extranjeras se conviertan en conflictos entre Estados. (Ecuador, 2008)

“Estos artículos correspondientes a la Constitución de la República del Ecuador fueron escogidos por la autora de esta Tesina debido a que se relacionan con la educación superior conformada por universidades, e institutos superiores

tecnológicos son los estudiantes que se están preparando para ser profesionales interactuando de una manera que les permita contribuir de manera contribuyendo a mejorar la producción de bienes y servicios y la economía del país. La autora de esta investigación está de acuerdo con que se promueva las exportaciones en el país siempre y cuando sean responsables con el medio ambiente no agotar los recursos naturales y evitando la contaminación en este caso evitando derramación de líquidos tóxicos en las plantas de extrusión de aluminio.”

1.3.2 Acuerdos Comerciales de Ecuador

Según la página oficial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Ecuador tiene los siguientes Acuerdos Comerciales:

- **Comunidad Andina de las Naciones (CAN):** Firmado el 12 de mayo de 1987 y entrando en vigor en el año de 1988, con el propósito de mejorar, juntos, el nivel de vida de sus habitantes mediante la integración y la cooperación económica y social. (Comercio, 2017)
- **Ecuador – México:** Firmado el 30 de abril de 1983, Acuerdo bilateral, con el objetivo de que los países puedan comerciar bienes y servicios sin pagar aranceles, además de mejorar el clima para atraer inversiones mutuas.
- **El Salvador – Ecuador:** Acuerdo bilateral firmado el 13 de febrero del 2017, entrando en vigor en noviembre del 2018, cuyo objetivo es trabajar la producción de ambos países, para posteriormente exportar los productos a la Unión Europea. (Comercio, 2017)
- **Estados Unidos – Colombia y Perú:** Ecuador entro a este acuerdo el 01 de enero del 2017 adhiriéndose Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú con la firma del Protocolo el 11 de noviembre de 2016. (Comercio, 2017)
- **Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica con Cuba:** El objetivo de este Acuerdo es reforzar el intercambio comercial de una manera reciproca por medio de preferencia arancelarias y no arancelarias otorgadas. (Exportaciones, 2010)

Artículo 34.-. Este Acuerdo entrará en vigor una vez que las Partes se intercambien las comunicaciones que certifiquen que las formalidades jurídicas necesarias han concluido. Las Partes comunicarán a la Secretaría General de la

ALADI el cumplimiento de los trámites correspondientes. Tendrá una duración de tres años, prorrogable automáticamente por iguales períodos, siempre y cuando ninguno de las Partes manifieste, por lo menos con noventa días de anticipación a la expiración del período respectivo, su intención de no prorrogarlo. (ALADI, 2010)

- **Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Ecuador – Guatemala:** Este Acuerdo tiene entre sus principales objetivos; el otorgamiento de preferencias arancelarias y la eliminación de obstáculos no arancelarios que permita facilitar, expandir y promover sus corrientes de comercio. (Exportaciones, 2010)
- **Acuerdo de Alcance Parcial Ecuador – Nicaragua:** Como objetivo otorga preferencias arancelarias y la eliminación de restricciones no arancelarias, que permitan fortalecer y dinamizar sus corrientes de comercio, en forma compatible con sus respectivas políticas económicas. (Exportaciones, 2010)
- **Acuerdo de Complementación Económica Ecuador – Chile:** Los objetivos de este Acuerdo son los siguientes:
 - a. intensificar las relaciones económicas y comerciales entre las Partes, y estimular la expansión y la diversificación del comercio entre ellas;
 - b. eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre las Partes;
 - c. promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes;
 - d. crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del presente Acuerdo, para su administración conjunta, y para prevenir y resolver controversias;
 - e. establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral, encaminados a ampliar y mejorar los beneficios del presente Acuerdo;
 - f. aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes, propiciando un intensivo aprovechamiento de sus mercados, y fortaleciendo su capacidad competitiva en los intercambios mundiales. (ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA N°65 CHILE – ECUADOR , 2010)

- **Resolución 252- 2 y 4:** Régimen General de Origen establecido por la Resolución 78 del Comité de Representantes ALADI, por el que se rigen en esta materia diversos acuerdos de alcance regional y parcial, reglamentado. (Exportaciones, 2010)

“La autora de la presente tesina decidió comentar acerca de los acuerdos comerciales debido al tema del proyecto de tesina requiere del conocimiento de las exportaciones del perfil de aluminio y estos acuerdos se sirvieron a la autora de la tesina a poder indagar los principales objetivos y preferencias arancelarias de dichos acuerdos y corroborar la importancia de ellos para las exportaciones del país, siendo este caso las exportaciones de perfiles de aluminio”.

1.3.3 Plan Nacional Toda una Vida

1.3.3.1. Objetivo 4: Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario, y afianzar la dolarización

Políticas

4.1 *Garantizar el funcionamiento adecuado del sistema monetario y financiero a través de la gestión eficiente de la liquidez, contribuyendo a la sostenibilidad macroeconómica y al desarrollo del país.*

4.2 Canalizar los recursos económicos hacia el sector productivo, promoviendo fuentes alternativas de financiamiento y la inversión a largo plazo, con articulación entre la banca pública, el sector financiero privado y el sector financiero popular y solidario.

4.3 Promover el acceso de la población al crédito y a los servicios del sistema financiero nacional, y fomentar la inclusión financiera en un marco de desarrollo sostenible, solidario y con equidad territorial.

4.4 Incrementar la recaudación, fortalecer la eficiencia y profundizar la progresividad del sistema tributario, la lucha contra la evasión y elusión fiscal, con énfasis en la reducción del contrabando y la defraudación aduanera.

4.5 Profundizar el equilibrio, la progresividad, la calidad y la oportunidad del gasto público, optimizando la asignación de recursos con un manejo sostenible del financiamiento público.

4.6 Fortalecer el sistema de dolarización, promoviendo un mayor ingreso neto de divisas; fomentando la oferta exportable no petrolera, el flujo neto positivo de financiamiento público y atrayendo inversión extranjera directa para garantizar la sostenibilidad de la balanza de pagos.

4.7 Incentivar la inversión privada nacional y extranjera de largo plazo, generadora de empleo y transferencia tecnológica, intensiva en componente nacional y con producción limpia; en sus diversos esquemas, incluyendo mecanismos de asociatividad y alianzas público-privadas, con una regulación previsible y simplificada.

4.8 Incrementar el valor agregado y el nivel de componente nacional en la contratación pública, garantizando mayor participación de las MIPYMES y de los actores de la economía popular y solidaria.

4.9 Fortalecer el apoyo a los actores de la economía popular y solidaria mediante la reducción de trámites, acceso preferencial a financiamiento y a contratación pública, para su inclusión efectiva en la economía.

4.10 Promover la competencia en los mercados a través de una regulación y control eficientes de prácticas monopólicas, concentración del poder y fallas de mercado, que generen condiciones adecuadas para el desarrollo de la actividad económica, la inclusión de nuevos actores productivos y el comercio justo, que contribuyan a mejorar la calidad de los bienes y servicios para el beneficio de sus consumidores. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, Senplades., 2017)

“La autora decidió escoger estos artículos con el fin de incentivar a los estudiantes sobre la economía del país que no es el gobierno quien maneja la economía sino los grandes empresarios que exportan sus productos o servicios e incrementan la economía del país, para llegar a aquello es fundamental saber cómo se debe exportar tener conocimiento y también educación, saber otras lenguas extranjeras y saber manejar los negocios.”

1.3.4. Código Orgánico De La Producción, Comercio E Inversiones.

1.3.4.1 Título Preliminar

DEL OBJETIVO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN

Art. 4.- Fines. – El COPCI tiene como principal objetivo de nuestra investigación, los siguientes fines:

c. Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas.

o. Fomentar y diversificar las exportaciones.

r. Regular la inversión productiva en sectores estratégicos de la economía, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo. (Código Orgánico De La Producción, 2010)

1.3.4.2. Sección II

Regímenes de Exportación

Art. 154.- Exportación definitiva. – Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables. (Código Orgánico De La Producción, 2010)

1.3.4.3. Libro IV

Del Comercio Exterior, sus Órganos De Control E Instrumentos

Título I

De la Institucionalidad en Materia de Comercio Exterior.

Art. 72.- Competencias. - Son deberes y atribuciones del organismo rector en materia de política comercial, las siguientes:

a. Formular y aprobar las políticas y estrategias, generales y sectoriales, en materia de comercio exterior, fomento y promoción de las exportaciones, así como designar a los organismos ejecutores;

e. Regular, facilitar o restringir la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías no nacionales ni nacionalizadas, en los casos previstos en este Código y en los acuerdos internacionales debidamente ratificados por el Estado ecuatoriano;

f. Expedir las normas sobre registros, autorizaciones, documentos de control previo, licencias y procedimientos de importación y exportación, distintos a los aduaneros, general y sectorial, con inclusión de los requisitos que se deben cumplir, distintos a los trámites aduaneros;

r. Aplicar las tarifas arancelarias externas comunes, de conformidad con los tratados de integración económica; s. Promover exportaciones e importaciones ambientalmente responsables; (Código Orgánico De La Producción, 2010)

1.3.4.4. Título II

De las medidas arancelarias y no arancelarias para regular el comercio exterior

Capítulo II

Medidas no Arancelarias del Comercio Exterior

Art. 83.- Nomenclatura.- Para la aplicación de medidas arancelarias y no arancelarias a la importación y exportación de mercancías, así como para las estadísticas de comercio exterior, se utilizará la nomenclatura que defina el órgano rector en materia de comercio exterior, de conformidad con el Convenio sobre el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado), así como de cualquier otro sistema reconocido en los tratados internacionales debidamente ratificados por Ecuador. El órgano rector en materia de comercio exterior podrá crear códigos adicionales o suplementarios para la aplicación de medidas comerciales específicas, respecto de productos que no puedan ser clasificados, total o parcialmente, en las nomenclaturas vigentes. (Código Orgánico De La Producción, 2010)

“El Código Orgánico de la Producción tiene como objetivo promover la economía nacional, es por esta razón que la autora de la presente tesina escogió estos artículos en donde se describe a la economía nacional como un nexo entre las empresas privadas y públicas, quienes son las que gracias a sus negocios incrementan la economía en el país, la importancia de exportar productos totalmente nacionales es presentar la marca ecuatoriana a otros países del

mundo, y que sepan que ese producto de calidad es Ecuatoriano, con el fin de seguir expandiendo dichos productos a mas lugares, cruzando mas fronteras. El COPCI es una guía para el exportador e importador que les ayuda a seguir las normas para su mejor actividad. Es por ese motivo que la autora escogió artículos relevantes al tema con el objetivo de que el estudiante de comercio exterior identifique.”

1.3.5. Ley Orgánica de Educación Intercultural

1.3.5.1 Título I

De los principios generales

Capítulo único

Del ámbito, principios y fines

Art. 3.- Fines de la educación. - Son fines de la educación:

b. El fortalecimiento y la potenciación de la educación para contribuir al cuidado y preservación de las identidades conforme a la diversidad cultural y las particularidades metodológicas de enseñanza, desde el nivel inicial hasta el nivel superior, bajo criterios de calidad; (Educación, 2011)

1.3.5.2 Título II

De los derechos y obligaciones

capítulo primero

del derecho a la educación

Art. 4.- Derecho a la educación. - La educación es un derecho humano fundamental garantizado en la Constitución de la República y condición necesaria para la realización de los otros derechos humanos. El Sistema Nacional de Educación profundizará y garantizará el pleno ejercicio de los derechos y garantías constitucionales. (Educación, 2011)

“El objetivo de la educación es enseñar a las personas a mejorar su comportamiento, sus expresiones, y pensamientos, compartir información para salir de la ignorancia y a su vez esa persona compartir lo que sabe a otras personas”.

