

## GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

**CARRERA:** Comercio Internacional y Negocios Electrónicos

**ASIGNATURA:** Integración Económica Internacional

**UNIDAD 1:** Conceptos, generalidades e introducción a la Integración Económica Internacional.

### TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:

**OBJETIVO:** Comprender el concepto fundamental de la integración económica como una herramienta estratégica que usan los países para facilitar el comercio, reducir costos y crear mercados más grandes, identificando sus etapas y el impacto directo en los negocios electrónicos

**TIEMPO DE DURACIÓN:** 12 horas

#### 1. FUNDAMENTOS:

La integración económica constituye una herramienta esencial dentro del comercio internacional moderno. Permite que los países eliminen barreras arancelarias y no arancelarias, mejoren la competitividad y amplíen los mercados para sus productos servicios. En el contexto de los negocios electrónicos, comprender las etapas de la integración y sus efectos sobre las cadenas de valor resulta indispensable para aprovechar los beneficios de los acuerdos comerciales.

Esta unidad introduce los conceptos básicos de integración, sus etapas y la relación entre globalización, regionalización y digitalización económica, con enfoque en las oportunidades que ofrece a Ecuador dentro de los acuerdos regionales y multilaterales.

#### 2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Comprender los fundamentos, propósitos y niveles de la integración económica internacional.
- Identificar los tipos de barreras al comercio (arancelarias y no arancelarias) y su impacto en las operaciones internacionales.
- Analizar cómo los acuerdos de integración regional facilitan el comercio electrónico y la logística internacional.
- Aplicar herramientas digitales (TradeMap, Access2Markets) para comparar condiciones comerciales entre países y bloques.

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

##### Habilidades de Pensamiento:

El estudiante desarrollará la capacidad de analizar, comparar e interpretar datos económicos y comerciales provenientes de diferentes fuentes internacionales. Aplicará el razonamiento crítico y la lógica económica para evaluar los beneficios y desafíos de los distintos niveles de

integración económica, comprendiendo su impacto en la competitividad de los países y en las operaciones del comercio electrónico. Asimismo, fortalecerá la habilidad de síntesis y argumentación, formulando conclusiones basadas en evidencias obtenidas mediante herramientas digitales profesionales.

#### **Destrezas Sensoriales:**

Se potenciará la percepción y comprensión visual de gráficos, tablas, mapas de comercio y flujos de integración regional. El estudiante reconocerá patrones y tendencias a través de interfaces digitales como TradeMap y Access2Markets, interpretando información cuantitativa y cualitativa. Esta destreza permitirá que el alumno asocie visualmente los datos con los conceptos teóricos de barreras arancelarias, zonas de libre comercio y acuerdos preferenciales.

#### **Destrezas Motoras:**

El estudiante adquirirá la destreza de manipular con precisión herramientas digitales aplicadas al análisis de comercio internacional, tales como bases de datos y hojas de cálculo. Desarrollará habilidades técnicas en la búsqueda, registro y procesamiento de información en entornos virtuales (computadora o plataforma web), elaborando cuadros comparativos, gráficos e informes digitales. Además, consolidará su coordinación manual-visual al utilizar simuladores y recursos interactivos durante las prácticas académicas.

#### **4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:**

La evaluación del aprendizaje en esta unidad se centrará en la comprensión de los conceptos teóricos, la aplicación práctica de los conocimientos y el uso eficiente de herramientas digitales profesionales.

Se valorará:

- La claridad conceptual demostrada en los esquemas o mapas previos.
- La precisión analítica y coherencia en la comparación de mercados y barreras comerciales.
- El uso correcto de las plataformas digitales (TradeMap, Access2Markets) para la obtención y análisis de datos.
- La capacidad de síntesis y argumentación en el informe individual, así como la redacción y presentación del mismo.

La evaluación será continua y formativa, considerando la participación activa del estudiante y su progreso en el desarrollo de habilidades analíticas y estratégicas aplicadas al comercio internacional.

## 5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

Antes de iniciar la práctica, el estudiante deberá:

1. Leer los capítulos iniciales del texto *“Introducción a la Integración Económica”* de Cujja Guerra (2022), enfocándose en los fundamentos, tipos y objetivos de la integración económica.
2. Investigar ejemplos actuales de bloques económicos como la CAN, la Unión Europea y el T-MEC, identificando sus beneficios para el comercio.
3. Consultar recursos digitales oficiales como la *Organización Mundial del Comercio (OMC)* y la *Secretaría General de la CAN*, para familiarizarse con acuerdos, reglamentos y mecanismos de cooperación.
4. Explorar la herramienta digital Access2Markets, comparando aranceles aplicables a un producto ecuatoriano al exportarse dentro y fuera de un bloque regional.

