

**ESCUELA ESPECIALIZADA EN INGENIERÍA
ITCA-FEPADE MEGATEC LA UNIÓN
DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA Y ADUANAS**

**PROYECTO DE INNOVACIÓN PARA OPTAR AL GRADO DE
INGENIERO(A) EN LOGÍSTICA Y ADUANAS**

**“CREACIÓN DE UNA ESTRATEGIA METODOLÓGICA INTERACTIVA Y
LÚDICA A TRAVÉS DE LA SIMULACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO
EXTERIOR PARA EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS TÉCNICAS SOBRE
EL MANEJO DE INCOTERMS EN ESTUDIANTES DE LA CARRERA DE
INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS Y TÉCNICO EN ADMINISTRACIÓN
Y OPERACIÓN PORTUARIA DE ITCA-FEPADE MEGATEC
REGIONAL LA UNIÓN”**

ASESORA:

INGA. ARACELI ROXANA RODRÍGUEZ DE ORTIZ

PRESENTADO POR:

TEC. JENNIFER LISSETH CONTRERAS PASTORA

TEC. ESTEFANI LISSETTE LÓPEZ RAMOS

TEC. ERICK ALEXANDER ROJAS LARA

TEC. JOSÉ ANGEL SANTOS TURCIOS

EL SALVADOR, C.A CIUDAD DE CONCHAGUA, LA UNIÓN, DICIEMBRE 2023

CRÉDITOS Y FIRMAS

LIC. LUIS ANGEL RAMÍREZ
DIRECTOR REGIONAL ITCA-FEPADE MEGATEC LA UNIÓN

INGA. MARCIA CECILIA GARCÍA
DOCENTE COORDINADORA LOGÍSTICA, ADUANAS Y PUERTOS
Y CIENCIAS DEL MAR.

INGA. ARACELI ROXANA RODRÍGUEZ DE ORTIZ
ASESORA

AGRADECIMIENTOS.

Primeramente, ¡GRACIAS DIOS! por guiarme, por fortalecer mi determinación cuando enfrentaba desafíos y por inspirarme a seguir adelante incluso cuando dudaba de mis propias capacidades. Aprecio profundamente las bendiciones que has derramado en mi vida a lo largo de estos años de estudio.

ITCA FEPADE MEGATEC La Unión a través del Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología estoy realmente agradecida por la visión y el compromiso de apoyar a estudiantes como yo en la búsqueda de sus metas académicas y profesionales mediante el otorgamiento de becas y por la calidad de la educación que he recibido aquí ha sido excepcional, me siento afortunada de haber tenido la oportunidad de aprender de profesionales tan apasionados y competentes, el aprendizaje, orientación y apoyo han sido fundamentales en mi desarrollo académico y personal.

Expresar mi profundo agradecimiento a la Ing. Araceli Rodríguez de Ortiz por su dedicación, compromiso y su habilidad para transmitir conocimientos, fue una persona esencial para culminar el trabajo de graduación de una excelente manera.

Agradezco también a mi equipo de tesis, quienes han sido parte integral de mi experiencia universitaria, juntos hemos enfrentado desafíos y celebrado muchos triunfos. La diversidad de pensamientos y experiencias enriqueció mi educación y me ayudó a crecer como persona.

¡GRACIAS A MIS PADRES! Ya que culminar esta etapa no solo representa mi dedicación y esfuerzo, sino también el amor y el apoyo incondicional que ellos me han brindado, aprecio profundamente todo lo que han hecho para permitirme perseguir mis estudios universitarios.

Jennifer Lisseth Contreras Pastora.

A Dios. Primeramente, quiero agradecer a mi Dios omnisciente y omnipresente creador de todas cosas, mi Dios que es proveedor de lo material como de lo espiritual, el que me brindo la sabiduría a diario el que ha escuchado mis oraciones y anhelos de poder finalizar una de mis metas y sueños, por siempre ser mi amigo fiel y por guiarme en esta etapa por su infinito amor y por permitirme la vida cada día y disfrutar de este proceso de aprendizaje. A mi padre en la fe NJG por motivarme y enseñarme que debemos ser buenos cristianos para Dios y buenos ciudadanos para el mundo, por sus consejos, por enseñarme que el que persevera hasta el fin este tiene su recompensa.

A mis padres. Elia Ramos y Salvador López, por siempre guiarme, por ser el motor de todo mi esfuerzo, por sentirse orgullosos de mí en este proceso, por motivarme y animarme en mis momentos difíciles no hay palabras que mencionen lo agradecida que estoy o como pagarle el gran esfuerzo que han hecho para que cumpla esta meta, gracias Mamá y Papá su hija está triunfando en su meta, a mi señora preciosa Dora Alicia la amo mi amiga incondicional el cielo está más hermoso desde que está ahí y a mis familiares por su apoyo.

A mis hermanos. Salvador Alfonso y Óscar Atilio, por apoyarme con sus palabras de aliento y orgullo por siempre sacarme una risa, a mis sobrinos que son mi alegría Emanuel, Josué, Noelia, Cesia los amo.

A mi equipo de tesis. Quienes han sido mis amigos y excelentes compañeros los que siempre me motivaron a ser mejor y a confiar en mí misma, los estimo y aprecio ya que han sido parte fundamental en mi vida y por tenerme la paciencia, muchas gracias por compartir y trabajar juntos en tan importante proyecto.

A la Institución. ITCA FEPADE MEGATEC LA UNIÓN por la oportunidad de permitirme estudiar en esta institución tan prestigiosa, por brindarme una beca, a los docentes que fueron el pilar fundamental para poder ser un profesional prometedor, por corregirme y por ser buenos amigos, en especial a nuestra asesora Inga. Araceli Rodríguez de Ortiz por la paciencia, orientación y motivación, a mis compañeros de carrera por las experiencias vividas y alegrías y ayuda en determinadas ocasiones.

Estefani Lissette López Ramos.

A Dios: Mis agradecimientos principalmente se lo dedico al forjador de mi camino y creador del universo mi Dios, alfarero por excelencia quien me moldea continuamente para poder brillar con su luz, le agradezco su amor, sabiduría, fortaleza y su mano de fidelidad que me han acompañado siempre a pesar de mi continuo tropiezo, y quien como buen alfarero es grande e increíble, pero real y definitivo siempre que permanezcamos con fe y devoción.

Mi familia: Agradezco con gran valor el apoyo incondicional de mi familia quien ha estado siempre conmigo en todo mi proceso de aprendizaje, principalmente mi madre Rosa Lara que con esfuerzo y su infinito amor me ha apoyado incondicionalmente, mis tías Yoko Lara, Dina Lara, Geraldina Lara, quienes siempre han estado para mí en cada una de las etapas de mi vida y mis estudios, mis hermanos Suyapa Lara y Pedro Lozano, que me hacen sentir una persona valiosa. También no puedo dejar en el olvido a quienes a lo largo de mi vida me brindaron palabras de aliento, apoyo y tiempo, eternamente agradecido con Marta Lara, Leónidas Sorto, Juana Rivera, Isaías Menjívar y Vilma Cañas quienes lastimosamente ya no se encuentran en este mundo terrenal, pero les recuerdo con gran cariño siempre.

Mi gran equipo de tesis: Les agradezco por su apoyo incondicional, paciencia, comprensión y comunicación efectiva que nos llevó a triunfar cerrando un ciclo satisfactoriamente excelente, pero, es importante mencionar a cada uno de ellos: Ángel te agradezco tu excelente liderazgo con el que nos guiaste, Estefani gracias por el apoyo y disposición para todos y Jennifer gracias por siempre estar positiva en nuestro equipo. Gracias a todos por su amistad, esfuerzo y valentía en todo el proceso de aprendizaje.

A los docentes: Gracias a todos los docentes que a lo largo de estos años fueron nuestros guías y pusieron en práctica que la enseñanza es más que impartir conocimiento, sino más bien es inspirar el cambio y el aprendizaje que más que absorber hechos se trata de adquirir entendimiento. A nuestra asesora Ing. Araceli Rodríguez de Ortiz le agradezco el impulsarnos a ser mejores cada día, con esfuerzo y mucha disciplina.

A la institución: ITCA FEPADE LA UNIÓN quien en conjunto con el Ministerio de Educación, Ciencias y Tecnología brinda cada año las oportunidades de estudio para muchos jóvenes y adultos, les agradezco por la oportunidad que me brindaron de poder convertirme en un excelente ser humano con capacidades intelectuales.

Erick Alexander Rojas Lara.

A Dios, porque sin él esto no hubiera sido posible, ha sido gracias a su amor y sus bendiciones que me ha permitido llegar a este momento donde se culmina un largo camino de estudio, que a pesar de los problemas que casi me impiden finalizar este proceso, puso en mi camino personas que me ayudaron a tomar mejores decisiones.

A mi mamá, quien siempre me ha apoyado incondicionalmente y en todos los sentidos posibles para seguir adelante y terminar con éxito mis estudios.

A mi hermana, quien también siempre me ha apoyado incondicionalmente y en todos los sentidos posibles para seguir adelante y terminar con éxito mis estudios.