1.3.6. Ley de Educación Superior

1.3.6.1. TITULO I

AMBITO, OBJETO, FINES Y PRINCIPIOS DEL SISTEMA DE EDUCACION SUPERIOR

CAPITULO 2

FINES DE LA EDUCACION SUPERIOR

Art. 4.- Derecho a la Educación Superior. - El derecho a la educación superior consiste en el ejercicio efectivo de la igualdad de oportunidades, en función de los méritos respectivos, a fin de acceder a una formación académica y profesional con producción de conocimiento pertinente y de excelencia. Las ciudadanas y los ciudadanos en forma individual y colectiva, las comunidades, pueblos y nacionalidades tienen el derecho y la responsabilidad de participar en el proceso educativo superior, a través de los mecanismos establecidos en la Constitución y esta Ley.

Art. 5.- Derechos de las y los estudiantes. - Son derechos de las y los estudiantes los siguientes:

- a) Acceder, movilizarse, permanecer, egresar y titularse sin discriminación conforme sus méritos académicos;
- b) Acceder a una educación superior de calidad y pertinente, que permita iniciar una carrera académica y/o profesional en igualdad de oportunidades;
- c) Contar y acceder a los medios y recursos adecuados para su formación superior; garantizados por la Constitución;
- d) Participar en el proceso de evaluación y acreditación de su carrera;
- e) Elegir y ser elegido para las representaciones estudiantiles e integrar el cogobierno, en el caso de las universidades y escuelas politécnicas;
- f) Ejercer la libertad de asociarse, expresarse y completar su formación bajo la más amplia libertad de cátedra e investigativa;
- g) Participar en el proceso de construcción, difusión y aplicación del conocimiento;

h) El derecho a recibir una educación superior laica, intercultural, democrática, incluyente y diversa, que impulse la equidad de género, la justicia y la paz; e,

i) Obtener de acuerdo con sus méritos académicos becas, créditos y otras formas de apoyo económico que le garantice igualdad de oportunidades en el proceso de formación de educación superior.

1.3.6.2. TITULO IX

INSTITUCIONES Y ORGANISMOS DEL SISTEMA DE EDUCACION SUPERIOR

CAPITULO 1 DE LAS INSTITUCIONES DE EDUCACION SUPERIOR

Art. 159.- Universidades y Escuelas Politécnicas. - Las universidades y escuelas politécnicas públicas y particulares son comunidades académicas con personería jurídica propia, autonomía académica, administrativa, financiera y orgánica, acorde con los objetivos del régimen de desarrollo y los principios establecidos en la Constitución; esencialmente pluralistas y abiertas a todas las corrientes y formas del pensamiento universal expuestas de manera científica.

“la educación superior es la última fase del estudiante para convertirse en un profesional, enseñanza que brinda la educación superior es a nivel profesional, y es por esto que la autora utilizo estos artículos en donde especifica el derecho de todo estudiante a la educación Superior ya sea universidades, escuelas públicas, politécnicas o particulares,”

1.3.7. Reglamento a la Ley de Promoción y Garantía de Inversiones

ART11.- Exportación e Importación. – el inversionista y la empresa receptor tendrán el derecho de comercializar, dentro y fuera del Ecuador los productos que el inversionista o la empresa rectora fabrique u obtenga en el país y los servicios que provee, en cuanto a destino, mercado o moneda de pago, pudiendo el inversionista o la empresa receptora desarrollar todas las actividades requeridas para las exportaciones de estos bienes o servicios. (Ecuador, 2008)

“el beneficio del comprador con el vendedor es que pueden comercializar su producto tanto fuera como dentro del país, sin importar el tipo de mercado, la moneda, o el destino de la venta de la mercadería”

1.4. Marco Conceptual

Actitudinal: es aquello que determina la formación de una persona según los valores en los que se vive en la sociedad, motivando a llevar una personalidad que resulten provechosas para sí mismo.

Anodizado: es un proceso electrónico en donde el material se le da un acabado en especie de recubrimiento protector en donde es sometido por una solución donde se hace pasar corriente eléctrica.

Aranceles: Impuesto que se debe pagar al Estado a través de la aduana por los bienes que se desea importar o exportar.

Bauxita: Es una roca color rojiza o en ocasiones blanca a base de químico compuesto por hidróxido de aluminio, es abundante en toda la corteza terrestre de este material se extrae el aluminio para la industria.

Comercialización: Es el intercambio que se aplica cuando una persona quiere adquirir un producto y a cambio entrega una cantidad de dinero impuesta.

Contexto: hace referencia a un elemento que se encuentra involucrado en acontecimientos que se van dando en una investigación. Ya sea de manera simbólica o física.

DAE: Declaración Aduanera de Exportación es una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Demanda: es lo que el cliente o las personas compran en un alto volumen de venta ya sea por necesidad, o por algún gusto.

Didáctica: es un método de enseñanza en el que se implementas nuevas técnicas de aprendizaje.

Divisa: Es la moneda utilizada por un país ajeno a su lugar de origen por ejemplo Ecuador utiliza el dólar estadounidense, es decir una moneda extranjera

Exportación: Envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales.

Exportación Directa: Es cuando el exportador tiene un mayor control sobre las actividades de distribución y dispone de sus propios canales y entrar en contacto directo con su público.

Extrusión: es un proceso mediante el cual el material se separa de su estado natural para ser utilizado en otras cosas.

Feriado bancario: periodo en que el Ecuador padeció una crisis financiera a causa de esto todos los bancos privados tuvieron que cerrar y ni las personas ni las organizaciones podían realizar los trámites bancarios entrando en un proceso de rescate financiero estos bancos pasaron a ser parte del Estado Ecuatoriano.

Flete: Precio que se paga por el alquiler de un buque mercante completo o de una parte, y también por el transporte de las mercancías.

Logística: Es el proceso dentro de una compañía, incluyendo la compra y la entrega de materiales, el empaquetado, envío y transporte de bienes a los distribuidores.

Operador de Comercio Exterior: Son personas naturales o jurídicas que interactúan de manera informática o operativamente cuya responsabilidad es garantizar la seguridad de los procesos y operaciones en el ámbito del comercio exterior.

Orientación Técnica: Es la actividad de guiar a una persona hacia algo que se va a llevar a cabo.

Perfil de aluminio: es un subproducto a base de aluminio fabricado para uso estructural, arquitectónico, dando un toque decorativo a las estructuras.

Pintura Electroestática: es un tipo de recubrimiento líquido o en polvo, que se aplica en acabados mucho más resistente que la pintura tradicional.

Token: También llamado firma electrónica es un dispositivo portátil de alta tecnología que minimiza significativamente el riesgo de fraudes y -otros delitos electrónicos debido a que genera claves que se actualizan cada 60 segundos.

Capítulo II: Metodología empleada

2.1. Enfoque de Investigación

Se utilizó el enfoque mixto a causa de los resultados de la investigación cualitativa y cuantitativa debido a las preguntas de las encuestas y los resultados estadísticos de las mismas.

2.2. Tipos de investigación

En el presente texto se utilizaron los siguientes métodos descriptivo y explicativo, análisis y descripción de los datos para la realización de la tesina, a través de los siguientes parámetros.

2.2.1 Método Descriptivo

La presente investigación fue descriptiva debido a que, por la información encontrada en relación al tema de esta tesina, fue preciso evaluar las cualidades del estudio de la misma, fue necesario destacar lo más importante de esta indagación. El método descriptivo aprobó la evaluación del problema a mejorar, motivo por el cual la autora de la presente investigación seleccionó este tipo de método con el objetivo de detallar el problema el cual es carencia de conocimiento didáctico con respecto al proceso de exportación debido a la falta de asignaturas que corresponden a dicho proceso hacia los estudiantes, ya que es esencial al inicio de la carrera tener una base, que valga como guía hasta el final de la misma tener un conocimiento invariable en referencia a las exportaciones. La deficiencia de una asignatura práctica - didáctica en la que se guie al estudiante como exportar un producto hacia el mundo.

- Se dedujo una falta de conocimiento didáctico con respecto al proceso de exportación debido a la carencia de herramientas que permitan una aplicación práctica del proceso de exportación.
- Se realizó una guía didáctica para el proceso de exportación del perfil de aluminio con el fin de potenciar el aprendizaje hacia los estudiantes de comercio exterior y proporcionarle los elementos necesarios para un óptimo desempeño laboral.

2.2.2 Método Explicativo

En cuanto a este método de investigación permitió a la autora del presente texto exponer las causas que implican al problema para poder dar a conocer la calidad e importancia que tiene una guía didáctica de exportación del perfil de aluminio

ya sea en acabado anodizado, en pintura electroestática o también sin acabados , la falta de la enseñanza didáctica hacia el estudiante, explicar paso a paso que conlleva a realizar una exportación, que se necesita, que documentos debe tener en regla para poder exportar un perfil , el arancel es el que se utiliza para exportarlo al mundo, el tipo de planificación, empaque y embalaje, el contenedor y el medio de transporte en que viajara la mercadería, es necesario las normas INEN para la exportación del perfil. Todo esto se explicó en la guía didáctica para potenciar el aprendizaje de los estudiantes de la carrera- de Comercio Exterior.

2.3. Investigación de campo

2.3.1. Población

La población a la que se hizo referencia en la presente investigación fue la comunidad del Instituto Tecnológico de Formación, es decir docentes, estudiantes y personal administrativo.

2.3.2. Muestra

Según cálculos arrojados por la calculadora de muestra on line nos refleja con un resultado de 150 encuestas a los estudiantes que se dividieron en presenciales del horario diurno y nocturno, y semipresenciales correspondiente a la carrera de comercio exterior. con un margen de error del 5 % y un nivel de confiabilidad del 95 % . También se tabulo las encuestas por medio de Excel y los gráficos estadísticos

Cálculo Tamaño de Muestra

PARAMETRO	INSERTAR VALOR
N	298
Z	1,96
P	50%
Q	50%
e	5%

Tamaño de la Muestra

"n"=
168,06577

$$n = \frac{N * Z_a^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_a^2 * p * q}$$

n = Tamaño de muestra buscado

N = Tamaño de la Población o Universo

Z = Parámetro estadístico que depende el Nivel de Confianza (NC)

e = Erro de estimación máximo aceptado

p = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito)

q = Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado (fracaso)

286,1992
1,7029

Calcular el tamaño de muestra para una población de 298 estudiantes presenciales y semipresenciales de la Carrera de Comercio Exterior, donde el investigador asigna un nivel de confianza de 95% y un margen de error de 5%. Donde se

Nivel de confianza	$Z_{\alpha/2}$
99.7%	3
99%	2.58
98%	2.33
96%	2.05
95%	1.96
90%	1.645

Imagen 1Tabla de cálculo del tamaño de la muestra

2.4. Métodos de Investigación

En la presente investigación la autora utilizó los tipos de métodos teórico, empírico y estadístico, los cuales serán explicados a continuación:

2.4.1. Método Teórico

2.4.1.1. Análisis y Síntesis

Este método permitió descomponer las diferencias y variables de la investigación en partes, para luego volverlas a integrar para poder brindar una conclusión acerca del objetivo de la investigación. La autora consideró que el método utilizado es análisis y síntesis debido a la indagación de la información que fue de diferentes fuentes bibliográficas tales como libros, páginas web, artículos de Internet, consultas a revistas, tesis de la biblioteca virtual, las mismas que luego de su lectura y análisis, conformaron el marco teórico de la presente investigación y ayudaron a la autora de este presente proyecto a bosquejar la información necesaria para lograr diseñar la guía didáctica de exportación de perfiles de aluminio.