Esta preparación busca que el estudiante llegue a clase con un conocimiento sólido de los conceptos básicos, facilitando su aplicación en la actividad práctica y fortaleciendo su comprensión de los procesos de integración global.

## 6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

Ejercicio Práctico Individual: “Barreras Comerciales y Beneficios de la Integración Económica”

En esta actividad, el estudiante aplicará los conocimientos adquiridos sobre los niveles y efectos de la integración económica. De manera individual deberá:

- Seleccionar un producto ecuatoriano (por ejemplo, cacao, banano, flores, camarón o café).
- Elegir dos mercados destino: uno dentro de un bloque con acuerdo comercial (como Colombia – CAN) y otro fuera del bloque (como México o EE.UU.).
- Utilizar las herramientas digitales TradeMap y Access2Markets para identificar las barreras arancelarias y no arancelarias que enfrenta el producto en ambos destinos.
- Elaborar una tabla comparativa con los principales hallazgos (aranceles, permisos, registros, tiempos de despacho).
- Analizar y redactar un informe corto (1-2 páginas) en el que se argumente cómo la integración regional facilita las exportaciones ecuatorianas y qué beneficios ofrece frente a mercados sin acuerdo.

Esta práctica permitirá que el estudiante desarrolle habilidades técnicas y analíticas aplicadas a situaciones reales del comercio internacional, reforzando su comprensión de la relación entre integración económica, comercio electrónico y logística global.

## 7. NORMAS DE SEGURIDAD:

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

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

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

## 9. CONCLUSIONES:

Al finalizar esta unidad, el estudiante comprenderá que la integración económica internacional no solo es un concepto teórico, sino una herramienta estratégica que influye directamente en la competitividad de los países. Será capaz de analizar los efectos de los acuerdos comerciales, comparar mercados y utilizar datos reales para fundamentar decisiones empresariales, fortaleciendo así su perfil profesional en comercio exterior y negocios electrónicos.

## 10. RECOMENDACIONES:

- Mantener una actitud crítica y reflexiva frente a los procesos de globalización e integración.
- Aplicar los conocimientos adquiridos en contextos reales o simulados del comercio exterior ecuatoriano.
- Practicar de forma constante el uso de herramientas digitales que potencien el análisis comercial.
- Fomentar el trabajo autónomo y la actualización permanente sobre acuerdos internacionales y sus implicaciones económicas.

## GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

**CARRERA:** Comercio Internacional y Negocios Electrónicos

**ASIGNATURA:** Integración Económica Internacional

**UNIDAD 2:** Las Reglas Globales del Comercio: La Organización Mundial del Comercio (OMC)

**TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:** Análisis de Casos Reales del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC

**OBJETIVO:** Identificar a la OMC como el "árbitro" y el "libro de reglas" fundamental del comercio internacional, comprendiendo los principios básicos que garantizan un comercio justo y predecible, y su rol en la agenda digital global

**TIEMPO DE DURACIÓN:** 12 horas

### 1. FUNDAMENTOS:

La OMC constituye el principal organismo internacional que regula las relaciones comerciales entre los Estados, buscando garantizar la equidad, la transparencia y la previsibilidad de los intercambios económicos. Comprender sus principios rectores y su sistema de solución de controversias es esencial para los futuros profesionales del comercio exterior, pues les permite interpretar con criterio técnico y ético los conflictos comerciales que afectan a países y empresas.

Esta práctica propone una experiencia de aprendizaje activa, en la cual los estudiantes simularán un proceso de solución de diferencias, asumiendo roles protagónicos que les permitirán comprender la lógica de la diplomacia comercial y el impacto de las decisiones de la OMC sobre los mercados internacionales y digitales.

### 3. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Reconocer los principales principios de la OMC y su aplicación práctica.
- Analizar críticamente un caso emblemático del Sistema de Solución de Diferencias.
- Desarrollar habilidades de argumentación y defensa de posiciones técnicas frente a conflictos comerciales.
- Promover valores de ética, cooperación y comercio justo.

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

#### Habilidades de Pensamiento:

- Capacidad analítica para interpretar normas y resoluciones de la OMC.
- Razonamiento crítico para establecer relaciones entre principios jurídicos y situaciones reales.
- Síntesis y juicio valorativo para formular conclusiones basadas en evidencia normativa.