A mis amigos y compañeros de equipo, quienes han sido buenos amigos, me han dado su apoyo incondicional, han estado conmigo y me han dado su confianza para llevar juntos todo este proceso, finalizando con éxito este trabajo y culminación de nuestra carrera.

A mis amigos y compañeros de estudio, porque al convivir con ellos durante mucho tiempo, se ha forjado un lazo de amistad y han estado ahí para compartir juntos muchas buenas y algunas malas experiencias, sacando generalmente el lado de bueno de cualquier situación.

A mis docentes, quienes, me han formado con sus conocimientos y algunos en poca, media o gran medida me han dejado más allá de sus conocimientos, un ejemplo de personas y modelos a seguir.

A la institución, ITCA FEPADE, regional La Unión en conjunto con el MINEDUCYT por permitirme estudiar becado y por formarme como un profesional capacitado e integral, para desempeñarme exitosamente en el campo laboral.

José Angel Santos Turcios.

ÍNDICE GENERAL.

RESUMEN	20
INTRODUCCIÓN.	21
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.	22
1.1. ENUNCIADO DEL PROBLEMA.	24
1.2. ESTADO DEL ARTE.	25
1.3. JUSTIFICACIÓN.	30
1.4. OBJETIVOS.	31
1.4.1. OBJETIVO GENERAL.	31
1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.	31
CAPÍTULO II: ALCANCES Y LIMITACIONES.	33
2.1. ALCANCES.	34
2.2. LIMITACIONES.	35
2.3. HIPÓTESIS.	36
CAPÍTULO III: MARCO TEÓRICO.	37
3.1. COMERCIO EXTERIOR.	38
3.1.1. ¿QUÉ ES COMERCIO EXTERIOR?	38
3.1.2. CARACTERÍSTICAS.	38
3.1.3. TIPOS DE COMERCIO EXTERIOR.	38
3.1.4. MODELOS DE COMERCIO EXTERIOR	40
3.1.5. ICC INTERNACIONAL	40
3.1.6. LOS COMIENZOS DE LOS INCOTERMS.	41
3.1.7. ¿QUÉ SON LOS INCOTERMS?	42
3.1.8. INCOTERMS 2020.	42
3.1.9. ¿CUÁL ES EL PAPEL DE LOS INCOTERMS EN EL MERCADO INTERNACIONAL?	45

3.1.10. ¿QUÉ ES FLETE?.....	46
3.1.11. ¿QUÉ ES SEGURO DE MERCANCÍAS?	47
3.2. MÓDULOS A REFORZAR COMPETENCIAS TÉCNICAS RELACIONADAS CON EL TEMA DE INCOTERMS.	48
3.3. REGLAMENTO ACADÉMICO.....	50
3.4. PEDAGOGÍA.	52
3.4.1. ¿QUÉ ES LA PEDAGOGÍA?	52
3.4.2. ORIGEN DE LA PEDAGOGÍA.....	52
3.5. APRENDIZAJE LÚDICO.	53
3.5.1. ¿QUÉ ES APRENDIZAJE LÚDICO Y EN QUÉ CONSISTE?	53
3.5.2. CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES LÚDICAS.....	54
3.6. RELACIÓN DOCENTE-ALUMNO.	54
3.6.1. ¿EN QUÉ CONSISTE LA RELACIÓN DOCENTE-ALUMNO?.....	54
3.6.2. IMPORTANCIA DE LA RELACIÓN DOCENTE-ALUMNO	55
3.7. ESTILO DE APRENDIZAJE.....	55
3.7.1. DEFINICIÓN.....	55
3.8. MODELO DE APRENDIZAJE CONSTRUCTIVISMO.....	56
3.8.1. DEFINICIÓN.....	56
3.9. ANÁLISIS / MATRIZ FODA.....	56
3.9.1. DEFINICIÓN DEL FODA.....	56
3.9.2. OBJETIVOS DE LA MATRIZ FODA.....	57
3.9.3. ¿CÓMO HACER UNA MATRIZ FODA?	57
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	59
4.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	60
4.1.1. ENFOQUE CUALITATIVO.....	60
4.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	61
4.2.1. INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA.....	61

4.3.	POBLACIÓN Y MUESTRA.	62
4.3.1.	POBLACIÓN FINITA.	62
4.3.2.	MUESTRA.....	63
4.3.3.	MUESTREO NO PROBABILÍSTICO.	64
4.3.4.	MUESTREO POR CONVENIENCIA.....	64
4.4.	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.	71
4.4.1.	INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.	72
4.5.	INSTRUMENTOS UTILIZADOS EN LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN... 72	
4.5.1.	CUESTIONARIO DE ENCUESTA SOBRE EL APRENDIZAJE LÚDICO A DOCENTES.....	72
4.5.2.	CUESTIONARIO DE ENCUESTA SOBRE LA ELABORACIÓN DE UNA HERRAMIENTA LÚDICA A DOCENTES.....	74
4.5.3.	CUESTIONARIO DE ENCUESTA SOBRE EL MANEJO DE INCOTERMS 2020 DE LOS ALUMNOS.....	76
4.5.4.	CUESTIONARIO PARA LOS ESTUDIANTES PARA IDENTIFICAR LA METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA EN LAS CLASES.	78
4.5.5.	GUION DE ENTREVISTA AL DEPARTAMENTO DE CALIDAD DE LA ENSEÑANZA.....	80
4.5.6.	GUION DE ENTREVISTA A LA COORDINADORA DE INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS Y TÉCNICO EN ADMINISTRACIÓN Y OPERACIÓN PORTUARIA.....	83
	CAPÍTULO V: ANÁLISIS DE RESULTADOS.	87
5.1.	ANÁLISIS DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN. 88	
5.1.1.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS DOCENTES SOBRE EL APRENDIZAJE.....	88
5.1.2.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS DOCENTES SOBRE EL DESARROLLO DE UN “SIMULADOR DE INCOTERMS”.....	99

5.1.3.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS ESTUDIANTES SOBRE EL MANEJO DE INCOTERMS.	105
5.1.4.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS ESTUDIANTES SOBRE LA METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA.	116
5.1.5.	ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA AL DEPARTAMENTO DE CALIDAD DE LA ENSEÑANZA PARA EL DIAGNÓSTICO.	124
5.1.6.	ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA A LA COORDINADORA DE LAS CARRERAS DE INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS Y ADMINISTRACIÓN Y OPERACIÓN PORTUARIA PARA EL DIAGNÓSTICO DE LOS ESTUDIANTES.	129
5.2.	DIAGNÓSTICO DE RESULTADOS.	135
5.2.1.	MATRIZ FODA.	135
5.2.2.	MATRIZ FODA DE ESTRATEGIAS.	137
5.2.3.	DIAGNOSTICO.	141
CAPÍTULO VI: DISEÑO DE LA PROPUESTA.		143
6.1.	CRITERIOS DE REFERENCIA PARA CREAR EL JUEGO.	144
6.2.	MANUAL DEL JUEGO.	145
6.3.	MANUAL DE ACTUALIZACIÓN.	176
CAPÍTULO VII: VALIDACIÓN DE LOS RESULTADOS.		189
7.1.	VALIDACIÓN DE LOS RESULTADOS.	190
7.2.	VALIDACIÓN SOBRE EL CONOCIMIENTO DE INCOTERMS A LOS ALUMNOS.	191
7.3.	EJECUTAR PRUEBAS PILOTO.	193
7.4.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DEL SONDEO REALIZADO A LOS ESTUDIANTES AL INICIO DE LA EJECUCIÓN.	202
7.5.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DEL SONDEO REALIZADO A LOS ESTUDIANTES AL FINAL DE LA EJECUCIÓN.	212
7.6.	COMPARATIVA DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.	222
CAPÍTULO VIII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.		225
8.1.	CONCLUSIONES.	226

8.2. RECOMENDACIONES.....	228
BIBLIOGRAFÍA.....	230
ANEXOS.....	233
ANEXO 1. ENCUESTA A ESTUDIANTES PARA EL PREDIAGNÓSTICO.....	234
ANEXO 2. ENCUESTA A DOCENTES PARA PREDIAGNÓSTICO.....	243
ANEXO 3. PLAN DE ESTUDIO Y MALLA CURRICULAR.....	249
ANEXO 4. MALLA CURRICULAR DE FORMA PRESENCIAL CON PERIODO DE VALIDEZ 2015-2021.....	251
ANEXO 5. MALLA CURRICULAR DE FORMA PRESENCIAL Y SEMIPRESENCIAL CON PERIODO DE VALIDEZ 2023-2029.....	257
ANEXO 6. MALLA CURRICULAR SISTEMA DUAL JORNADA DIURNA.....	260
ANEXO 7. MALLA CURRICULAR DE LA CARRERA TÉCNICO EN ADMINISTRACIÓN Y OPERACIÓN PORTUARIA.....	269
ANEXO 8. CUESTIONARIO DE ENTREVISTA PARA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN DE BIENESTAR ESTUDIANTIL.....	270
ANEXO 9. DESCRIPTOR DEL MÓDULO PLANIFICACIÓN DE TRANSPORTE DE CARGA.....	272
ANEXO 10. DESCRIPTOR DEL MÓDULO LOGÍSTICA PORTUARIA.....	274
ANEXO 11. DESCRIPTOR DEL MÓDULO ELABORACIÓN DE INVESTIGACIONES DE MERCADOS GLOBALES.....	276
ANEXO 12. DESCRIPTOR DEL MÓDULO MANEJO DE OPERACIONES DEL COMERCIO GLOBAL.....	279
ANEXO 13. DESCRIPTOR DEL MÓDULO CONTRATACIÓN INTERNACIONAL.....	281
ANEXO 14. LISTAS DE ASISTENCIA DEL DÍA DE IMPLEMENTACIÓN.....	283

ÍNDICE DE FIGURAS.