2.4.1.2. Inductivo Deductivo

Este método analizó detenidamente las respuestas desde lo particular a lo general es decir de los encuestados que, en referencia a la presente investigación, fueron los estudiantes del comercio exterior para poder llegar a la conclusión de diseñar la guía didáctica de exportación del perfil de aluminio, en conclusión este método permitió a la autora a partir desde el diseño de una guía, buscar la información necesaria para la exportación del perfil de aluminio, el empaque, el despacho del mismo, y el medio en el que se transportó estos perfiles.

2.4.1.3. Histórico Lógico

El método Histórico Lógico permitió a la autora de la presente investigación detallar cronológicamente los cambios para el nivel educativo, antes únicamente se utilizaba el papel como recurso para el aprendizaje ahora con el pasar de los años la tecnología evolucionando, se trabaja digitalmente, mediante guías lo cual permiten al estudiante elevar su nivel de aprendizaje dejando atrás el solo leer y escuchar sino más bien aprender didácticamente mediante la observación de procesos de exportación que los ayudara como guía en su carrera de Comercio Exterior.

2.4.1.4 Método Estadístico

El método estadístico brinda a la investigación visualizar datos cualitativos y cuantitativos en donde se permitirá comprobar los resultados a la investigación, es decir mediante este método se observó en porcentajes y valores las exportaciones que CEDAL realiza a nivel mundial con datos reales y confiables. También se comprobó en cantidades las importaciones de aluminio en bruto que realiza Cedal y a qué país importa más aluminio.

2.5. Método Empírico

2.5.1. Observación

La autora de la presente investigación decidió utilizar la observación directa debido a que se indagaron los recursos didácticos, nivel de conocimiento de los docentes y las herramientas de tics con los cuales se imparten las clases a los estudiantes de Comercio Exterior.

Se realizó una guía de observación en el Instituto Superior Universitario de Formación con el fin visualizar las necesidades de aprendizaje de los estudiantes al querer tener más conocimiento del que el Instituto otorga en el ámbito de las exportaciones,

Ver Tabla Nro. 5 en Anexos.

2.5.2. Entrevistas

Fue de suma importancia realizar entrevistas fueron tipo exploratoria en las cuales se basaron en una conversación muy formal mediante la plataforma Meet, entre la autora de la investigación y los docentes del Instituto Universitario de Formación quienes ayudaron a recopilar información de valiosa importancia, con el objetivo de orientar a los estudiantes a incrementar el interés por la exportación e importación a nivel mundial.

A continuación, se muestra el resumen de las entrevistas dirigida a los estudiantes de la carrera de Tecnología en Comercio Exterior:

Nombre:	Margoth Cortez Figueroa
Fecha:	09 – Dic- 2020
Cargo:	Estudiante
Tiempo de duración:	5 min

La entrevista efectuada a la Sra. Margot Cortez se logró recabar información relativas a lo que se requiere saber, opiniones, y puntos de vista desde el estudiante de la carrera de Tecnología en Comercio Exterior, nos indicó que en cuanto a las herramientas tecnológicas sin duda son de gran utilidad y ha permitido acelerar los trámites exportación e importación, ha conectado al Ecuador con el resto del mundo , ella cree que el Instituto Superior Universitario de Formación cuenta con las herramientas tecnológicas como plataformas y aplicaciones que permiten al estudiante comunicarse en su clases, la Sra. Margot no tiene conocimiento de alguna plataforma de logística que ayude a los estudiantes a mejorar el aprendizaje acerca de las exportaciones, sin embargo ella considera que los docentes del UF utilizan una didáctica adecuada en sus clases ya que se ha experimentado en el caso del aprendizaje que los estudiantes han tenido que experimentar a lo largo de su carrera, también comenta que le gustaría acceder a plataformas o simuladores en donde se practica el proceso de exportación es decir poder acceder en los laboratorios de computación del Instituto, debido a que la acercaría a una realidad y en el caso de ella que ya está por egresar su carrera y no cuenta con experiencia laboral en el área de comercio exterior, por medio de estas plataformas o simuladores podría adquirir conocimientos del medio. Y les serviría de gran ayuda para el mundo laboral. La Sra. Margot piensa que son muy necesarias estas herramientas didácticas para el desarrollo de su carrera puesto que, en la actualidad son muy imprescindibles y es la nueva modalidad de comunicación a nivel mundial.

A pesar de que la Sra. Margot no tiene conocimiento acerca de la exportación de perfiles de aluminio, se encuentra ansiosa por aprender y tener conocimientos nuevos sobre dicha exportación le pareció de gran importancia conocer que Ecuador exporta perfiles de aluminio a Colombia a pesar de que este país es gran

fabricador de perfiles de aluminio también, mencionó a una de las fábricas de aluminio más grandes. Animada de la presente tesina quedo muy impresionada y a la espera de poder conocer esta guía didáctica.

Nombre:	Beatriz Arellano Huertas
Fecha:	09 – Dic- 2020
Cargo:	estudiante
Tiempo de duración:	6 min

La estudiante de 6to semestre Beatriz Arellano muy amablemente colaboró a la entrevista en donde brindo sus opiniones y criterios acerca del tema de la presente tesina, a continuación ella asegura que el Instituto Superior universitario de Formación no cuenta con las herramientas elementales y aun debería implementar cátedras acerca del Ecuapass más ya que es muy indispensable para la carrera de Tecnología en Comercio Exterior, a pesar de que la Señorita no posee conocimiento en referente a plataformas de logística en donde se ayude al estudiante a mejorar el aprendizaje con respecto a las exportaciones, se encontró muy interesada en que el instituto pueda implementar alguna en las clases, y a su vez comento que ciertos docentes no aplican una didáctica adecuada en sus clases, más bien se basan en teoría y poca práctica, le pareció una gran idea que se ponga en práctica el proceso de exportación, debido a que al momento de salir al mundo laboral ya los estudiantes tendrían una base sobre exportaciones e importaciones también. Acoto también que es muy necesario las herramientas de aprendizaje didáctico para el desarrollo de su carrera, tener conocimiento acerca de los aranceles, acuerdos comerciales, Incoterms etc., en donde el aprendizaje didáctico sea elemental, utilizando plataformas o simuladores para exportaciones o importaciones,

Finalizando la entrevista la Señorita Arellano le pareció de gran interés la guía de exportación ya que le hubiera gustado aprender desde los primeros semestres para poder tener conocimientos básicos para el mundo profesional y laboral.

Conclusión de la Entrevista hacia los Estudiantes de la Carrera de Comercio Exterior

“La autora de la presente Tesina logro deducir que ambas estudiantes entrevistadas no tuvieron la oportunidad de tener esos conocimientos didácticos al inicio de la Carrera, luego cambio la malla curricular y tampoco se implementaron herramientas de aprendizaje didáctico, en otras carreras como Diseño Gráfico que es más didáctico que teórico los estudiantes pueden adquirir más conocimiento ya que por lo general la teoría es solo para lecciones o exposiciones mas no lo practico que es lo que le brinda la experiencia al estudiante, y a su vez encaminarse y prepararse para el mundo profesional y laboral que le espera.”

Entrevista dirigida a los Docentes del Instituto Superior Universitario de Formación:

Nombre:	MSc. Evelyn Carchipulla
Fecha:	30- Ene- 2021
Cargo:	Docente
Tiempo de duración:	7 min

La Magister Evelyn Carchipulla, docente del Instituto Superior Universitario de Formación ayudo a la autora de esta tesina brindando sus comentarios en la entrevista en donde comentó que en efecto ha realizado capacitaciones en el área de Comercio Exterior sobre todo ha realizado capacitaciones acerca de Procesos Aduaneros, Regímenes Especiales, Comercio Internacionales y los Casos de Estudio, indico que en el ámbito de Comercio Exterior es donde ella se ha desarrollado como docente, debido a que le apasiona el tema de analistas de empresas importadoras, compras internacionales, comercialización y exportación de productos y todo lo referente a empresas públicas o privada.

Recalcó que en el mundo actual se maneja mucho el tema con respecto a las Tics, es decir actualmente ella cuenta con muchas herramientas que ayudara al estudiante a conectarse con el tema del comercio internacional, ella posee herramientas que también ayudaran en la clasificación arancelaria. Valoración

aduanera, al precálculo de impuesto, tracking entre otros. La Docente cree que las herramientas didácticas se han incrementado con el pasar de los años, y es por eso que sirve de gran ayuda a los Docentes en el sentido en que es un proceso de enseñanza- aprendizaje utilizando herramientas educativas que servirá como una enseñanza autónoma para que así el estudiante pueda llevar a la realidad todo lo que los docentes le enseñarían didácticamente, Ella comento que si ha recibido capacitaciones que le ayuden en el desenvolvimiento docente y ahora en estos tiempos de pandemia el Instituto ha brindado capacitaciones online a los docentes, y que va con el tiempo actualizándose con las capacitaciones continuas y también piensa que el Instituto cuenta con herramientas de aprendizaje didácticas aunque en el área de comercio exterior las herramientas didácticas se encuentran en constante evolución y el Instituto está pensando en invertir en software de Capacitaciones dirigido a Estudiante que ayudaran al estudiante de una manera más didáctica.

La Docente recomienda buscar target específicos de mercado debido a que existen nichos de mercados en donde la gente trabaja en el ámbito de Comercio Exterior sin embargo no posee título, y es ahí donde el Departamento de Admisiones del Instituto debería indagar para poder encantar a esas personas que llevan en su vida el comercio exterior pero por varios motivos no han podido profesionalizarse, acoto también que el ser humano siempre está en constante aprendizaje y no deben estancarse hasta cumplir todas las metas propuestas.

Nombre:	MSc. Mónica Molina Barzola
Fecha:	10- Dic- 2020
Cargo:	Docente
Tiempo de duración:	6 min

La Magister Mónica Molina contribuyo con la entrevista, ofreciendo sus conocimientos en cada pregunta que la autora le realizo, en donde la docente esclareció que ha realizado varias capacitaciones en el área de comercio exterior basándose en planes de exportación, ferias internacionales, participación en Macro ruedas de negocios, como docente se ha desarrollado en el área de comercio exterior, marketing internacional y negocios internacionales y cuenta con

herramientas que ayudan a estudiante dependiendo de la materia que imparta, utilizando herramientas como Trade Map, Cámara de Comercio Internacional, ECUAPASS, entre otros, la Docente piensa que en la actualidad es de gran utilidad la enseñanza didáctica, debido a que ahora todo se maneja de manera virtual puesto que ayudara a los estudiantes a profundizar en lo aprendido y poder simular ejercicios en plataformas online.

En lo que respecta al Instituto normalmente existe un plan de capacitación docente en donde se capacita generalmente en material didáctico, y aclaró que a pesar de que ella no participa en capacitaciones de comercio exterior comentó que otros docentes si comparten la información en las capacitaciones, lo cual ayuda mucho para estar relacionados al área.

La docente opina que el Instituto cuenta con herramientas didácticas para el aprendizaje del estudiante como Drive, que es de gran ayuda para llevar a cabo las clases online en estos tiempos de pandemia sin embargo no cuenta con herramientas didácticas de comercio exterior y afecta a los estudiantes de la carrera debido a que en las otras carreras si cuentas con dichas herramientas didácticas como Marketing, Diseño Gráfico que ellos si pueden tener un conocimiento más didáctico profesional. Finalmente recomendó revisar la malla curricular de la carrera de comercio exterior, puesto que deben ser más específicos en ciertas materias orientándose a la carrera de comercio exterior, por ejemplo, la materia de Gerencia de Servicios está muy generalizado más a la administración mas no al Comercio Exterior. Así mismo la materia de Marketing debería ser enfocado en Comercio Exterior ya que le daría un valor agregado a la carrera, ya que hoy en día se maneja mucho Ecommerce y muchos estudiantes tienen el deseo de emprender y más se basan en el marketing mas no en el comercio Exterior, y por último el Inglés es muy básico y debería ser más técnico más enfocado al comercio Exterior ya que es una carrera en donde el inglés es el idioma principal y deberían aprender el significado de ciertas palabras que se usan en el Comercio Exterior.