### **Destrezas Sensoriales:**

- Observación atenta de documentos, audiencias simuladas y materiales audiovisuales sobre la OMC.
- Escucha activa durante los debates para comprender los argumentos de las diferentes partes.
- Percepción de matices diplomáticos y jurídicos en la argumentación internacional.

### **Destrezas Motoras:**

- Elaboración de informes escritos que reflejen orden lógico, claridad y coherencia argumentativa.
- Coordinación en la expresión oral durante la simulación de audiencias o debates.
- Uso responsable y técnico de herramientas digitales de investigación (sitio web de la OMC, bases académicas).

## **4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:**

La evaluación de esta práctica se centrará en el desarrollo integral del pensamiento crítico y en la aplicación ética de los principios de la OMC. Se valorará la participación activa en el debate, la calidad de los argumentos presentados y la coherencia en el análisis del caso.

El informe final deberá reflejar una comprensión profunda del conflicto analizado, sustentando las conclusiones en evidencias normativas y doctrinarias. Asimismo, se apreciará el trabajo colaborativo, la capacidad de negociación, la empatía en la defensa de intereses y la reflexión sobre la importancia del comercio justo.

## **5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:**

El estudiante deberá revisar previamente los materiales teóricos y bibliográficos correspondientes a la Unidad 2, con el fin de fortalecer su comprensión sobre la estructura y funcionamiento de la OMC.

Lecturas recomendadas (bibliografía básica del PEA):

- Hill, C. W. L. (2019). *Negocios Internacionales: Competencia en el Mercado Global*. Capítulo 6: “El sistema de comercio mundial: GATT, OMC y acuerdos regionales”. McGraw Hill.
- Krugman, P., Obstfeld, M. & Melitz, M. (2018). *Economía Internacional: Teoría y Política*. Pearson. Capítulo 10: “La política comercial y sus instrumentos”.
- Portal oficial de la OMC: <https://www.wto.org> → Sección “Casos del Órgano de Solución de Diferencias”.

El estudiante debe preparar una ficha breve con el resumen del caso elegido (antecedentes,

países involucrados y aspectos normativos).

## 6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

**Inicio (30 min):** El docente contextualiza la función de la OMC y presenta los principios NMF y TN. Se explican las reglas del Sistema de Solución de Diferencias y los grupos asumen roles (demandante, demandado y panel).

**Desarrollo (90 min):**

- Los grupos exponen sus argumentos y evidencias.
- Se realiza un debate simulado entre las partes, con intervención guiada del docente.
- Se identifican las normas aplicables y los aprendizajes derivados del proceso.

**Cierre (60 min):**

- Elaboración de conclusiones grupales sobre el caso.
- Redacción de un informe individual que resuma las lecciones aprendidas.

## 7. NORMAS DE SEGURIDAD:

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

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

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

La práctica promueve la ética digital, la comunicación efectiva, la cooperación intercultural y el trabajo en equipo. Los estudiantes desarrollarán pensamiento estratégico, adaptabilidad y liderazgo colaborativo, comprendiendo la importancia del respeto a las diferencias normativas y culturales en los negocios internacionales.

## 9. CONCLUSIONES:

El estudiante concluirá que la OMC no solo regula el comercio, sino que también promueve valores universales de justicia, cooperación y equilibrio. A través del caso analizado, comprenderá la importancia de los mecanismos institucionales en la solución pacífica de controversias y en la estabilidad del comercio global.

## 10. RECOMENDACIONES:

- Fundamente sus argumentos en las normas y documentos oficiales.
- Promueva una actitud crítica, ética y colaborativa durante la práctica.
- Relacione el aprendizaje con la realidad comercial del Ecuador y su participación en organismos internacionales.

**GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA**

**CARRERA:** Comercio Internacional y Negocios Electrónicos

**ASIGNATURA:** Integración Económica Internacional

**UNIDAD 3:** Análisis Comparativo de los Bloques de Integración Regional

**TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:** Comparación de Reglas Digitales y Logísticas entre el T-MEC y la Unión Europea

**OBJETIVO:** Evaluar los principales procesos de integración en el mundo como estudios de caso, analizando cómo la teoría (Unidad 1) y las reglas globales (Unidad 2) se aplican en la práctica, enfocándose en las oportunidades para los negocios electrónicos y la logística

**TIEMPO DE DURACIÓN:** 12 horas

**1. FUNDAMENTOS:**

El comercio internacional moderno exige comprender cómo los bloques regionales moldean las reglas del intercambio económico. El T-MEC y la Unión Europea representan dos modelos distintos: uno centrado en la liberalización comercial y el otro en la regulación integral y la protección de derechos digitales.