Figura 1. Caso práctico 1.	148
Figura 2. Caso práctico 2.	149
Figura 3. Caso práctico 3.	150
Figura 4. Caso práctico 4.	151
Figura 5. Caso práctico 5.	152
Figura 6. Caso práctico 6.	153
Figura 7. Caso práctico 7.	154
Figura 8. Caso práctico 8.	155
Figura 9. Caso práctico 9.	156
Figura 10. Caso práctico 10.	157
Figura 11. Caso práctico 11.	158
Figura 12. Caso práctico 12.	159
Figura 13. Tarjeta de INCOTERMS.	160
Figura 14. Tarjeta de costos.	161
Figura 15. Tarjeta de documentos.	161
Figura 16. Tarjeta de modos de transporte.	162
Figura 17. Tarjeta de medios de pago.	163
Figura 18. Tarjeta de eventos.	163
Figura 19. Tablero de juego.	165
Figura 20. Tabla de costos.	166
Figura 21. Hoja de cálculo.	167
Figura 22. Peones.	167
Figura 23. Palillos.	167
Figura 24. Dados.	168
Figura 25. Entrega del caso.	168
Figura 26. Entrega del peón.	168
Figura 27. Entrega del set de tarjetas.	169

Figura 28. Entrega de la tabla de costos.	169
Figura 29. Entrega de la hoja de cálculo.	169
Figura 30. Datos en el tablero.	171
Figura 31. Casilla de costos.	172
Figura 32. Casilla de documentos.	172
Figura 33. Casilla de medios de pago.	173
Figura 34. Casilla de modos de transporte.	173
Figura 35. Casilla de eventos.	174
Figura 36. Fin del juego.....	174
Figura 37. Área de juego.....	175
Figura 38. Partes de la tarjeta INCOTERMS.	178
Figura 39. Partes de la tarjeta costos.	179
Figura 40. Partes de la tarjeta documentos.	180
Figura 41. Partes de la tarjeta modos de transporte.	181
Figura 42. Partes de la tarjeta medios de pago.	182
Figura 43. Partes de la tarjeta eventos.	183
Figura 44. Partes del caso práctico.	184
Figura 45. Partes del tablero de juego.....	185
Figura 46. Partes de la tabla de costos.	186
Figura 47. Hoja de cálculo.....	187
Figura 48. Peones.....	188
Figura 49. Datos.....	188
Figura 50. Fotografía del en el open house.	194
Figura 51. Fotografía en el conversatorio.	195
Figura 52. Fotografía de la visita experto al aula.	197
Figura 53. Fotografía de la ejecución del juego.	200
Figura 54. Gráfica de respuestas sobre los INCOTERMS.	202
Figura 55. Gráfica de respuestas sobre el uso de INCOTERMS.	203
Figura 56. Gráfica de respuestas sobre la actualización de los INCOTERMS.	204
Figura 57. Gráfica de respuestas sobre cómo se aplican los INCOTERMS.....	205

Figura 58. Gráfica de respuestas sobre el conocimiento de medios de transporte.	206
Figura 59. Gráfica de respuestas sobre el conocimiento de modos de transporte.	207
Figura 60. Gráfica de respuestas sobre INCOTERMS donde el seguro es obligatorio. ...	208
Figura 61. Gráfica de respuestas sobre la cantidad de INCOTERMS 2020.	209
Figura 62. Gráfica de respuestas sobre INCOTERMS marítimos.	210
Figura 63. Gráfica de respuestas sobre INCOTERMS polivalentes.	211
Figura 64. Gráfica de respuestas sobre los INCOTERMS.	212
Figura 65. Gráfica de respuestas sobre el uso de INCOTERMS.	213
Figura 66. Gráfica de respuestas sobre la actualización de los INCOTERMS.	214
Figura 67. Gráfica de respuestas sobre cómo se aplican los INCOTERMS.	215
Figura 68. Gráfica de respuestas sobre el conocimiento de medios de transporte.	216
Figura 69. Gráfica de respuestas sobre el conocimiento de modos de transporte.	217
Figura 70. Gráfica de respuestas sobre INCOTERMS donde el seguro es obligatorio. ...	218
Figura 71. Gráfica de respuestas sobre la cantidad de INCOTERMS 2020.	219
Figura 72. Gráfica de respuestas sobre INCOTERMS marítimos.	220
Figura 73. Gráfica de respuestas sobre INCOTERMS polivalentes.	221
Figura 74. Respuestas totales.	236
Figura 75. Respuestas por carrera.	237
Figura 76. Respuestas por género.	237
Figura 77. Resultados sobre el conocimiento de INCOTERMS.	238
Figura 78. Porcentaje de módulos mencionados.	240
Figura 79. Porcentaje de alumnos que han calculado en base a INCOTERMS.	241
Figura 80. Razones por las que no ha realizado el costeo de INCOTERMS.	241
Figura 81. Respuestas por género.	245
Figura 82. Respuestas por tipo de docente.	245
Figura 83. Resultados sobre la utilidad de estrategias metodológicas en la enseñanza.	246
Figura 84. Estrategias utilizadas para impartir el tema INCOTERMS.	246
Figura 85. Resultados sobre la existencia de recursos interactivos.	247
Figura 86. Resultados sobre el uso de ejercicios prácticos de INCOTERMS.	247

Figura 87. Resultados sobre los recursos que tienen los docentes para impartir los INCOTERMS.....	248
Figura 88: Malla curricular plan A Parte I.....	251
Figura 89: Malla curricular Plan A Parte II.	252
Figura 90: Malla curricular Plan B Diurna Parte I.....	253
Figura 91: Malla curricular Plan B Diurna Parte II.....	254
Figura 92: Malla curricular Plan B Nocturna Parte I.....	255
Figura 93: Malla curricular Plan B Nocturna Parte II.	256
Figura 94: Malla curricular semipresencial tradicional y articulado.	257
Figura 95: Malla curricular semipresencial tradicional y articulado.	258
Figura 96: Malla curricular semipresencial tradicional y articulado.	259
Figura 97: Malla curricular semipresencial sistema dual.....	260
Figura 98: Malla curricular semipresencial sistema dual.....	261
Figura 99: Malla curricular semipresencial sistema dual.....	262
Figura 100: Malla curricular semipresencial sistema dual.....	263
Figura 101: Diagrama de modalidad tradicional	264
Figura 102: Diagrama de modalidad articulada.	265
Figura 103: Diagrama de modalidad dual.....	266
Figura 104: Plan de sesión.....	267
Figura 105. Malla curricular de la carrera AOP.....	269
Figura 106. Descriptor de planificación de transporte de carga.	273
Figura 107. Descriptor de logística portuaria.	275
Figura 108. Descriptor de elaboración de investigaciones de mercados globales.	278
Figura 109. Descriptor de manejo de operaciones del comercio global.	280
Figura 110. Descriptor de contratación internacional.....	282
Figura 111. Lista de asistencia AOP2-01 hoja 1 de 2.....	283
Figura 112. Lista de asistencia AOP2-01 hoja 2 de 2.....	284
Figura 113. Lista de asistencia ILYAD3-01 hoja 1 de 2.	285
Figura 114. Lista de asistencia ILYAD3-01 hoja 2 de 2.	286
Figura 115. Lista de asistencia ILYAD3-02 hoja 1 de 3.	287

Figura 116. Lista de asistencia ILYAD3-02 hoja 2 de 3.	288
Figura 117. Lista de asistencia ILYAD3-02 hoja 3 de 3.	289
Figura 118. Lista de asistencia ILYAD3-03 hoja 1 de 3.	290
Figura 119. Lista de asistencia ILYAD3-03 hoja 2 de 3.	291
Figura 120. Lista de asistencia ILYAD3-03 hoja 3 de 3.	292

ÍNDICE DE TABLAS.