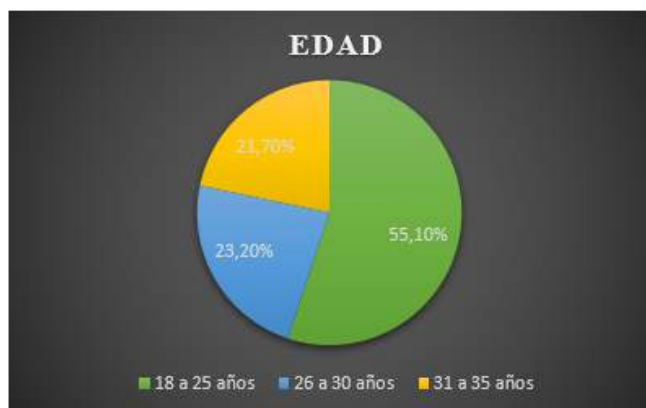
Ver en Anexos las Entrevistas.

2.5.3. Encuestas

Se realizaron encuestas a una población aproximada de **298** Estudiantes debido al cálculo, estas encuestas constaron con una realización escrita con preguntas precisas con el fin de obtener un grado de libertad de respuestas dicotómicas y politómicas es decir mixtas, bajo un criterio de aplicación directa, vía correo electrónico dirigido a los estudiantes de la carrera de Tecnología en Comercio Exterior tanto presencial como semi presencial.

A continuación, las encuestas dirigidas a los estudiantes de la carrera de Tecnología en Comercio Exterior:

Indicar Edad	18 a 25 años	26 a 30 años	31 a 35 años
Respuestas	55,10%	23,20%	21,70%



Análisis:	la mayoría de los estudiantes que realizaron la encuesta están entre los 18 a 25 años de edad.
------------------	--

2. Indicar Género	Hombre	Mujer	Otro
Respuestas	60,00%	40,00%	0%



Análisis:	El 60% de los estudiantes que realizaron la encuesta son hombres.
------------------	---

3. ¿Cree usted que el Instituto Superior Universitario de Formación cuenta con las herramientas actualizadas con respecto al proceso de exportación?	SI	NO
Respuestas	75,7%	24,3%



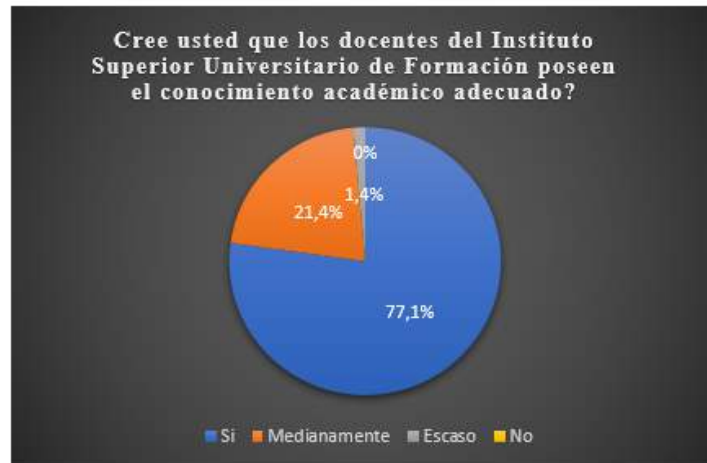
Análisis:	La mayoría de los estudiantes creen que el Instituto cuenta con herramientas actualizadas con respecto al proceso de exportación, sin embargo, algunos creen que no es así.
------------------	---

4. ¿Conoce alguna plataforma de logística mencionadas a continuación?	Searates	TradeMap	ECUAPASS	Todas las anteriores	Ninguna de las anteriores
Respuestas	0	7,1	61,4	25,7	5,7



Análisis:	Con un 61.4% los estudiantes indican que tienen conocimiento acerca de las plataformas de logística antes mencionadas.
------------------	--

5. ¿Cree usted que los docentes del Instituto Superior Universitario de Formación poseen el conocimiento académico adecuado?	Si	Medianamente	Escaso	No
Respuestas	77,1	21,4	1,4	0



Análisis:	La mayoría de los estudiantes encuestados indican que si creen que los docentes del Instituto poseen el conocimiento académico adecuado en las clases.
------------------	--

6. ¿Cree usted que los docentes del Instituto Superior Universitario de Formación utilizan una didáctica adecuada en sus clases?	Siempre	Aveces	Nunca
Respuestas	54,3	45,7	0



Análisis:	La mayoría de los estudiantes encuestados indican que si creen que los docentes del Instituto poseen el conocimiento académico adecuado en las clases.
------------------	--

7. ¿Cree usted que los laboratorios tienen la infraestructura adecuada (equipos y herramientas de Tic's) para el uso de plataformas didácticas en el proceso de exportaciones o importaciones?	Totalmente Desacuerdo	Un poco desacuerdo	Neutral	Un poco de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Respuestas	7,1	15,7	44,3	14,3	18,6



Análisis:	Los estudiantes creen que es neutral el tema de los laboratorios con plataformas didácticas en el proceso de exportaciones o importaciones.
------------------	---

8. ¿Considera usted que sea necesario que los docentes le den un enfoque más practico a las asignaturas?	Si	No	Talvez
Respuestas	81,2	1,4	17,4



Análisis:	La mayoría de los estudiantes consideran que sea necesario que los docentes del Instituto brinden las clases con un enfoque más práctico en sus asignaturas.
------------------	--

9. ¿Como estudiante de la Carrera de Comercio Exterior le gustaría acceder a plataformas o simuladores en donde se practique el proceso de exportación?	Si	No
Respuestas	100	0



Análisis: El 100% de los estudiantes si esta de acuerdo en poder acceder a plataformas o simuladores donde se pueda practicar el proceso de exportación.

10. Por favor, establece tu nivel de satisfacción con la malla curricular de la carrera de Tecnología de Comercio Exterior.	Muy Insatisfecho	Insatisfecho	Neutral	Satisfecho	Muy Satisfecho
Respuestas	7,1	8,6	20	47,1	17,1



Análisis: La mayoría de los estudiantes encuestados se encuentran satisfechos con la malla curricular con la que han venido trabajando de la carrera de Tecnología en Comercio Exterior.

11. ¿Qué tan útil son los materiales de apoyo proporcionados en las asignaturas?	Extremadamente Útil	Muy Útil	Algo Útil	No Tan Útil	No es nada Útil
Respuestas	15,9	60,9	23,2	0	0



Análisis: Con un 60.9% de los estudiantes consideran que es muy útil los materiales y herramientas de apoyo proporcionados en las asignaturas.

12. ¿Crees que los conocimientos adquiridos sobre exportaciones te serán útiles para el crecimiento de tu carrera?	SI	NO
Respuestas	97,1	2,9



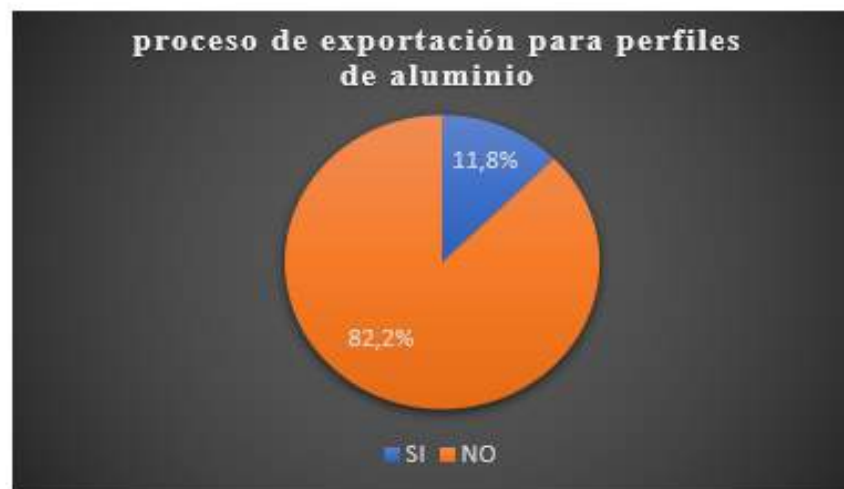
Análisis: Los estudiantes consideran que los conocimientos adquiridos sobre exportaciones son muy útiles para el crecimiento de la carrera.

13. Crees que el Instituto Superior Universitario de Formación emplea Métodos innovadores de enseñanza?	Pobre	Aceptable	Bueno	Excelente
Respuestas	2,9	38,6	44,3	14,3



Análisis: La mayoría de los estudiantes no esta tan a gusto con los métodos que emplea el Instituto debido a que no son tan innovadores para la enseñanza.

14. Conoces el proceso de exportación para perfiles de aluminio?	SI	NO
Respuestas	11,8	82,2



Análisis: la mayoría de los estudiantes no conocen sobre el proceso de exportación de perfiles de aluminio,

15. Te gustaría contar con una guía didáctica de exportaciones como material de consulta sobre el proceso de exportación de perfiles de aluminio.	Si	No	Talvez
Respuestas	88,4	2,9	8,7



Análisis:	Los estudiantes encuestados consideran que si les gustaría contar con una guía de exportación como material didáctico y poder consultar sobre el proceso de exportación de perfiles de aluminio.
------------------	--

16. Considerando tu experiencia de estudios en el Instituto Superior Universitario de Formación ¿Recomendarías tomar la carrera a tus amigos o familiares?	Si	No	Tal vez
Respuestas	87,1	2,9	10



Análisis:	La mayoría de los estudiantes recomendarían a sus amigos o familiares poder estudiar las carreras que ofrece el Instituto Universitario de Formación.
------------------	---

2.5.4. Ficha de Observación

Se ha realizado una guía de observación en el Instituto Superior Universitario de Formación con el fin visualizar las necesidades de aprendizaje de los estudiantes al querer tener más conocimiento del que el Instituto otorga en el ámbito de las exportaciones,

A continuación, se detalla ficha de observación antes de la pandemia:

Se permitió observar de forma presencial debido a que la autora estuvo en las Instalaciones del Instituto Superior Universitario de Formación en donde el objetivo fue presenciar las clases de comercio exterior en donde se encontró que la mayoría de los docentes se basan en la teoría y el estudiante tiende a distraerse ya que no está haciendo ninguna actividad didáctica que lo ayude a enfocarse en la materia, también la autora observo que los laboratorios del Instituto no cuenta con plataformas para practicar el proceso de Exportación o Importación, y es por esta razón que la autora sugiere la guía de exportación debido a que durante su tiempo de estudio no tuvo la oportunidad de aprender de forma didáctica la exportación de productos.

En las imágenes a continuación se logra contemplar como los perfiles son embarcados al camión de forma manual, es decir son acumulados bulto a bulto debido a que no pesan mucho y no es necesario de ninguna maquinaria para transportarlos. Este camión viaja hasta Latacunga en donde son nuevamente transportados en otro camión externo de la compañía, un agente logístico quienes son escogidos por el área de Operaciones y son los encargados de transportar los perfiles de aluminio hacia distintas ciudades de Colombia como Cali y Bogotá. En caso de que el cliente lo requiera se emite un Certificado de Origen.



Imagen 2 Proceso de embarque de perfiles de aluminio al contenedor



Imagen 3 perfiles de aluminio empacados listos para la exportación



Imagen 4 Perfiles de aluminio empacados

HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS

2.6. Análisis DAFO

Se analizaron ciertos factores para este diseño de guía didáctica de una exportación de perfil de aluminio, mediante herramientas de estudio.