Analizar estas diferencias permite a los futuros profesionales desarrollar criterios para la toma de decisiones estratégicas sobre acceso a mercados, cumplimiento normativo y diseño de operaciones logísticas internacionales.

**2. OBJETIVOS A ALCANZAR:**

- Comprender la estructura, objetivos y mecanismos de integración de los principales bloques económicos contemporáneos.
- Analizar comparativamente las políticas sobre comercio digital, protección de datos y logística del T-MEC y la Unión Europea.
- Evaluar las implicaciones de estas normativas para las empresas latinoamericanas, especialmente en el contexto ecuatoriano.
- Desarrollar habilidades de análisis crítico, argumentación fundamentada y trabajo colaborativo.

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

- **Habilidades de Pensamiento:**

El estudiante desarrollará la capacidad de analizar comparativamente estructuras de integración económica, identificar ventajas y limitaciones normativas, y elaborar juicios críticos sobre su impacto en la competitividad global. Fomentará el pensamiento analítico, reflexivo y estratégico en la toma de decisiones comerciales internacionales.

- **Destrezas Sensoriales:**

Se fortalecerá la habilidad para localizar, observar e interpretar información proveniente de fuentes digitales oficiales —como portales institucionales de comercio y bases de datos internacionales—, promoviendo el sentido de observación, la comprensión lectora y la interpretación visual de tablas, gráficos y mapas comerciales.

- **Destrezas Motoras:**

Los estudiantes aplicarán habilidades prácticas en la recopilación y manejo de información en línea, la elaboración de cuadros comparativos y presentaciones digitales, así como en la redacción de informes técnicos. Se estimulará la coordinación entre la búsqueda de información, la sistematización de datos y la comunicación oral en exposiciones grupales.

### 4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

La evaluación de esta práctica se centrará en el proceso de análisis y en la aplicación del conocimiento adquirido. Se valorará la capacidad del estudiante para desarrollar un pensamiento crítico y argumentativo, así como la calidad de su participación individual y grupal.

Se considerará el dominio conceptual de los bloques económicos, la coherencia técnica y analítica en el desarrollo del informe comparativo, y la claridad expositiva durante la presentación.

También se tomará en cuenta la responsabilidad en el trabajo colaborativo, el uso adecuado de las fuentes bibliográficas y la reflexión final sobre las implicaciones para Ecuador.

### 5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

Antes de la sesión práctica, el estudiante deberá realizar la lectura de la bibliografía básica del PEA, centrando su atención en los capítulos que explican la estructura, los niveles y la funcionalidad de los bloques económicos regionales.

#### **Lecturas recomendadas (Bibliografía básica y de consulta del PEA):**

- Cujia Guerra, E. (2022). *Introducción a la Integración Económica*. Universidad de la Guajira. [Disponible en línea:](#)
- Hill, C. W. L. (2001). *Negocios Internacionales: Competencia en el Mercado Global*. McGraw-Hill.
- Arias, A. (2023). *Manual de Importaciones y Exportaciones del Ecuador 2024*.

PUDELECO.

- Ballart, P. (2022). *Internacionalizar con Éxito: Cómo Impulsar las Ventas en el Exterior*. Profit.

El estudiante deberá elaborar un breve resumen donde identifique:

1. Las características principales de dos bloques asignados (por ejemplo: UE vs. T-MEC o CAN vs. Mercosur).
2. Las oportunidades o limitaciones que estos presentan para un negocio electrónico ecuatoriano.

## 6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

### **Análisis de caso comparativo:**

En grupos, los estudiantes analizarán el T-MEC y la Unión Europea, enfocándose en las diferencias normativas que afectan el E-commerce y la logística.

### **Aplicación digital:**

Utilizarán la plataforma *TradeMap* y el portal *Access2Markets* para consultar aranceles, reglas de origen y barreras no arancelarias que enfrenta un producto ecuatoriano en ambos mercados.

### **Síntesis comparativa:**

Elaborarán una ficha analítica que detalle:

- Nivel de integración del bloque.
- Reglas clave que afectan el comercio digital.
- Ventajas logísticas y arancelarias.
- Oportunidades para Ecuador.

### **Discusión grupal guiada:**

El docente moderará un diálogo reflexivo donde los grupos expondrán sus hallazgos, promoviendo la comparación crítica y la conexión con la estrategia de inserción ecuatoriana.