Tabla 1. Competencia de desarrollo técnico.....	48
Tabla 2. Competencia de desarrollo técnico.....	48
Tabla 3. Competencia de desarrollo académico aplicado.....	48
Tabla 4. Competencia de desarrollo técnico.....	49
Tabla 5. Competencia de desarrollo emprendedor.....	49
Tabla 6. Competencia de desarrollo técnico.....	50
Tabla 7. Competencia de desarrollo emprendedor.....	50
Tabla 8. Competencia de desarrollo académico aplicado.....	50
Tabla 9. Población de la Unidad de Análisis Estudiantes de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria.....	62
Tabla 10. Población de la unidad de análisis Docentes.....	63
Tabla 11. Población de la unidad de análisis, Coordinadora de las Carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y de Técnico en Administración y Operación Portuaria.....	63
Tabla 12. Población de la unidad de análisis Departamento de Supervisión de la Calidad MEGATEC.....	63
Tabla 13. Muestra de la unidad de análisis Estudiantes, de Segundo Año, Tercer Año, Cuarto Año, Quinto Año de Ingeniería en Logística y Aduanas.....	66
Tabla 14. Población de la unidad de Análisis Docentes.....	67
Tabla 15. Población de la unidad de análisis, Coordinadora de las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y de Técnico en Administración y Operación Portuaria.....	67
Tabla 16. Población de la unidad de análisis Departamento de Supervisión de la Calidad MEGATEC.....	68
Tabla 17. Muestras y población total conformada por las unidades de análisis.....	68
Tabla 18. Cuadro resumen de la población de la unidad de análisis docentes a utilizar...	69
Tabla 19. Cuadro resumen de la población de la unidad de análisis docentes a utilizar...	70
Tabla 20. Cuadro resumen de la población coordinadora de las carreras a utilizar.....	70
Tabla 21. Cuadro resumen de la población del departamento de supervisión de la calidad MEGATEC a utilizar.....	71

Tabla 22. Matriz FODA.....	135
Tabla 23. Matriz FODA de estrategias.....	137
Tabla 24. Plan de sesión 1.....	197
Tabla 25. Plan de sesión 2.....	199
Tabla 26. Plan de sesión 3.....	201
Tabla 27. Resultados sobre ¿Qué son los INCOTERMS?.....	203
Tabla 28. Resultados sobre el uso de INCOTERMS.....	204
Tabla 29. Resultados sobre la actualización de los INCOTERMS.....	205
Tabla 30. Resultados sobre cómo se aplican los INCOTERMS.....	206
Tabla 31. Resultados sobre el conocimiento de medios de transporte.....	206
Tabla 32. Resultados sobre el conocimiento de modos de transporte.....	207
Tabla 33. Resultados sobre INCOTERMS donde el seguro es obligatorio.....	208
Tabla 34. Resultados sobre la cantidad de INCOTERMS 2020.....	209
Tabla 35. Resultados sobre INCOTERMS marítimos.....	210
Tabla 36. Resultados sobre INCOTERMS polivalentes.....	211
Tabla 37. Resultados sobre ¿Qué son los INCOTERMS?.....	213
Tabla 38. Resultados sobre el uso de INCOTERMS.....	214
Tabla 39. Resultados sobre la actualización de los INCOTERMS.....	215
Tabla 40. Resultados sobre cómo se aplican los INCOTERMS.....	215
Tabla 41. Resultados sobre el conocimiento de medios de transporte.....	216
Tabla 42. Resultados sobre el conocimiento de modos de transporte.....	217
Tabla 43. Resultados sobre INCOTERMS donde el seguro es obligatorio.....	218
Tabla 44. Resultados sobre la cantidad de INCOTERMS 2020.....	219
Tabla 45. Resultados sobre INCOTERMS marítimos.....	220
Tabla 46. Resultados sobre INCOTERMS polivalentes.....	221
Tabla 47. Comparativa de resultados de la pregunta 1 entre el sondeo inicial y final.....	222
Tabla 48. Comparativa de resultados de la pregunta 2 entre el sondeo inicial y final.....	222
Tabla 49. Comparativa de resultados de la pregunta 3 entre el sondeo inicial y final.....	222
Tabla 50. Comparativa de resultados de la pregunta 4 entre el sondeo inicial y final.....	222
Tabla 51. Comparativa de resultados de la pregunta 5 entre el sondeo inicial y final.....	223

Tabla 52 Comparativa de resultados de la pregunta 6 entre el sondeo inicial y final.	223
Tabla 53. Comparativa de resultados de la pregunta 7 entre el sondeo inicial y final.	223
Tabla 54. Comparativa de resultados de la pregunta 8 entre el sondeo inicial y final.	223
Tabla 55. Comparativa de resultados de la pregunta 9 entre el sondeo inicial y final.	223
Tabla 56. Comparativa de resultados de la pregunta 10 entre el sondeo inicial y final. ..	223
Tabla 57. Conclusión general de los resultados obtenidos.....	224

RESUMEN

El proyecto está enfocado en el desarrollo de un juego educativo lúdico destinado a enseñar a los estudiantes sobre los Términos de Comercio Internacional. Los INCOTERMS son un conjunto de normas comerciales internacionales utilizadas en el comercio internacional que sirven para definir las responsabilidades y obligaciones de compradores y vendedores. El juego está dirigido a los estudiantes de las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración de Operaciones Portuaria con el fin que el aprendizaje del tema sea interactivo, atractivo y efectivo para los estudiantes.

La adopción de una estrategia lúdica para la institución ITCA FEPADE MEGATEC, La Unión representa una oportunidad para la mejora continua del proceso de aprendizaje ya que puede conducir a un mayor compromiso por parte de los estudiantes, una mejor retención de conocimientos y una experiencia de aprendizaje más enriquecedora a la misma vez se alinea con el lema de la institución "aprender haciendo".

El juego llamado Simulador de INCOTERMS consta de dos tableros, un tablero general, un tablero de costos, una hoja de cálculo, tarjetas de casos prácticos y tarjetas de costos, tarjetas de documentos, tarjetas de modos de transporte, tarjetas de medios de pagos, tarjetas de riesgos y además se añade un manual de actualización para cuando se requiera realizar algún cambio en cualquier accesorio del juego se deja instrucciones detalladas de cómo realizarlo.

Se espera que con la estrategia lúdica el proceso de enseñanza – aprendizaje sea más significativo, atractivo y fácil de comprender ya que los alumnos se involucran más, permanecen activos y motivados y esto potencia a que desarrollen sus habilidades.

INTRODUCCIÓN.

La presente investigación está enfocada en la creación de una estrategia metodológica interactiva y lúdica a través de la simulación de operaciones de comercio exterior para el desarrollo de competencias técnicas sobre el manejo de INCOTERMS en estudiantes de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas y el técnico en Administración y Operación Portuaria de ITCA FEPADE, regional La unión, en cual se pretende generar una estrategia metodológica que le sirva al docente para el impartir el tema de INCOTERMS ya que por ser términos que se encuentran en Ingles puede ser un tema que el estudiante le cueste comprender o la forma en que al estudiante se le esté impartiendo tema refleje una situación que suele ser común en muchos lugares de estudio debido a que cada estudiante tiene diversas maneras de aprender.

En el ámbito educativo, es fundamental fomentar el fortalecimiento de las competencias técnicas que los estudiantes van adquiriendo en el transcurso de los años de estudio, ya que la omisión de esto puede generar amenazas que puedan afectar el desarrollo y la calidad de la enseñanza, es por eso por lo que se ha llevado a cabo un estudio utilizando metodologías lúdicas de enseñanza para fomentar el aprendizaje de una forma diferencial y constante.

Se representa la ejecución de una estrategia lúdica denominada “Simulador de INCOTERMS” la cual consiste en un juego que simula una operación de comercio exterior donde los estudiantes deben trabajar en equipo asignándose roles para completar dicha operación, fomentando de esta manera el fortalecimiento de competencias técnicas relacionadas a los INCOTERMS de una manera entretenida donde el estudiante puede aprender jugando principalmente, a costear el precio de venta y un producto en base a los INCOTERMS e identificar la responsabilidades, riesgos y costos que asumen comprador y vendedor al utilizar los diferentes términos de comercio.

Además, se realiza un análisis de la ejecución de juego, donde a partir de los resultados obtenidos se muestra a través de una comparación inicial y final del conocimiento de los estudiantes como el juego promueve y fortalece sus competencias de una manera altamente positiva, mostrando así que funcionalidad y efectividad que dicha estrategia ha sido capaz de alcanzar, convirtiéndose de esta manera en un material de apoyo de calidad para el uso en el desarrollo de la temática de INCOTERMS en las clases.

Capítulo I:

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Los recursos lúdicos e interactivos permiten el desarrollo de los temas de forma dinámica y divertida, este tipo de recursos tiene como fin, el aumento de la participación de los estudiantes y atraer la atención e interés de estos por el contenido que se desarrolla. En este marco, “la interacción en un ambiente tradicional representa uno de los medios más significativos de la información, convirtiéndose en una variable fundamental en la vida dentro del aula, en este contexto la interacción de los estudiantes puede ser entendida como las modalidades diferentes que adopta la cooperación entre compañeros de clase”¹.