2.6.1. Debilidades

- A. Falta de interés del estudiante en la clase tradicional.
- B. Los estudiantes presenciales y semipresenciales que estudian una tecnología, no consideran importante la teoría sino más bien la práctica.

2.6.2. Amenazas

- A. Tecnología evoluciona constantemente.
- B. Presupuesto que hace que el estudiante prefiera invertir en otras opciones y no en educación.
- C. Horarios laborales no permiten que los estudiantes asistan a las jornadas presenciales.

2.6.3. Fortalezas.

- A. Docentes capacitados para enseñar mediante guías didácticas a los estudiantes.
- B. Instalaciones del Instituto preparadas para los estudiantes que puedan asistir a laboratorios con gran avance en su tecnología y a su vez mejorar el aprendizaje.

2.6.4. Oportunidades.

- A. Enseñanza de nuevas asignaturas en las que permitan al estudiante de Comercio Exterior visualizar y practicar más en el ámbito comercial, no solo basándose en la Teoría.
- B. Guías didácticas como ayuda soporte para que se favorezcan a los estudiantes en sus asignaturas.

2.7. Análisis CAPA

Por medio de este análisis la autora de la presente investigación, espera encontró las soluciones para este proyecto.

2.7.1. Corregir debilidades:

A. Creando nuevas formas didácticas de aprendizaje, cambiando la forma definitiva de la clase tradicional, que consta de teoría, ejemplo y deber, por algún tipo de guía de ejemplos reales que potencialice el aprendizaje, en especial a los estudiantes que no trabajan en el medio.

B. Los docentes deben utilizar varios recursos didácticos que permitan una enseñanza teórica-práctica, con temas reales y con soporte que posterior a la clase se puedan utilizar por los estudiantes; aumentando el interés en el aprendizaje.

2.7.2. Afrontar las amenazas

A. Los estudiantes deben aprender a utilizar los recursos conforme a los avances de la tecnología.

B. Los estudiantes deben saber administrar su presupuesto, priorizar el estudio y no invertir en otras actividades.

C. Debido a que ciertos horarios laborales son más de las 8 horas, los estudiantes pueden escoger los horarios semipresenciales on line,

2.7.3. Potencializar Fortalezas:

A. A pesar de que los docentes en el Instituto están capacitados para la enseñanza, deben ser capacitados constantemente en varias áreas; así mismo en la parte tecnológica debido a que avanza y las nuevas técnicas de aprendizaje ayudarán a que ambos puedan tener una línea de dirección y aprendizaje evidenciable.

B. El Instituto no solo debe tener mejoras en la enseñanza sino también en sus aulas, cambiar las aulas tradicionales por aulas virtuales que motiven al estudiante practicar más en su materia.

2.7.4. Aprovechar Oportunidades:

A. Utilizar las plataformas virtuales que el Instituto brinda a los estudiantes simulando el trabajo del mismo.

B. emplear las guías didácticas como soporte para incrementar el aprendizaje basado en proyectos, y así llevando a la práctica un plan para los estudiantes.

2.8 Análisis PEST

2.8.1 Análisis Político

Existe una resolución en donde se incluye ya la modalidad híbrida debido a la pandemia las clases han sido online pero ya pueden empezar con un plan piloto en donde los estudiantes asistan de manera híbrida alternando sus clases entre on-line y presenciales.

2.8.2 Análisis Económico

En lo económico se vieron afectados los estudiantes del Instituto de todas las carreras ya que la mayoría fueron despedidos de sus trabajos y no pudieron seguir cancelando las pensiones o los cursos pendientes y optaron por dejar de lado los estudios hasta que la situación Económica mejore. Esto afectaría a que también os estudiantes no puedan acceder a las herramientas ya que no todos poseen internet en casa y deben buscar la forma de asistir a sus clases online.

2.8.3 Análisis Tecnológico

El Instituto cuenta con laboratorios, herramientas virtuales, biblioteca virtual que facilita el aprendizaje de los estudiantes, debido a la pandemia la metodología de estudio ahora es on-line utilizando el Google drive como herramienta principal para impartir las clases a los estudiantes.

Capítulo III: Desarrollo de la Propuesta.

3.1 Título de la Propuesta

Diseñar una guía didáctica de exportación para potenciar el aprendizaje de los estudiantes de la Carrera de Comercio Exterior del Instituto Tecnológico de Formación.

3.2 Objetivo de la Propuesta

Diseñar una guía didáctica de exportación del perfil de aluminio para potenciar el proceso de enseñanza dirigido a los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior del Instituto Universitario Tecnológico de Formación.

3.3 Factibilidad de Aplicación.

La autora de la presente investigación esta plenamente segura de llevar a cabo su propuesta es por esto que se comenta las factibilidades a continuación:

3.3.1. Factibilidad Económica:

La autora de la presente tesina cuenta con los recursos suficientes para poder desarrollar la propuesta de su investigación y también cuenta con los recursos para poder dejar una cierta cantidad de ejemplares de la Guía didáctica de exportación de perfiles de Aluminio en la Biblioteca del Instituto para que sirva de material de consulta por los estudiantes.

3.3.2. Factibilidad Administrativa:

Se espera una apertura de parte del Instituto de poder mantener físicamente los ejemplares en la Biblioteca y que los estudiantes puedan adquirir como material de consulta en sus clases.

3.3.3. Factibilidad Legal:

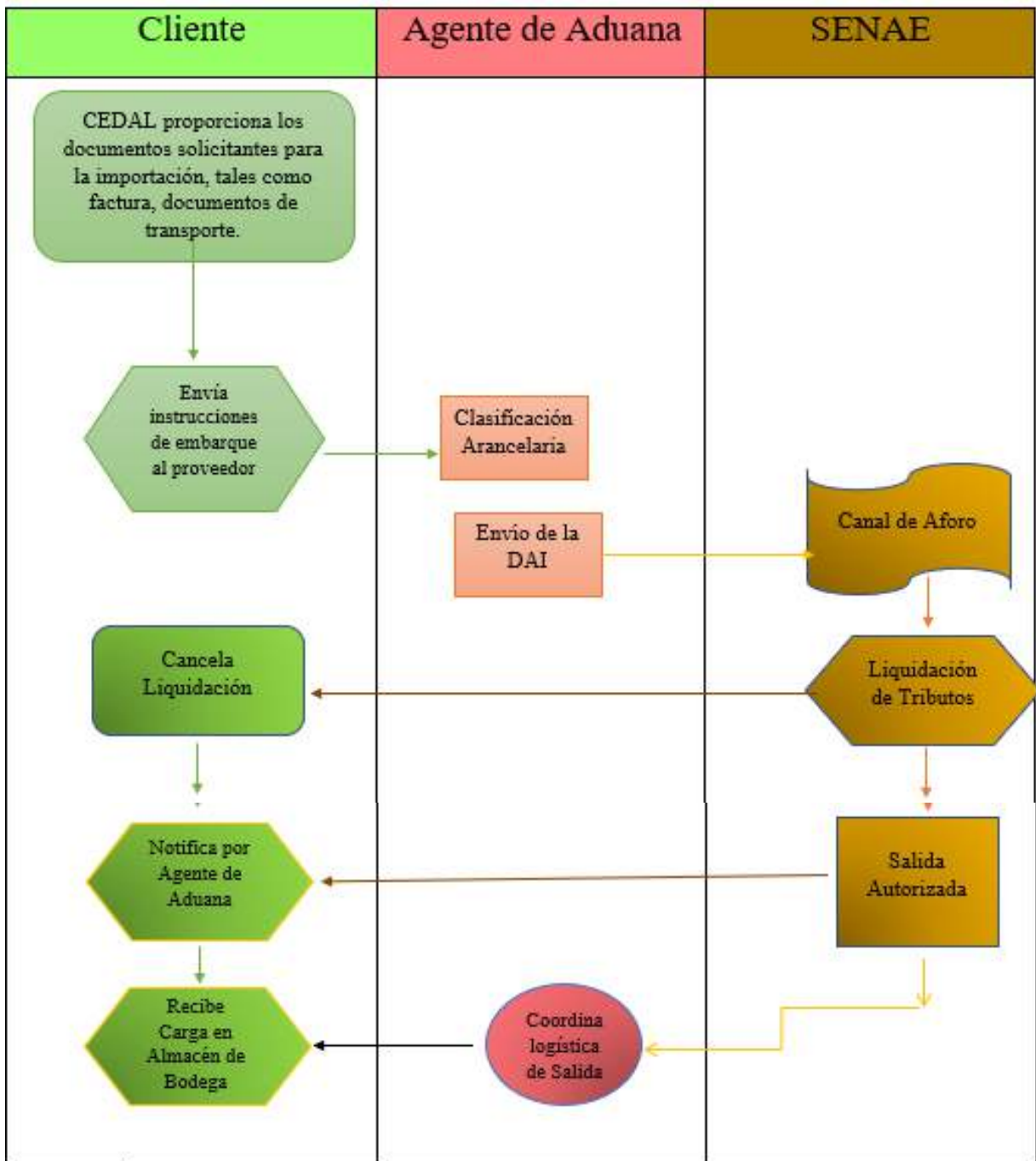
Mediante las normas y leyes constitucionales y de educación superior facilitaron a la autora de la presente investigación el diseño de la Guía didáctica de exportación que servirá como una herramienta practica para el aprendizaje del estudiante.

3.3.4. Factibilidad Técnico - Tecnológico:

El Instituto Superior cuenta con docente altamente capacitados, con personal de 4to nivel que tiene experiencia comprobada de varios años en el Área de Comercio Exterior. EL instituto brinda capacitaciones constantes a los docentes impartiendo nuevos conocimientos y modalidades. El Instituto también está en una búsqueda constante de herramientas tecnológicas para poder aplicarla a la enseñanza de los estudiantes

3.3 Cuadro de Flujo de Proceso de Importación de materia prima Aluminio.

Antes de empezar con la guía didáctica de exportación de los perfiles de aluminio se debe conocer cómo se importa el aluminio que es la materia prima con la que se elaborará el perfil de Aluminio. Es por ese motivo se realizó un diagrama de flujo con los pasos para la importación.



A: el importador para realizar la importación del aluminio debe presentar los documentos de control previo que deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación y a su vez también debe presentar los documentos de soporte con el fin de constituir la base de la información para la DAI estos documentos los debe tener el agente de aduana, entre estos documentos están: documentos de embarque, parte de recepción, lista de empaque, declaración jurada del valor de aduanas, póliza de seguros, factura comercial, certificado de origen de la mercancía, otros documento según la SENAE lo especifique.

B. el siguiente paso a seguir es que el importador envía las instrucciones del embarque al proveedor o vendedor para el transporte de la mercancía.

C: la clasificación arancelaria es muy importante debido a que permite saber dónde se clasifica la mercancía, es decir accede a información primordial para la importación como el valor de impuesto por importación, tramites, documentos para realizar la des-aduanización.

D: para una importación se debe realizar su respectiva declaración es por esto que luego de tener aprobados los documentos se procede a declararlos, esto lo realiza el agente de Aduana, es de mayor importancia conocer que la DAI se debe presentar de manera electrónica y en caso de que la Aduana lo solicite también se presentará de forma física.

E. Una vez que se haya enviado la declaración, la Aduana otorga un numero de validación, y el canal de aforo a que la mercancía corresponde, el canal de aforo es designado según el tipo de la importación

F. se verifica la declaración registrada y a su vez determina la correcta liquidación de tributos, es decir cuantifica la obligación tributaria, como mínimo se debe calcular la base imponible, costo de transporte, seguros, el tipo de gravamen y el cálculo de los impuestos.