## 7. NORMAS DE SEGURIDAD:

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

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

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

## 9. CONCLUSIONES:

Al finalizar la práctica, los estudiantes habrán desarrollado una comprensión integral de los distintos modelos de integración económica, su impacto en los mercados internacionales y las oportunidades que ofrecen para la inserción del Ecuador. La actividad consolida competencias analíticas, comunicativas y éticas esenciales para su formación profesional en comercio internacional.

## 10. RECOMENDACIONES:

Se recomienda a los estudiantes:

- Profundizar la lectura de la bibliografía del PEA y fuentes oficiales de los bloques económicos.
- Revisar periódicamente los portales institucionales de la CAN, UE y T-MEC.
- Mantener un enfoque crítico ante los efectos sociales y políticos de los acuerdos comerciales.
- Utilizar herramientas digitales como *TradeMap*, *Access2Markets* y *World Integrated Trade Solution* para complementar su análisis.
- Fomentar la reflexión sobre la integración regional como instrumento de desarrollo y cooperación sostenible.

## GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

**CARRERA:** Comercio Internacional y Negocios Electrónicos

**ASIGNATURA:** Integración Económica Internacional

**UNIDAD 3:** Estrategia de Inserción Internacional de Ecuador y el Futuro de la Integración Digital

**TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:** Proyecto Integrador: Ficha Estratégica de Entrada para un Producto Ecuatoriano en un Mercado Internacional

**OBJETIVO:** Aplicar todo el conocimiento adquirido a la realidad del Ecuador, aprendiendo a identificar y utilizar los acuerdos comerciales vigentes como herramientas estratégicas para crear y expandir un negocio de comercio electrónico desde el país.

**TIEMPO DE DURACIÓN:** 11 horas

### 1. FUNDAMENTOS:

Esta actividad práctica busca integrar los conocimientos adquiridos a lo largo de la asignatura, aplicándolos en el diseño de una estrategia real de inserción internacional para un producto o servicio ecuatoriano.

El ejercicio permitirá comprender cómo los acuerdos comerciales vigentes fortalecen la competitividad del país y cómo las herramientas digitales —como *TradeMap* y *Access2Markets*— apoyan la toma de decisiones empresariales y de política comercial.

El Ecuador, al participar en acuerdos bilaterales y multilaterales, se inserta en el sistema comercial global con oportunidades de desarrollo, diversificación productiva y crecimiento digital. Las nuevas dinámicas del *E-commerce* internacional exigen que los futuros profesionales en comercio exterior sean capaces de identificar ventajas arancelarias, barreras no arancelarias y normas de origen, traduciéndolas en estrategias de internacionalización.

El trabajo práctico permite conectar la teoría con la aplicación real, formando profesionales capaces de generar propuestas estratégicas de exportación y evaluar de forma crítica el impacto de los acuerdos comerciales en la economía ecuatoriana.

## 2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Analizar el marco jurídico y económico de los acuerdos comerciales vigentes del Ecuador.
- Aplicar herramientas digitales (*TradeMap* y *Access2Markets*) para evaluar mercados de destino y condiciones arancelarias.
- Diseñar una ficha estratégica que sintetice información comercial, normativa y competitiva del producto seleccionado.
- Promover el pensamiento crítico, el trabajo colaborativo y la toma de decisiones basadas en evidencia.
- Desarrollar capacidades técnicas y digitales aplicables al ejercicio profesional del comercio exterior.

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

Habilidades de pensamiento:

- Capacidad de análisis y síntesis para vincular la política comercial ecuatoriana con oportunidades de exportación.
- Pensamiento estratégico orientado al diseño de estrategias de inserción internacional. Razonamiento crítico sobre la incidencia de los acuerdos comerciales en la competitividad nacional.

Destrezas sensoriales:

- Identificación de información relevante en bases de datos comerciales (*TradeMap*, *Access2Markets*).
- Interpretación de indicadores económicos, aranceles y reglas de origen.
- Percepción comparativa entre condiciones con y sin acuerdo comercial.

Destrezas motoras:

- Manejo de herramientas digitales y ofimáticas para construir fichas técnicas.
- Organización de datos en tablas, gráficos y esquemas visuales.
- Presentación clara y estructurada de resultados en formato digital o impreso.

## 4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Instrumentos de evaluación:

- Ficha Estratégica de Entrada (proyecto integrador).  
Exposición grupal y defensa técnica.
- Autoevaluación de desempeño individual.