En la Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión, se trabaja bajo la metodología de aprender haciendo, lo que significa que los estudiantes aprenden experimentando y participando de forma activa. Sin embargo, al centrarse en las carreras de “Ingeniería en Logística y Aduanas” y “Técnico en Administración y Operación Portuaria” uno de los temas más importantes es el de los INCOTERMS dentro del comercio global, siendo este un tema que se trata en “Ingeniería en Logística y Aduanas” en los módulos: “Planificación de Transporte de Carga”, “Manejo de Logística Portuaria”, “Elaboración de Investigaciones de Mercados Globales”, “Manejo de Operaciones del Comercio Global”, “Contratación Internacional” e inclusive de manera indirecta en el módulo de “Valoración Aduanera” y en “Técnico en Administración y Operación Portuaria” en el módulo de “Gestión de Transporte de Carga” (Ver Anexo 2. Malla curricular y plan de estudio).

Tomando en consideración lo anterior, se observa la relevancia que tiene para los estudiantes de ambas carreras. Sin embargo, es en este tema donde se puede ver que existe una falta de recursos metodológicos lúdicos e interactivos que promuevan el aprender haciendo, puesto que un prediagnóstico elaborado por el equipo investigador utilizando como instrumento la encuesta (Ver Anexo 1. Prediagnóstico), muestra que los estudiantes en su mayoría mencionan únicamente dos materias donde han tratado el tema de los INCOTERMS y aparte de esto, mencionan haberlo tratado únicamente de forma teórica y poco práctica, siendo la constante presentaciones en diapositivas de Microsoft PowerPoint con bastante teoría.

¹ Muñoz Andrade, E. L. y Muñoz Arteaga, J. (s.f.) *Interactividad en ambientes virtuales de aprendizaje: Características* [Archivo PDF]. <https://www.unpa.edu.mx/>

Es debido a la importancia que el tema INCOTERMS tiene dentro de las operaciones globales, que la falta de los recursos lúdicos e interactivos son una problemática que debe ser resuelta, puesto que dichas operaciones tienen un amplio grado de coberturas en la práctica, siendo que la base fundamental de responsabilidades y riesgos que tienen las partes involucradas en estas operaciones, dependen completamente de los INCOTERMS, cosa que es importante que los estudiantes manejen no solo teóricamente sino de forma práctica, para tener las competencias técnicas para el actuar ante cualquier situación relacionada a estas operaciones globales.

1.1. ENUNCIADO DEL PROBLEMA.

¿Qué estrategia implementar para motivar y reforzar el aprendizaje de los estudiantes de las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria de la Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión, específicamente en el área del comercio internacional?

1.2. ESTADO DEL ARTE.

Internacional.

Tema: Estrategias didácticas de enseñanza y aprendizaje desde una perspectiva interactiva.

Autores:

- José Francisco Gutiérrez Delgado.
- Jacob Gómez Contreras.
- Carlos Gutiérrez Ríos.

Institución: Escuela Normal De Santa Ana Zicaticoyan México.

Síntesis: se presentan las estrategias didácticas de enseñanza con un enfoque interactivo y lúdico que ayuden a mejorar la enseñanza, aprendizaje y evaluación y propiciar en la práctica docente la reflexión interactiva y la innovación de la enseñanza. Metodológicamente es una experiencia con enfoque cualitativo derivada de la práctica pedagógica con los docentes en formación en la Escuela Normal y de procesos de actualización con maestros en servicio.

Año: 2019

Palabras Claves: Práctica docente, estrategias didácticas, enseñanza, aprendizaje, evaluación.²

² Delgado, J. G., Contreras, F., Ríos, C., & Zicaticoyan, E. N. D. S. A. (2018). Estrategias didácticas de enseñanza y aprendizaje desde una perspectiva interactiva. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689-1699. <http://www.conisen>.

Tema: Estrategias metodológicas interactivas para la enseñanza y aprendizaje en la educación superior.

Autores:

- María de los Ángeles Bonilla
- Jonathan Patricio Cárdenas Benavides.
- Florcita Janeth Arellano Espinoza.
- Danny Fernando Pérez Castillo.

Institución: Universidad Estatal de Bolívar

Síntesis: analizar una revisión bibliográfica documental de las estrategias metodológicas interactivas más aplicada y sugerida a la educación superior con un enfoque cualitativo documental para mejorar la enseñanza y aprendizaje de manera más dinámica que se ejecuten en el proceso de interacción docentes y alumnos para crear ambientes de enseñanza y aprendizaje más significativos en ámbito educativo.

Año: 2020

Palabras claves: Estrategias metodológicas, interactivas, refuerzo, competencias.³

³ Bonilla, M. de los Á., Benavides, J. P. C., Espinoza, F. J. A., Castillo, D. F. P., Bonilla, M. de los Á., Benavides, J. P. C., Espinoza, F. J. A., & Castillo, D. F. P. (2020). Estrategias metodológicas interactivas para la enseñanza y aprendizaje en la educación superior. *Revista Científica UISRAEL*, 7(3), 25–36. <https://doi.org/10>

Nacional.

Temas: Fundamentos de la Educación Tecnológica.

Autores:

- **Ministra de Educación**
Darlyn Xiomara Meza Lara.
- **Viceministro de Educación**
José Luis Guzmán Martell.
- **Viceministro de Tecnología Educativa**
Carlos Benjamín Orozco.
- **Directora General de Educación**
Carolina Ramírez.
- **Director Nacional de Educación Técnica y Tecnológica**
Luis Carlos Costa Castro.
- **Gerente de Educación Media Técnico**
Hugo Armando Ruiz Pérez.

Institución: Ministerio de Educación.

Síntesis: es un documento pedagógico que constituye la base de la implementación del programa MEGATEC donde se describe antecedentes, descripción del programa, estructura formativa en el programa MEGATEC, modelo curricular, itinerarios de formación en el programa MEGATEC, planes y programas de estudios, estrategias de apoyo, implicaciones para la implementación, sistema de evaluación y certificación de competencias; el cual sirve como apoyo actual para toda la red de sede MEGATEC como La unión, Zacatecoluca, Sonsonate, Cabañas, Chalatenango.

Año: (s.f.)

Palabras Claves: Enfoque, Competencias metodológicas, carreras articuladas.⁴

⁴ Lara. M. D. X., Martel. G. L.J., Orozco. C. B., Ramírez. C. Castro. L. C. C., Pérez. R. H. A. (s.f.) *Fundamentos de la Educación Tecnológica*. <https://www.mined.gob.sv/descargas/>.

Tema: Metodología por competencia: implicaciones para la formación del técnico en gestión y desarrollo turístico, MEGATEC, cabañas.

Autores:

- Máster en Asesoría Educativa

Vilma Marín Flores

- Profesora en inglés para tercer ciclo de Educación básica y media

Adriana Pocasangre Osorio.

Institución: Universidad Católica de El Salvador

Síntesis: La metodología por competencia es para abordar en qué medida se aplican estrategias metodológicas basadas en el modelo educativo por competencias, en el Técnico en Gestión y Desarrollo Turístico, sede MEGATEC, Cabañas con el fin de terminar que componente son utilizado por los docentes en el desarrollo de eje temáticos, y de qué manera se puede desarrollar más estrategias que permitan desarrollar características del pensamiento, de comunicación y de experiencias conocidas.

Año: marzo 2013

Palabras claves: Competencias, habilidades, conocimientos, actitudes, estrategias metodológicas.⁵

⁵ Flores, V. M., & Pocasangre Osorio, A. (2013). *Metodología por competencia: implicaciones para la formación del técnico en gestión y desarrollo turístico, MEGATEC, cabañas.* Vol.2 (14), (<https://diy.ps.catolica.edu>).

Tema: Diseño e implementación de estrategias para el fortalecimiento de la formación educativa en la especialidad en logística y aduanas de las instituciones de educación media del nodo MEGATEC la unión durante el periodo de pandemia covid-19 de septiembre noviembre del 2021.

Autores:

- Ing. William Alexander Fuente Rodriguez.
- Ing. Kevin Alexander Gómez Hernández.
- Inga. Fátima Esmeralda Perla Escobar.
- Inga. Emely Vanessa Umaña Ventura.

Institución: Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión.

Síntesis: el diseño e implementación de estrategias para el fortalecimiento de la formación educativa, hace énfasis sobre el motivo de la deserción escolar en la educación media del nodo MEGATEC y el desarrollo de estrategias para erradicar la deserción de estudiantes adscrito, a raíz de la pandemia (COVID-19) e identificar las estrategias que permitan fortalecer los módulos técnicos de los estudiantes de especialidad de Logística y aduanas de segundo y tercero año de bachillerato y determinar estrategias promocionales que permitan conocer los beneficios de estudiar la carrera, y definir estrategias motivacionales que despierten el interés de los estudiantes de los institutos articulados.

Año: diciembre 2021

Palabras claves: Estrategias, articulados.⁶

⁶ Rodríguez. F. W. A., Hernández. G. K. A., Escobar. P. F.E., Ventura. U. E.V. (diciembre 2021). Diseño e implementación de estrategias para el fortalecimiento de la formación educativa en la especialidad en logística y aduanas de las instituciones de educación media del nodo MEGATEC la unión durante el periodo de pandemia covid-19 de septiembre noviembre del 2021.