G. luego de realiza el aforo asignado y al no encontrarse novedades en la revisión el SENAE dispone de la salida autorizada de las mercancías

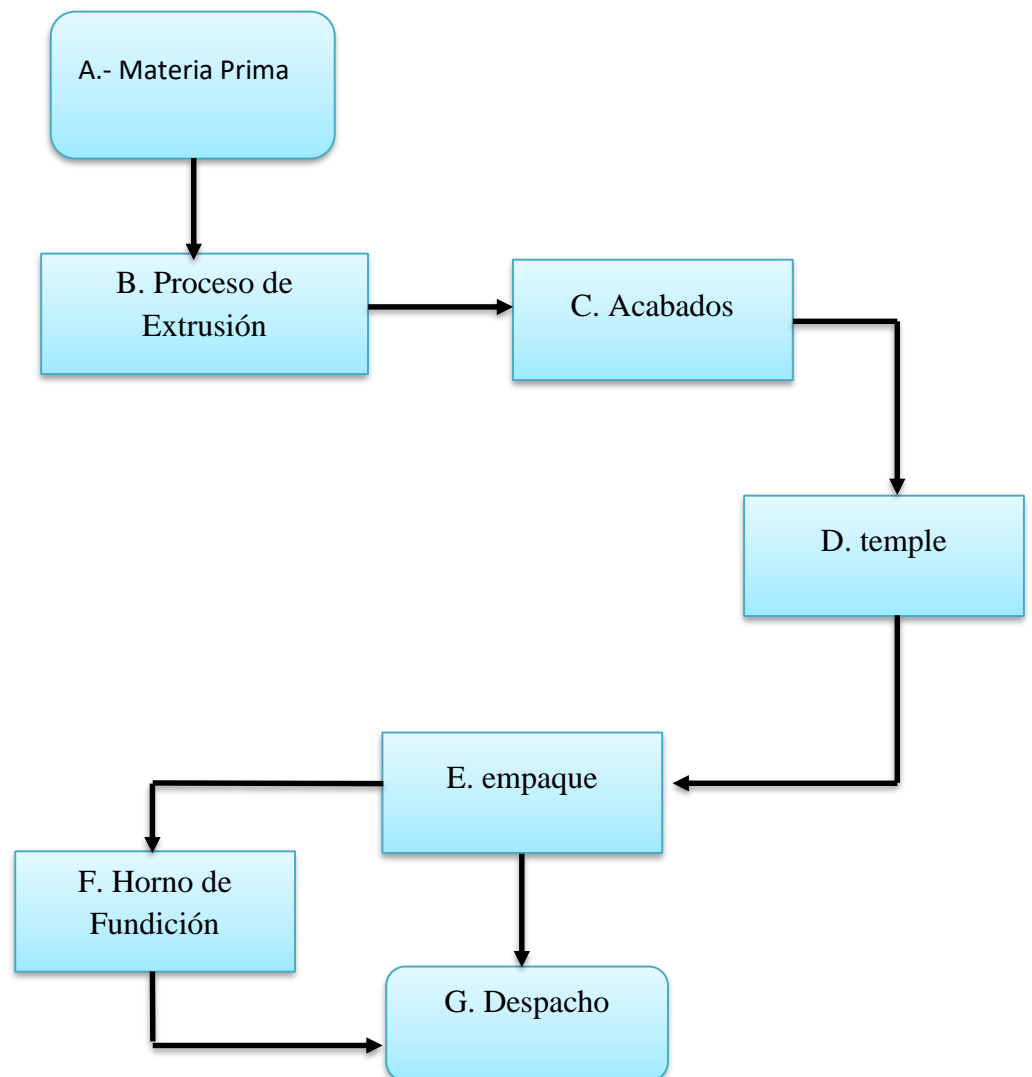
H. se debe ejecutar la coordinación de la logística de la importación basándose en el Incoterm pactado,

I. la mercancía, en este caso el aluminio es recibido en las bodegas o almacenes de la planta, en donde es desembarcado en lingotes de aluminio de aleación 6063, 6061, y 6005

J. el agente de Aduana notifica al proveedor de que la carga fue recibida correctamente.

K. Se procede a cancelar la liquidación.

3.4 Cuadro de Flujo de Proceso de producción de perfiles de Aluminio.



A: Se importa la materia prima en lingotes de aleaciones de aluminio 6063, 6061 6005 dependiendo de las aleaciones varía el proceso de temple para aplicaciones arquitectónicas y estructurales, que gracias a las propiedades que posee el aluminio, durabilidad y resistencia.

B: Los billets o lingotes de aluminio pasan al área de extrusión proceso donde se generan los perfiles de aluminio, es decir los lingotes de aluminio se calientan entre 480 y 550 grados centígrados ya que por compresión son forzados a pasar a matrickería que son moldes importados con más de 5000 diseños que le darán la forma requerida al perfil de aluminio.

C. Los perfiles de aluminio se producen según como pida el cliente, por esta razón previo al pedido se muestran catálogo y muestras en donde el cliente solicita diseños, medidas, tonos y acabados a su gusto. Los perfiles de aluminio luego del proceso de extrusión pasan al área de acabados que es allí donde se colocan los colores con pintura electrostática en polvo o líquida, efecto madera, o acabado anodizado, esto permite a los clientes escoger variedad en diseños y acabados obteniendo productos de calidad.

D. Luego de culminar el proceso de extrusión, corte, estiramiento y acabado de los perfiles de aluminio, estos pasan al área de temple que es donde se endurecen los perfiles, esto se realiza en hornos de envejecimiento o maduración con una capacidad máxima de 16.15 metros de longitud esta etapa es considerada la etapa final del proceso de producción de los perfiles de aluminio, puesto que proporciona la dureza del material.

E. Listos los perfiles elaborados se procede a empacarlos en fundas de polietileno con el fin de evitar que los perfiles se dañen o se suelten en el proceso de transportación. Se suele empacar bultos de 25 a 30 kg que es el tamaño estándar o los bultos varían según solicitud específica del cliente,

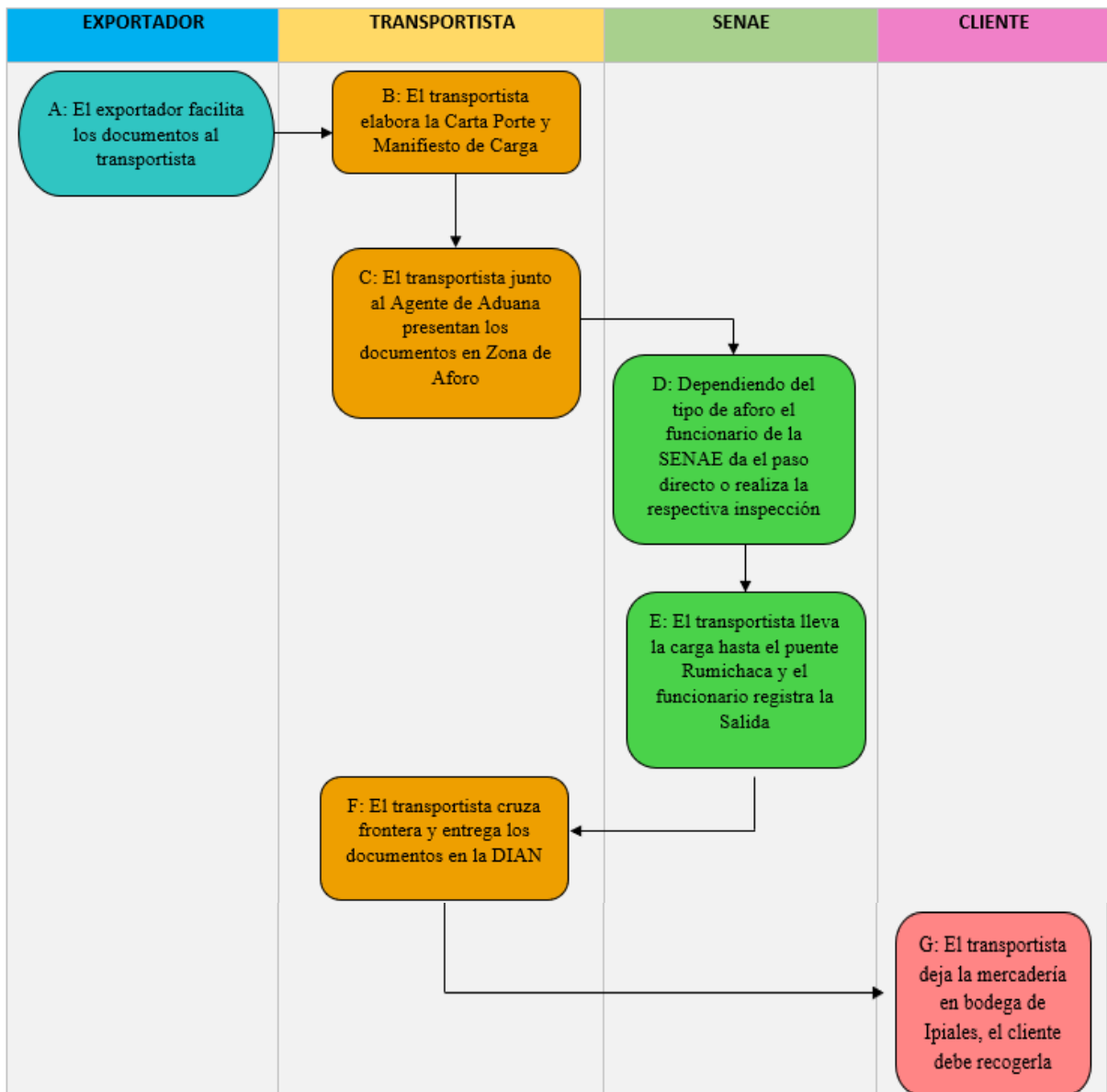
F. el área de fundición y homogenizado de barras es el lugar donde se funden los perfiles que salen defectuosos o con el diseño mal elaborado, pero para no botar estos perfiles, se los funde en un horno con una capacidad de hasta 5 toneladas, para luego esa chatarra ser vendida a los centros de acopio.

G. los perfiles empacados son enviados al área de Despacho que es ahí donde son trasladados a los contenedores o a los camiones dependiendo del destino del viaje, estos perfiles son transportados manualmente debido a que el peso por bulto no pasa de los 50 kg.

3.5 Cuadro de flujo de Exportación de perfiles de Aluminio hacia Colombia vía Terrestre

Las exportaciones permiten la salida de las mercaderías de forma libre a una zona especial de destino bajo las disposiciones establecidas por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. El exportador debe cumplir con los requisitos tales como obtención del RUC, firma electrónica o Token, registro de usuario y clave en el Sistema ECUAPASS para luego obtener el certificado de origen de su mercadería, y la Declaración Juramentada de origen, acompañado de la factura y la lista de empaque previo al embarque de la carga. (SENAE, 2017)

Luego de declarar todos los documentos en el Sistema ECUAPASS y una vez aceptada la DAE, se procede a ingresar la carga a la Zona primaria en donde se notifica al transportista el canal de aforo asignado, entre estos canales están los siguientes: aforo automático, aforo físico y aforo documental. Cuando se obtiene el canal de aforo el funcionario de la SENAE procede a registrar la salida de la carga en caso de no existir novedades, (SENAE, 2017)



A: el exportador facilita los documentos tales como la factura, el certificado de origen, lista de empaque al transportista encargado de transportar la mercadería.

B: el transportista elabora la carta porte y el manifiesto de la carga en base a la factura y lista de empaque, el manifiesto se elabora con los datos del vehículo que está autorizado y los permisos de prestación de servicios para pasar a Colombia.