Criterios de evaluación:

- Aplicación correcta de herramientas digitales (*TradeMap, Access2Markets*).
- Coherencia técnica del análisis arancelario y normativo.
- Capacidad de síntesis y presentación profesional.
- Argumentación fundamentada y comunicación clara.
- Participación activa, ética y compromiso grupal.

#### **Ponderación sugerida:**

- Ficha Estratégica (documento): 50%
- Exposición y defensa oral: 30%
- Autoevaluación y reflexión final: 20%

### **5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:**

El estudiante deberá revisar con antelación la **bibliografía oficial del PEA** y los materiales complementarios disponibles en la plataforma virtual.

#### **Bibliografía básica:**

- Cujia Guerra, E. (2022). *Introducción a la Integración Económica*. Universidad de la Guajira.  
[Disponible en línea:  
<https://repositoryinst.uniguajira.edu.co/server/api/core/bitstreams/d549eaf8-06f6-475d-8d35-751616d31e3f/content>]

#### **Bibliografía complementaria (según PEA):**

- Arias, Á. (2023). *Manual de Importaciones y Exportaciones del Ecuador 2024*. PUDELECO, Quito.
- Ballart Hernández, P. (2022). *Internacionalizar con Éxito: Cómo Impulsar las Ventas en el Exterior*. Profit, Barcelona.
- Hill, C. W. L. (2001). *Negocios Internacionales: Competencia en el Mercado Global*. McGraw-Hill, México D.F.

#### **Actividad previa:**

El estudiante elaborará una **lectura analítica** de los acuerdos comerciales del Ecuador con la **Unión Europea y China**, identificando:

- Los principales beneficios arancelarios.
- Las oportunidades digitales para el comercio exterior.
- Un producto ecuatoriano con potencial de exportación bajo un esquema de *E-commerce internacional*.

### **6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:**

### **Selección del producto/servicio ecuatoriano:**

El estudiante elegirá un bien o servicio con potencial de comercialización internacional mediante *E-commerce*.

### **Identificación del mercado de destino:**

Se seleccionará un país miembro de un acuerdo comercial vigente con Ecuador (por ejemplo: Alemania – UE, o China – Acuerdo Ecuador-China).

### **Investigación aplicada:**

Utilizando *TradeMap* y *Access2Markets*, el estudiante recopilará información sobre:

- Aranceles aplicables con y sin acuerdo.
- Principales reglas de origen.
- Barreras no arancelarias más relevantes.
- Ventajas competitivas del producto ecuatoriano.

### **Elaboración de la Ficha Estratégica de Entrada:**

El estudiante consolidará la información en un formato técnico que contenga:

- Descripción del producto y código arancelario.
- Mercado seleccionado y su contexto comercial.
- Condiciones arancelarias (con y sin acuerdo).
- Requisitos técnicos y normativos (barreras no arancelarias).
- Reglas de origen principales.
- Ventaja competitiva obtenida y conclusiones estratégicas.

### **Socialización de resultados:**

Los grupos expondrán sus fichas estratégicas explicando el análisis realizado, las fuentes consultadas y las oportunidades identificadas.

### **Retroalimentación docente:**

El profesor evaluará la coherencia técnica, la aplicación práctica y la presentación profesional de la ficha, brindando orientación para su mejora.

## 7. NORMAS DE SEGURIDAD:

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

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

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

## 9. CONCLUSIONES:

El ejercicio práctico de la Unidad 4 representa la culminación del proceso formativo de la asignatura. A través del diseño de la **Ficha Estratégica de Entrada**, el estudiante integra sus conocimientos teóricos y habilidades digitales para generar una propuesta de valor real, aplicable al comercio internacional ecuatoriano.

Esta experiencia fomenta la autonomía profesional, el pensamiento analítico y la comprensión de cómo los acuerdos comerciales y las tecnologías digitales impulsan la inserción del Ecuador en el mercado global.

El resultado final evidencia la formación de un profesional capaz de actuar con ética, liderazgo y visión estratégica en un entorno económico en constante transformación.

## 10. RECOMENDACIONES:

Se recomienda a los estudiantes:

- Continuar practicando con diferentes mercados y productos para afianzar sus habilidades analíticas.
- Actualizar periódicamente sus conocimientos sobre acuerdos comerciales y plataformas digitales.
- Reflexionar sobre la importancia de la ética y la transparencia en la gestión del comercio exterior.
- Explorar nuevas tendencias del *E-commerce* internacional como canales de exportación innovadores.
- Mantener una actitud crítica y proactiva frente a los cambios del entorno económico global.