1.3. JUSTIFICACIÓN.

Las estrategias lúdicas son actividades que incluyen juegos dinámicos de grupo, dramas, juegos de mesa, etc., estas herramientas son utilizados por los docentes para reforzar los aprendizajes, conocimientos y competencias de los alumnos dentro o fuera del aula, básicamente es aprender jugando lo cual se apega al lema de la institución "Aprender haciendo"

La elaboración de un Simulador de INCOTERMS surge con la necesidad de contribuir a la Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión, con una herramienta lúdica para beneficiar el proceso de aprendizaje de los estudiantes de las carreras de "Ingeniería en Logística y Aduanas" y "Técnico en Administración y Operación Portuaria".

El Simulador de INCOTERMS es el juego donde se desarrollan los INCOTERMS mediante casos prácticos y realizar el cálculo con gastos apegados a la realidad para que los alumnos tengan noción de los costos y cantidades que están involucradas en una operación de comercio exterior.

El Simulador de INCOTERMS será de apoyo para reforzar el aprendizaje de los estudiantes para facilitar el logro de los objetivos propuestos, despertar el interés de los estudiantes, practicar trabajo en equipo, análisis crítico, etc.

A través del Simulador de INCOTERMS los docentes cuentan una opción más a desarrollar en la clase respecto al tema de INCOTERMS de esa forma sumando y/o reforzando a las competencias técnicas que los estudiantes deben adquirir.

1.4. OBJETIVOS.

1.4.1. OBJETIVO GENERAL.

Diseñar una estrategia lúdica que permita simular el proceso de compraventa Internacional, a través de un simulador de INCOTERMS con la finalidad de desarrollar y reforzar las competencias del área técnicas de las carreras “Ingeniería en Logística y Aduanas” y “Técnico en Administración y Operación Portuaria de la escuela especializada ITCA FEPADE, regional La Unión.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Realizar un diagnóstico de las competencias técnicas que han adquirido los estudiantes de las carreras de “Ingeniería en Logística y Aduanas” y “Técnico en Administración y Operación Portuaria” acerca de los INCOTERMS, mediante una matriz FODA.
- Plantear los casos de aplicación para el simulador de INCOTERMS que serán de apoyo para que los estudiantes desarrollen y refuercen su conocimiento en el proceso de una operación de comercio exterior.
- Elaborar prototipo que contenga tableros, tarjetas para jugar, casos prácticos, dados y peones con el propósito que se puedan aplicar los INCOTERMS en el comercio exterior.
- Crear formulario físico y digital de la hoja de cálculo para el registro de costos de INCOTERMS que se generan de la operación de comercio exterior en base Simulador de INCOTERMS con la finalidad que el estudiante detalle los gastos de cada caso práctico.
- Ejecutar el simulador de INCOTERMS a través de los casos prácticos para reforzar las competencias técnicas de una manera más dinámica con los estudiantes de “Ingeniería en Logística y Aduanas” y “Técnico en Administración y Operación Portuaria” de la Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión.
- Valorar los resultados obtenidos de la ejecución practica para determinar si el estudiante comprendió que son INCOTERMS cuál es su importancia, como se aplican en el proceso de una operación de comercio exterior en base al simulador de INCOTERMS.

- Crear un manual de actualización del simulador de INCOTERMS para que se refleje los pasos a seguir de como elaborar cada una de las tarjetas, casos de aplicación, tableros, con la finalidad que se pueda modificar por algún cambio que realice la Cámara de Comercio Internacional a cerca de los INCOTERMS 2020.

Capítulo II:

ALCANCES Y LIMITACIONES.

2. ALCANCES Y LIMITACIONES.

2.1. ALCANCES.

- La investigación se centra en los estudiantes de las entradas “A” y “B” y docentes de educación superior de la carrera de “Ingeniería en Logística y Aduanas” y “Técnico en Administración y Operación Portuaria”, exclusivamente para quienes cursen e imparten los módulos donde se involucre el comercio exterior en temas de INCOTERMS a partir del 1 año de estudio en la Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión. Excluyendo a los 3 primeros años de bachillerato que forma parte de la entrada “A” de la Ingeniería en Logística y Aduanas.
- Identificar los principales factores y recursos en los que se desarrollan las competencias técnicas en los módulos de comercio exterior impartidos en la carrera de “Ingeniería en Logística y Aduanas” y “Técnico en Administración y Operación Portuaria” de la Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión, a través de un análisis FODA.
- Diseñar tableros para la simulación de INCOTERMS mediante la designación de roles y determinación de gastos según INCOTERMS para establecer las partes que componen el simulador.
- Formular casos prácticos a los estudiantes de la carrera de “Ingeniería en Logística y Aduanas” y “Técnico en Administración y Operación Portuaria” de la Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión, utilizando gastos reales que se dan en las operaciones del comercio exterior.
- Que los estudiantes de la carrera de “Ingeniería en Logística y Aduanas” y “Técnico en Administración y Operación Portuaria” de la Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión, aprendan a registrar y calcular los gastos de una operación internacional de manera manual y electrónico.
- Reforzar los conocimientos y aptitudes por medio de la estrategia lúdica e interactiva para el desarrollo de los módulos de comercio exterior de la carrera de “Ingeniería en Logística y Aduanas” y “Técnico en Administración y Operación Portuaria” de la Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión.
- Determinar si se logró el reforzar el conocimiento a través de la estrategia interactiva y lúdica propuesta para lograr el desarrollo de las competencias técnicas.

- Que el simulador de INCOTERMS pueda mantenerse actualizado y vigente por medio del instructivo de actualización, frente posibles modificaciones en cuanto a sus componentes, generando que el simulador de INCOTERMS conforme vaya su tiempo de implementación sea eficiente y eficaz y no quede obsoleto.
- Este proyecto de innovación no se limita en identificar o diseñar estrategias para el aprendizaje, sino en poner en práctica la estrategia lúdica e interactiva para poder lograr el objetivo de enseñar de manera efectiva cada uno de los módulos de comercio exterior y comprender el tema de los INCOTERMS con mayor facilidad para los estudiantes de la carrera de “Ingeniería en Logística y Aduanas” y “Técnico en Administración y Operación Portuaria” de la Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión.

2.2. LIMITACIONES.

- El Proyecto de innovación se centra únicamente en la simulación mediante una estrategia lúdica en la que se efectúa el proceso del cálculo de INCOTERMS en las operaciones de comercio exterior.
- El modelo de simulación de INCOTERMS se limita a un número determinado de participantes para el desarrollo del simulador en cada sesión de aprendizaje, pudiendo jugar un máximo de 5 participantes por grupo, cumpliendo así en los grupos que cada jugador desempeñe cada uno de los cinco roles establecidos en el juego, de los cuales se encuentran el gerente, el intermediario, el comprador, el vendedor y contador y así poder realizarse de 2 a 6 grupos la partida de juego.

2.3. HIPÓTESIS.

Las hipótesis son las guías de una investigación o estudio. Las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado. Se derivan de la teoría existente y deben formularse a manera de proposiciones. De hecho, son respuestas provisionales a las preguntas de investigación⁷.

La presente investigación tiene un enfoque cualitativo y es por la naturaleza de este tipo de enfoque que el uso de hipótesis no es necesario. Además, esta investigación es de tipo descriptiva por lo que por su naturaleza el uso de hipótesis es opcional o queda ligado al enfoque de esta. Es por ello, que la presente investigación no cuenta en su desarrollo con la formulación de una hipótesis.

⁷ *Baptista Lucio, P., Fernández Collado, C., & Hernández Sampieri, R. (2014). Metodología de la investigación (P. Baptista Lucio, Ed.). McGraw-Hill Education. <https://www.uca.ac.cr/>*

Capítulo III:

MARCO TEÓRICO.

3. MARCO TEÓRICO.

3.1. COMERCIO EXTERIOR.

3.1.1. ¿QUÉ ES COMERCIO EXTERIOR? ⁸

El comercio exterior o comercio internacional se refiere al intercambio de bienes y servicios entre diferentes países de economías abiertas a través de la compraventa, sea esta bajo una misma divisa o entre diferentes adaptadas al cambio.

3.1.2. CARACTERÍSTICAS.

- Intercambio de distintos bienes y servicios.
- Regulaciones y medidas necesarias.
- Incentivar la producción de un país.
- Ampliar ofertas en el mercado internacional.
- Las Aduanas se encargan de controlar la entrada y salida de bienes en la frontera, así como de la aplicación de impuestos o tasas que están impuestos por la ley. Además, este organismo público verifica el cumplimiento de las normativas.

3.1.3. TIPOS DE COMERCIO EXTERIOR.

Tradicional

- **Exportación:** consiste en la venta de servicios o bienes fuera de las fronteras de un país hacia cualquier otro lugar del mundo. Además, la exportación puede ser directa o indirecta.
 - ✚ **Exportación directa:** Se realiza entre el país exportador y el destinatario, sin intermediarios, y suele ser la más común en los negocios europeos además de darse en las grandes empresas.
 - ✚ **Exportación indirecta:** Consiste en facilitar la mercancía a un intermediario que sea buen conocedor del comercio internacional, siendo este el que asume los gastos de distribución y los posibles riesgos que puedan surgir en las operaciones que se lleven a cabo, siendo la más recomendada para medianas y pequeñas empresas.