C: el transportista junto al Agente de Aduana llegan hasta Tulcán a la Zona de Aforo, ellos se acercan a las ventanillas de la Zona Primaria, en donde presentan la documentación ante un funcionario de la SENAE.

D: el funcionario de la SENAE revisa que la declaración este de acuerdo a lo que el transportista subió al sistema ECUAPASS, si permiten el aforo automático el transportista pasa directamente, pero en el caso de permitir aforo físico el mismo funcionario en la zona de aforo realiza la inspección y luego realiza un informe para dar cierre.

E: el transportista lleva la carga hasta el puente de Rumichaca en donde entrega un juego de copia de los documentos (carta porte y manifiesto de carga), para que el funcionario de la SENAE luego registre la Salida.

F: el transportista cruza frontera y los mismos documentos originales mencionados anteriormente los entrega en las ventanillas de la DIAN para que le realicen el ingreso.

G: El transportista lleva la carga hasta las bodegas en Ipiales como fue acordado entre el Exportador y el cliente, el cliente debe recoger su carga en caso de no pagar almacenaje para que la carga no entre en zona primaria.

Conclusión

Las exportaciones en la actualidad son la principal fuente de ingreso económico al país, las compañías que exportan sus productos se benefician ya que no solo vende sus productos a nivel nacional sino también alrededor del mundo cruzando fronteras, otras culturas etc., siempre y cuando se realice una exportación con todos los documentos en regla, y el producto sea de buena calidad seguirán comprando el producto nacional. A pesar de la pandemia que afecto de una manera muy abrupta a la economía del Ecuador, todas las empresas han tenido de despedir parte de su personal para poder abastecerse ya que por un periodo el comercio se paralizó y no hubo ingresos, pero si gastos en donde optaron por estrategias en donde hoy en día tratan de recuperarse y gracias a las exportaciones la mayoría de las empresas han salido adelante.

Cabe mencionar que los estudiantes de la carrera de comercio exterior si necesitan guías didácticas no solo del proceso de exportación, si no de importación, procesos aduaneros, simuladores para elaborar documentos, esas herramientas permitirán al estudiante un mejor aprendizaje didáctico y adquirir experiencia para su futuro como profesional en el Comercio Internacional.

Recomendaciones

La autora de la presente investigación cree necesario revisar las siguientes recomendaciones:

- ✚ Respalda la aplicación de la propuesta, una vez que haya sido aceptada por el Instituto Superior Universitario de Formación.
- ✚ Que los docentes del Instituto Superior Universitario de Formación modifiquen sus estrategias de enseñanzas impartiendo las herramientas didácticas que se sugiere en la presente investigación.
- ✚ Que los coordinadores de carrera capaciten a sus docentes del área para que apliquen las herramientas didácticas usando los laboratorios del Instituto o plataformas que simulen realizar los procesos de exportación.
- ✚ Que los estudiantes no solo de la carrera de comercio exterior si no de todas puedan acceder a métodos didácticos en donde el aprendizaje sea mas practico y puedan adquirir más experiencia no solo en teoría sino en trabajo de campo.

Anexos

Anexo 1 Imágenes

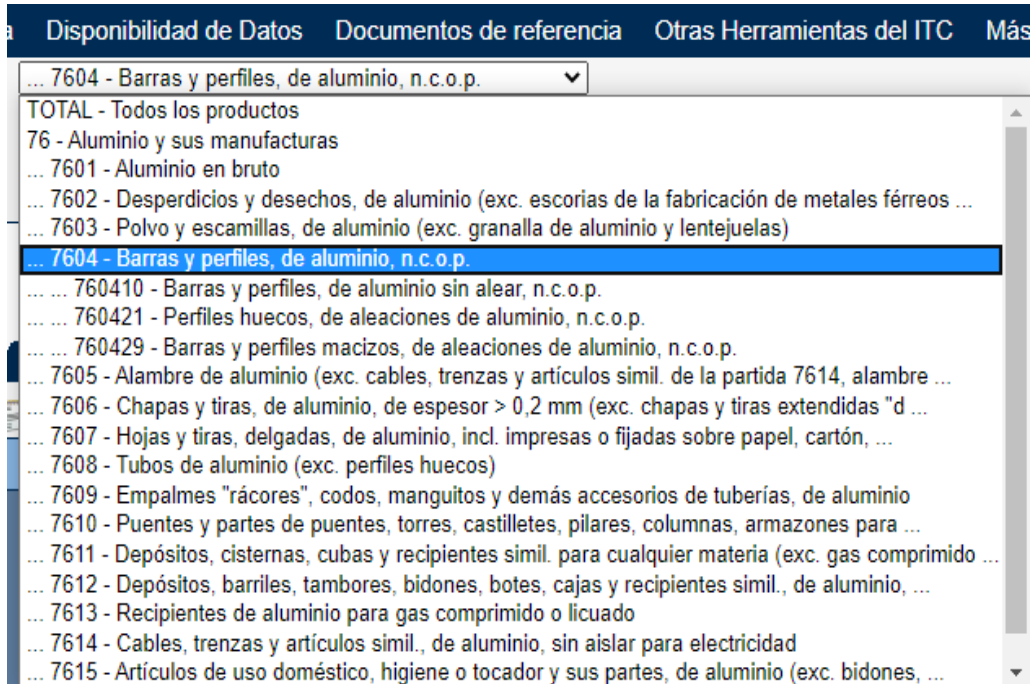


Imagen 5 Partidas y Subpartida Arancelaria del Perfil de Aluminio

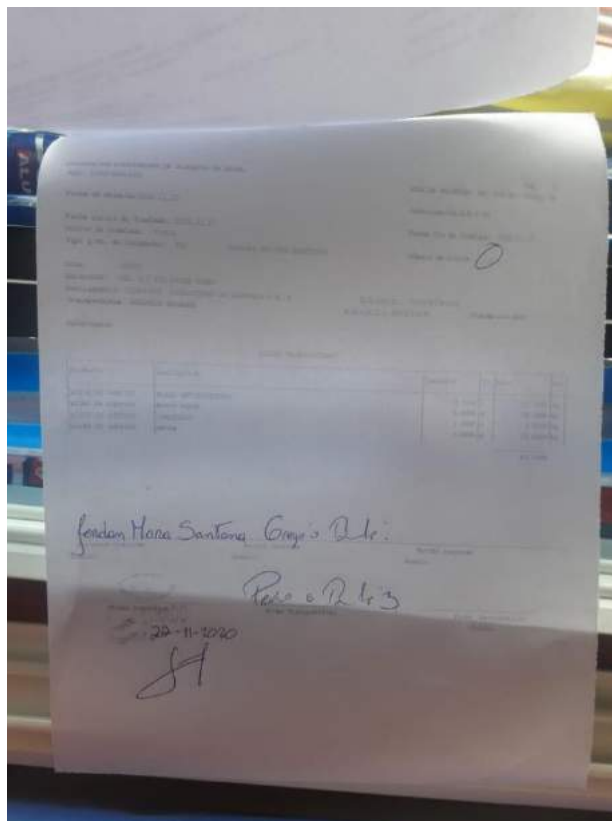


Imagen 6 Carta de Salida de los Perfiles de Aluminio



Imagen 8 Perfiles de Aluminio en proceso de despacho



Imagen 7 perfiles de aluminio siendo trasladados



Imagen 9 perfiles de aluminio en proceso de embarcación al contenedor



Imagen 10 perfiles de aluminio en proceso de embarcación al contenedor



Imagen 11 Perfiles de Aluminio en proceso de embarcación al contenedor

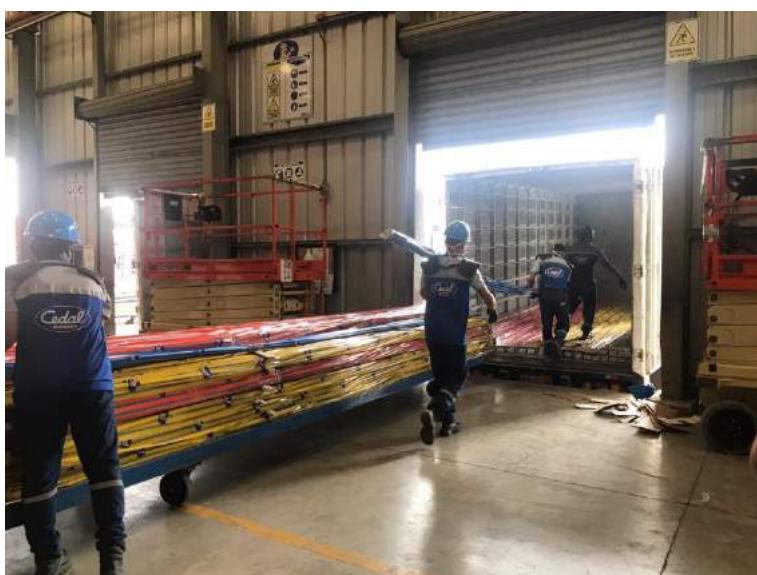


Imagen 13 despacho de perfiles de aluminio



Imagen 12 despacho de perfiles de aluminio

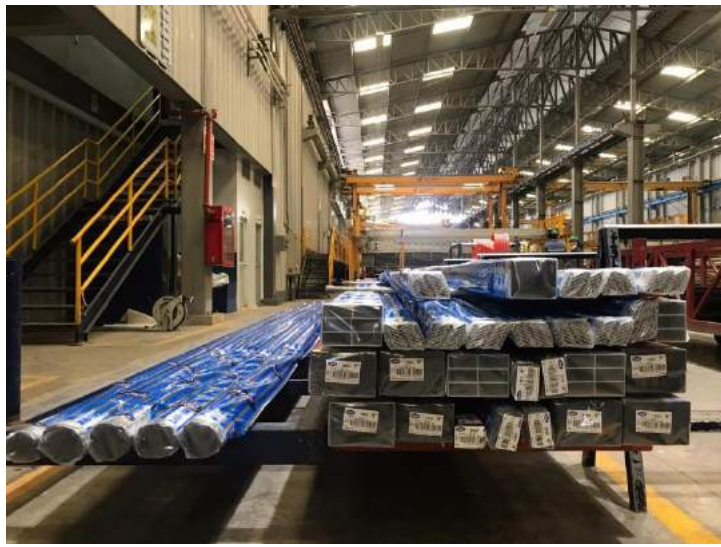


Imagen 15 Perfiles de Aluminio en Bodega/ Despacho



Imagen 14 Perfiles de Aluminio en Bodega- Despacho

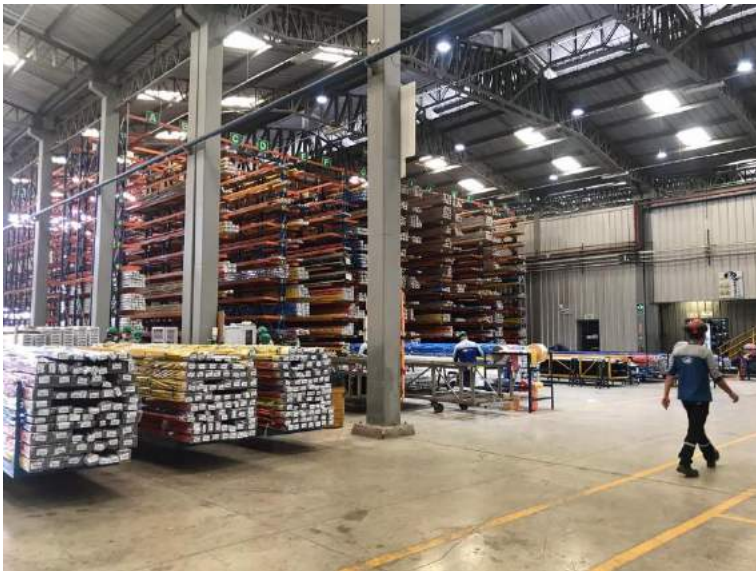


Imagen 16 Área de Despacho

Anexo 2 Tablas

Tabla 5 Ficha de Observación

Ficha de observación en las instalaciones del instituto tecnológico de formación.						
Nro.	Detalle	Calificación				Observación
		Deficiente	Regular	bueno	Muy bueno	
1.	Cuenta con herramientas didácticas adecuadas para el aprendizaje del estudiante.			X		Debido a la tecnología con la que cuentan las aulas del instituto no cuentan con herramientas didácticas.
2.	Aulas y laboratorios acondicionados para un óptimo aprendizaje.			x		La mayoría de las aulas son pequeñas y los laboratorios solo son para asignaturas como computación y diseño grafico
3.	Docentes altamente capacitados con conocimientos didácticos.				X	
4.	Malla curricular no está acorde a los conocimientos de los docentes			X		Debido a que las asignaturas son más teoría que practica

Anexo 3 Entrevistas

Entrevista a la Sra. Margot Cortez - Estudiante de la Carrera de Comercio Exterior

1. ¿Qué opina usted acerca de las herramientas tecnológicas sobre exportaciones? ¿cree que el instituto universitario cuenta con alguna?