⁸ (s.f.) CESCE, ¿Que es Comercio Exterior? <https://www.cesce.es/es/glosario/comercio-exterior>

- **Importación:** al contrario que la exportación, consiste en la compra de servicios o bienes a países extranjeros, con la finalidad de usarlos o consumirlos e incluso para su elaboración a posteriori. También, puede ser directa o indirecta.
- ✚ **Importación directa:** Se realiza directamente entre el país importador y el consumidor, a modo proveedor, con la ventaja de que las empresas disponen de un flujo constante de material.
- ✚ **Importación indirecta:** Al contrario que la directa, en este caso, es una empresa la que se encarga o hace de intermediaria en realizar las compras de los bienes a la empresa importadora, asumiendo los riesgos y costes de distribución.
- ✚ **Comercio de tránsito:** Se realiza a través de un tercer país que actúa como intermediario, el cual se encarga de la mediación entre la oferta y la demanda entre los otros dos países.

Formas especiales.

Estas formas de comercio internacional o exterior destacan por su carácter jurídico, entre ellas se encuentran:

- **Franquicia:** Existe un franquiciador que, a cambio de una remuneración, permite al franquiciado montar un negocio bajo el nombre de su marca por cuenta propia.
- **Cooperaciones:** Consiste en el acuerdo entre empresas independientes para llevar a cabo actividades internacionales o de gran envergadura.
- **Inversiones internacionales directas:** La finalidad es facilitar capital y recursos a otros países en regiones extranjeras, generando relaciones económicas a largo plazo.
- **Fabricación bajo licencia:** El fin de este modelo es otorgar la licencia de los productos o servicios de tu empresa hacia otras para extender la comercialización. Por regla general, suele utilizarse cuando no hay recursos suficientes para invertir en países extranjeros.
- **Inversiones internacionales directas:** Inversiones realizadas directamente en una región extranjera para establecer nuevas relaciones entre países que ayuden al capital y a los recursos.

3.1.4. MODELOS DE COMERCIO EXTERIOR

Además de las formas de comercio internacional mencionadas anteriormente, existen otros modelos que son capaces de medir y darle sentido a los flujos del comercio durante un determinado periodo de tiempo, aportando datos que determinen cómo su variación afecta a los flujos comerciales en general.

- **Modelo de ventaja absoluta de Adam Smith:** Este modelo defiende que la regulación del comercio internacional vaya ligada a la oferta y a la demanda, donde la producción se realizará en los países donde su mano de obra sea más baja para después realizar la exportación al país de comercialización.
- **Teoría de la ventaja de David Ricardo:** Esta propuesta mejora la teoría de Adam Smith, donde destacan los costos relativos en comparación con los otros países, haciendo que el país productor se especialice convirtiéndolo en un país más eficiente en este sentido y en comparación con el resto.
- **Modelo Heckscher Ohlin:** Este modelo se basa en el de David Ricardo y promueve que el país debe especializarse en la producción en el que, el factor de abundancia de materia o bien y servicio del país cobra protagonismo.
- **Modelo de gravedad del comercio:** Este modelo establece que el comercio entre dos países debe ser proporcional al tamaño económico de estos, donde el PIB es un factor primordial, así como la distancia entre ellos.

3.1.5. ICC INTERNACIONAL

La Cámara de Comercio Internacional o ICC (por su sigla en inglés), creada en 1919, es una organización mundial empresarial única, que agrupa a más de 140 mil miembros, compañías y asociaciones con presencia en más de 130 países, cuya misión central es promover la libre empresa y las inversiones como las formas más efectivas para crear riqueza y mejorar los niveles de vida.

La ICC es líder mundial en el diseño de lineamientos, reglas voluntarias, estándares y códigos de conducta para el comercio internacional.⁹

⁹ (s.f.) ICC Costa Rica, ICC INTERNACIONAL, <https://www.icccostarica.com/icc-internacional>

3.1.6. LOS COMIENZOS DE LOS INCOTERMS.¹⁰

Aunque los orígenes del INCOTERM FOB, el primero en ser creado, se remontan a más de 200 años atrás, los INCOTERMS como tal fueron creados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) en el año 1936.

Desde entonces, la comunidad del transporte internacional ha sido testigo de múltiples cambios y nuevas ediciones de los INCOTERMS como las de 1953, 1967 y 1976. Pero durante los últimos 50 años, estas revisiones han tenido lugar periódicamente cada diez años, haciéndose efectivas a principios de cada década y dando lugar a los INCOTERMS 1980, 1990, 2000 y 2010.

Los INCOTERMS han vivido ya 8 revisiones y, aunque en un principio su aplicación se limitaba a tan sólo 13 países, hoy son utilizados en más de 140 países y pueden ser consultados en 31 lenguas diferentes.

1812: se comienza a usar el término FOB en las Cortes Británicas.

1895: pasan 83 años hasta que se crea el segundo INCOTERM, el INCOTERM CIF, por la expansión del comercio internacional.

1936: nacen los INCOTERMS tal. La ICC publica la primera versión con 6 INCOTERMS y una serie de reglas para su interpretación. Es la 1º vez en la historia que se hace un esfuerzo global para estandarizar las prácticas de comercio internacional.

1953: la primera revisión de los INCOTERMS llega tras la guerra mundial. El transporte ferroviario estaba creciendo y se incorporan tres nuevos INCOTERMS para el transporte no marítimo: Free on Rail, Free on Truck, Delivered Costs Paid. También se añade el INCOTERM EXW.

1976: se introduce el INCOTERM FOB Airport (Free on Board Airport) para evitar la confusión en la interpretación del INCOTERM FOB en el medio aéreo.

1980: con la proliferación del tráfico de mercancías en contenedores se añaden dos nuevos INCOTERMS, FRC que luego se denominó FCA y FCI que hoy se conoce como CIP.

¹⁰ (16 octubre 2018) Icontainers, La historia de los incoterms - infografía, <https://www.icontainers.com/es/2018/10/16/la-historia-de-los-incoterms/>

1990: la edición de 1953 es revisada por completo para adaptarse a los cambios en el transporte intermodal. Se añaden cambios para adaptarse al creciente uso del intercambio electrónico de datos (EDI).

2000: se simplifica el formato para que sean más fáciles de usar y se distribuye mejor la distribución de las responsabilidades durante el despacho de aduanas.

2010: se eliminan 4 INCOTERMS (DAF, DES, DEQ, DDU) y se crean dos nuevos, DAT y DAP. El número queda establecido en 11. Se añaden modificaciones que obligan a comprador y a vendedor a cooperar en el intercambio de información como medida de seguridad.

3.1.7. ¿QUÉ SON LOS INCOTERMS?

Los INCOTERMS son una serie de normas aceptadas y reconocimiento internacional que establecen los derechos y obligaciones de comprador y vendedor en los intercambios comerciales que indican las condiciones de VENTA. Desde su creación los INCOTERMS se revisan periódicamente para adaptarse a realidad del momento y a los cambios que experimenta el comercio internacional.¹¹

3.1.8. INCOTERMS 2020.

EXW Ex Works/ En fábrica

- El vendedor/exportador pone la mercancía a disposición del comprador en sus propios almacenes, únicamente se ocupa del embalaje de esta.
- El comprador/importador, por tanto, es quien asume todos los gastos y responsabilidades desde que la mercancía cruza almacén, antes de cargarla. El seguro no es obligatorio, pero de contratarse lo asumiría el comprador ya que es quién asume el riesgo.

Este INCOTERM no debe utilizarse si el vendedor entrega la mercancía en otro lugar que no sean sus instalaciones.

FCA Free Carrier/ Libre transportista

- El vendedor entrega la mercancía en un punto acordado y asume costes y riesgos hasta la entrega de la mercancía en ese punto convenido, incluidos los costes del

¹¹ TIBA, INCOTERMS 2020, <https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020/>

despacho de exportación. Así las cosas, el vendedor se ocupa del transporte interior y de las gestiones aduaneras de exportación, excepto si el lugar designado son las instalaciones del vendedor (FCA almacén), en cuyo caso la mercancía se entrega en dicho punto cargada en los medios de transporte dispuestos por el comprador asumiendo el coste el comprador.

- El comprador asume los gastos desde la carga a bordo hasta la descarga, incluido el seguro si se contratara por ser quién asume el riesgo cuando se carga la mercancía en el primer medio de transporte.

FAS Free Alongside Ship/ Libre al costado del buque

- El vendedor entrega la mercancía en el muelle de carga del puerto de origen y asume los gastos hasta la entrega, así como los trámites aduaneros de exportación.
- El comprador gestiona la carga a bordo, estiba, flete y demás gastos hasta entrega en destino, incluido el despacho de importación y el seguro si se contratara ya que no es obligatorio. Además, asume los riesgos una vez la mercancía está en el muelle de carga antes de cargarse en el buque.