En cuanto a mi opinión acerca de las herramientas tecnológicas sin duda son herramientas que han permitido acelerar los trámites de importaciones y exportaciones, a conectado al Ecuador con el resto del mundo. Si creo que el Instituto cuenta con varias herramientas tecnológicas de hecho el Google drive es la plataforma más usada por los estudiantes.

2. ¿Conoce alguna plataforma de logística que ayude a los estudiantes a mejorar el aprendizaje acerca de exportaciones?

No conozco ninguna plataforma de logística.

3. ¿Cree usted que los docentes del instituto superior universitario de formación utilizan una didáctica adecuada en sus clases?

Si claro que sí, y se ha experimentado al menos en el caso de nosotros a través del aprendizaje que hemos aprendido.

4. ¿Le gustaría acceder a plataformas o simuladores en donde se practique el proceso de exportación en los laboratorios de computación del instituto universitario de información?

Por su puesto que si porque nos acercaría a una realidad, en el caso de los que egresamos pronto no contamos con la experiencia laboral en el campo, entonces esto si nos ayudaría mucho.

5. ¿Qué tan necesarios son las herramientas de aprendizaje didáctico para el desarrollo de su carrera?

Totalmente necesaria, del 1 al 10 sería el 10 por que es el mundo actual la nueva modalidad para comunicarnos

6. Tiene conocimiento sobre la exportación de perfiles de aluminio, explique

No tengo conocimiento de la exportación de perfiles de aluminio, pero me gustaría aprender sería un conocimiento nuevo.

Entrevista a la Srta. Beatriz Arellano – Estudiante de la Carrera de Comercio Exterior

1. ¿Qué opina usted acerca de las herramientas tecnológicas sobre exportaciones? ¿cree que el instituto universitario cuenta con alguna?

Pienso que el Instituto debe desarrollar más en esa parte porque más le falta implementar en la carrera de Comercio Exterior se deberían dar cátedras de ECUAPASS que es muy importante aprender ya que en las pasantías yo aprendí mucho eso mas no en las clases.

2. ¿Conoce alguna plataforma de logística que ayude a los estudiantes a mejorar el aprendizaje acerca de exportaciones?

No conozco ninguna

3. ¿Cree usted que los docentes del instituto superior universitario de formación utilizan una didáctica adecuada en sus clases?

Algunos sí, pero otros docentes no explican bien, por ejemplo, se fijan en enviar más deberes que en la práctica.

4. ¿Le gustaría acceder a plataformas o simuladores en donde se practique el proceso de exportación en los laboratorios de computación del instituto universitario de información?

Eso me parece buena idea, si me gustaría que implementaran eso ya que eso no ayudaría mucho al momento de salir ya tener una base y no ir en las nubes así que es muy indispensable.

5. ¿Qué tan necesarios son las herramientas de aprendizaje didáctico para el desarrollo de su carrera?

Bueno si son muy importantes para poder identificar el proceso de exportación, los Incoterms, como se va a importar o que Incoterm debemos escoger que es lo que se debe pagar o no se debe pagar, debemos tener en cuenta eso, es muy importante.

6. Tiene conocimiento sobre la exportación de perfiles de aluminio, explique

No tengo conocimiento a fondo, pero se que se necesitan varios permisos ya que no son productos tradicionales y si hay que profundizar para poder exportar eso.

Entrevista a la Magister Mónica Molina – Docente del Instituto Superior Universitario de Formación

1. ¿Ha realizado capacitaciones en el área de Comercio Exterior?

Si eh realizado varias capacitaciones, en lo que es temas de planes de exportación, participación en ferias internacionales, y sobre todo participación en macro ruedas de negocios.

2. ¿Cuál es el área en la que usted se ha desarrollado más como docente?

Como docente mis áreas son comercio exterior, marketing internacional y negocios internacionales.

3. ¿Cuenta con alguna apertura o herramientas para asignaturas que ayuden al estudiante en el aprendizaje?

Si depende de la materia que se este impartiendo trato de utilizar que son sobre todo de organismos internacionales como Trade Map, Cámara de Comercio Internacional. ECUAPASS, anteriormente utilizaba PROEcuador para procesos de registros logísticos y estadísticas, pero lo que siempre trato es de utilizar es diferentes herramientas del ámbito internacional.

4. ¿Qué piensa usted sobre la enseñanza mediante herramientas didácticas?

Bueno la enseñanza en la actualidad es muy necesario tener herramientas didácticas y es lo que te apoya para que puedas afianzar los conocimientos, incluso a nivel internacional se utilizan simuladores de Comercio Exterior y esto hace que el Estudiante pueda profundizar mas en lo que ha aprendido teóricamente

5. ¿Con qué frecuencia ha recibido de parte del Instituto Superior Universitario de Formación capacitaciones que le ayuden en el desenvolvimiento docente, tanto en actualizaciones de estrategias didácticas como en materia de Comercio Exterior?

En lo que respecta al Instituto Tecnológico, normalmente hay un plan de capacitación anual para los docentes, y dentro de lo que es del plan siempre hay una capacitación general del material didáctico. Pero en el ámbito de Comercio exterior no eh participado en alguna pero los otros docentes que participan en conferencias e imparten sus conocimientos con los demás.

6. ¿Cree usted que ITF cuenta con herramientas de aprendizaje didácticas para el aprendizaje del estudiante?

La que estamos usando ahora es una herramienta didáctica para poder desarrollar los estudios, pero especifica de Comercio Exterior no cuenta, pero sí creo que debería haber para que los estudiantes puedan hacer mas practicas en las cuales puedan afianzar sus conocimientos teóricos, actualmente es muy necesario y todo es practico.

7. ¿Cuáles serían las recomendaciones que a su criterio deben de considerarse para promover e impulsar la carrera de Tecnología en Comercio Exterior?

Se tendría que revisar la malla, se debería ser mas especifico en ciertas materias no tan generales como por ejemplo la materia Gerencia de Servicios en Comercio Exterior se ve como muy Administrativa, pero debería estar más orientada a la Carrera de Comercio exterior eso deberían modificar en el pensum académico, eso daría un valor agregado a la carrera y revisar el tema de emprendimiento que sea más enfocado al Comercio Exterior.

Bibliografía

ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA N°65 CHILE – ECUADOR . (2010). *ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA N°65 CHILE – ECUADOR* .

ALADI. (2010). *ALADI*. Obtenido de <http://www2.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/4d5c18e55622e1040325749000756112/0e0c8c1ea6452a01032576e40047d0f1?OpenDocument>

ALUMINIO, C. (2019). *CEDAL* . Obtenido de <http://www.cedal.com.ec/index.php/es/quienes-somos.html>

CEDAL ALUMINIO. (2019). Obtenido de <http://www.cedal.com.ec/>

Código Orgánico De La Producción, C. E. (2010). *Código Orgánico De La Producción, Comercio E Inversiones*. Guayaquil, Guayas, Ecuador: LEXISFINDER.

Comercio, O. M. (2017). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de <http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByMemberResult.aspx?MemberCode=218&lang=1&redirect=1>

Daniels, R. (2013). *Negocios Internacionales*. Mexico D.F.: Pearson Educación de México.

economíayfinanzasutn. (2006). Obtenido de <https://sites.google.com/site/economíayfinanzasutn/historia-economica-del-ecuador>

Ecuador, C. d. (octubre de 2008). *Constitución de la República del Ecuador* . Guayaquil, Guayas, Ecuador: Lexis.

EcuRed. (2010). Obtenido de https://www.ecured.cu/Gu%C3%ADa_did%C3%A1ctica

Educación, D. N. (31 de Marzo de 2011). *Ley Orgánica de Educación Intercultural. Ley Orgánica de Educación Intercultural*. Quito, Pichincha, Ecuador: Dirección Nacional de Normativa Jurídico Educativa del Ministerio de Educación.

Exportaciones, F. E. (2010). *Federación Ecuatoriana de Exportaciones* . Obtenido de Federación Ecuatoriana de Exportaciones : <https://www.fedexpor.com/acuerdos-comerciales/#:~:text=Acuerdo%20de%20Alcance%20Parcial%20de,promover%20sus%20corrientes%20de%20comercio%E2%80%A6>

EXTRUAL. (2016). *EXTRUAL*. Obtenido de <http://www.extrual.com/es/noticias/articulos-tecnicos/la-historia-del-aluminio>

FISA. (2015). Obtenido de <https://fisa.com.ec/wp/>

FRASCARA. (2000). Obtenido de http://www.cesfelipesegundo.com/titulaciones/bellasartes/temarios/Diseno_Grafico_1/Qu%C3%A9%20es%20el%20dise%C3%B1o.pdf

García-Aretio, L. (Enero de 2009).

- Inegui. (2011). *Mexico Sports*. Obtenido de http://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184
- JIMENEZ, G. (2016). ANALISIS DE BALANZA COMERCIAL DEFICITARIA DE ECUADOR. *TESIS*. QUITO, ECUADOR.
- LENNTECH. (2016). Obtenido de <https://www.lenntech.es/periodica/elementos/al.htm>
- Lorenzo García Aretio. (2014). Bases, mediaciones y futuro de la educación a distancia en la sociedad digital. En L. G. Aretio, *Bases, mediaciones y futuro de la educación a distancia en la sociedad digital* (págs. 240-241). Madrid: SINTESIS.
- Organización Mundial del Comercio. (2020). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/trans_mecha_s.htm
- Ortuñez, L. (2015).
- Pereira, J. M. (2005). Obtenido de [https://nexus.univalle.edu.co/index.php/nexus/article/download/1847/1952/#:~:text=Seg%C3%BAn%20Jorge%20Frascara%20\(2000\)%20la,medios%20industriales%20y%20destinadas%20a](https://nexus.univalle.edu.co/index.php/nexus/article/download/1847/1952/#:~:text=Seg%C3%BAn%20Jorge%20Frascara%20(2000)%20la,medios%20industriales%20y%20destinadas%20a)
- Rufnagel, W. (2016). *Manual del Aluminio*. Barcelona: Reverte.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, *Senplades*. (2017). Obtenido de Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, *Senplades*.: https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf
- SENAE. (ABRIL de 2017). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20una%20Exportaci%C3%B3n%3F,en%20la%20normativa%20legal%20vigente>.
- Vasagui, G. (2015). *SUTORI*. Obtenido de SUTORI: <https://www.sutori.com/story/historia-de-las-teorias-de-aprendizaje-y-modelos-educativos--tGX2fnyMd2jeaPfefCqgiYVT>