Este INCOTERM solo es válido para el transporte marítimo y se emplea generalmente para mercancías especiales que tienen unas necesidades de carga particulares, no es habitual para carga paletizada o contenedores.

FOB Free On Board/ Libre a bordo

- El vendedor asume los gastos hasta la subida a bordo de la mercancía, momento en el que transmite también los riesgos, así como el despacho de exportación y gastos en origen. También se encarga de contratar el transporte si bien este corre por cuenta del comprador.
- El comprador se encarga de los costes del flete, descarga, trámites de importación y entrega en destino, así como del seguro si lo quisiera contratar. La transmisión de riesgos tiene lugar cuando la mercancía está a bordo.

Este INCOTERM solo se utiliza para transporte marítimo y no debe emplearse para mercancías en contenedores ya que la responsabilidad se transmite cuando la mercancía se carga a bordo del buque (la mercancía está físicamente tocando el suelo del buque), pero los contenedores no se cargan en cuanto llegan a la terminal, por tanto, si la mercancía

sufriera algún daño mientras está en el contenedor sería muy difícil establecer cuando sucedió.

CFR Cost and Freight/ Coste y flete

- El vendedor se hace cargo de todos los costes hasta que la mercancía llega al puerto de destino, incluido el despacho de exportación, los gastos en origen, el flete y generalmente los gastos de descarga.
- El comprador se ocupa de los trámites de la importación y el transporte hasta el destino. También asume el riesgo en el momento en que la mercancía está a bordo, por lo que, aunque no es obligatorio, suele contratar seguro.

Este INCOTERM solo se emplea en transporte marítimo.

CIF Cost, Insurance and Freight/ Coste, seguro y flete

- El vendedor asume como en CFR todos los gastos hasta la llegada al puerto de destino incluyendo despacho de exportación, gastos en origen, flete y generalmente descarga, pero además originariamente debe contratar un seguro, aunque el riesgo se transfiera al comprador una vez la mercancía esté cargada a bordo.
- El comprador es quien asume los gastos de importación y el transporte hasta destino.

CPT Carriage Paid To/ Transporte pagado hasta

- El vendedor asume los gastos hasta la entrega de la mercancía en el lugar convenido, es decir, se encarga de todos los gastos en origen, el despacho de exportación el transporte principal y generalmente, gastos en destino.
- El comprador asume los trámites de importación, el seguro si lo contratara, ya que no es obligatorio. El riesgo pasa al comprador una vez se carga la mercancía al primer medio de transporte contratado por el vendedor.

Este INCOTERM es válido para cualquier medio de transporte.

CIP Carriage and Insurance Paid/ Transporte y seguro pagados hasta

- El vendedor corre con los gastos hasta la entrega en el lugar convenido en destino, es decir, los gastos en origen, despacho de exportación, flete y, además, el seguro, que es obligatorio.

- El importador se encarga de los trámites de importación y la entrega a destino y asume el riesgo cuando se carga la mercancía en el primer medio de transporte.

DPU Delivered at place Unloaded/ Entregada en lugar descargada

- El vendedor asume los costes y riesgos originados en origen, embalaje, carga, despacho de exportación, flete, descarga en destino y entrega en el punto acordado.
- El comprador asume los tramites del despacho de importación.

DAP Delivered At Place/ Entregado en un punto

- El vendedor asume todos los gastos y riesgos de la operación salvo el despacho de importación y descarga en destino, es decir todos los gastos en origen, flete y transporte interior.
- El comprador únicamente debe ocuparse del despacho de importación y de la descarga.

Este INCOTERM es válido para todos los medios de transporte, el seguro no es obligatorio, pero si se contratará los gastos los asumirá el vendedor.

DDP Delivered Duty Paid/ Entregado con derechos pagados

- El vendedor asume todos los gastos y riesgos desde el embalaje y verificación en sus almacenes hasta la entrega en el destino final, incluidos los despachos de exportación e importación, flete y seguro si se contratara.
- El comprador solo debe recibir la mercancía y generalmente descargarla, aunque puede ocuparse también el vendedor.

Este INCOTERM es justo el opuesto a EXW, el vendedor asume todos los gastos y riesgos.

3.1.9. ¿CUÁL ES EL PAPEL DE LOS INCOTERMS EN EL MERCADO INTERNACIONAL?

Los INCOTERMS tienen la función de facilitar las gestiones de las operaciones internacionales, delimitar de modo claro las obligaciones destinadas a las partes que actúan en la operación (exportador, importador, agente aduanero) y establecer reglas y conceptos internacionales para facilitar la interpretación de los términos comerciales utilizados.

Los INCOTERMS regulan los principales problemas que surgen en las operaciones internacionales:

1. La entrega del producto.
2. Transferencias de riesgos.
3. Distribución de los gastos.
4. Trámites documentales.

En resumen, los INCOTERMS nos dejan claro las responsabilidades del exportador y del comprador respecto a:

- Alcance del precio.
- Transferencias, riesgos y gastos en la transacción para el cliente y para el comprador.
- Los procedimientos aduaneros.
- Los documentos tramitados por cada componente de las operaciones y quién debe cubrir los costes.

Los INCOTERMS actúan en la organización de las transacciones internacionales, siendo fundamental para que tales operaciones sean satisfactorias para las partes implicadas.¹²

3.1.10. ¿QUÉ ES FLETE?

El flete es el costo que pagar por el desplazamiento de una carga en un medio de transporte. Asimismo, el flete también puede ser definido como el costo de alquiler del medio de transporte para el traslado de productos. Es decir, es el precio del servicio que presta el transportista.¹³

Tipos de fletes.

El transporte internacional por excelencia es el transporte marítimo. Por tanto, los contratos de fletes se encuentran estandarizados. Algunos de los contratos de fletes en este sistema de transporte son los siguientes:

- Liner term: Este flete incluye los costos de todas las fases del transporte marítimo. Desde la carga, estiba, transporte, desestiba y descarga en el puerto de embarque y en el puerto de destino.

¹² (10 julio 2017) *ertransit*, *Los Incoterms y su importancia en el mercado internacional*, <https://ertransit.com/los-incoterms-importancia-mercado-internacional/>

¹³ *ECONOMIPEDIA*, *Fletes*, <https://economipedia.com/definiciones/flete.html>

- Free In: Este flete comprende el transporte, desestiba y descarga en el puerto de destino. El proveedor se encarga de los costos de carga y estiba en el puerto de embarque.
- Free Out: Comprende la carga en el puerto de embarque, estiba y transporte. El comprador asume la desestiba y descarga en el puerto de destino.
- Free In Out Stowed: Este contrato solo incluye el costo del transporte. Lo que libera de todos los riesgos de manipulación por parte del porteador. Los otros se dividen de acuerdo con el trato entre comprador y vendedor.
- Free In Line Out: El transportista se encarga de la estiba, transporte, desestiba y descarga. Es decir, la tarifa de este contrato no incluye los gastos por la carga.
- Line In Free Out: Comprende todos los costos excepto el costo por la descarga de la mercancía.

3.1.11. ¿QUÉ ES SEGURO DE MERCANCÍAS?

Es un seguro que tiene como objeto amparar los riesgos inherentes al traslado de mercancías de las empresas generadoras de carga de importación, exportación, nacional y urbana en los trayectos asegurados por vía aérea, marítima, fluvial, férrea, terrestre o cualquiera de sus combinaciones. Es importante un Seguro de mercancías porque Cubre riesgos como pérdidas o daños materiales que sufra la carga causados por incendios, rayos, explosiones, caída del avión, encalladura, volcadura, colisión, descarrilamiento, hundimiento, rotura de puentes y maniobras de carga y descarga.¹⁴

¿Quiénes contratan una Póliza de Seguro Específica de Transporte de Mercancías?

- Generadores de carga.
- Transportadores de carga.
- Empresas de logística.
- Transportistas.
- Importadores.
- Exportadores.

¹⁴ CHUBB, ¿Que es el Seguro de Transporte de Mercancías?, <https://www.chubb.com/co-es/empresas/poliza-especifica-de-seguro-de-transporte-de-mercancias-chubb.html>

3.2. MÓDULOS A REFORZAR COMPETENCIAS TÉCNICAS RELACIONADAS CON EL TEMA DE INCOTERMS.

- **Módulo de Planificación de Transporte de Carga.**

El objetivo de este módulo se centra en seleccionar y contratar seguros y medios de transporte adecuado con el fin de ahorrar tiempo y dinero, elegir empaques, embalajes en concordancia con el tipo de mercancía con los tipos de mercancía que se transportan. Además de conocer los INCOTERMS y su forma de implementación en el transporte internacional. (ITCA-FEPADE, 2023)

COMPETENCIA DE DESARROLLO TÉCNICO
Aplica INCOTERMS de acuerdo al contrato de compraventa de mercancías.

Tabla 1. Competencia de desarrollo técnico.

En este módulo de 2do año de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas se contempla el aplicar los INCOTERMS en una de sus competencias siendo esta la competencia de desarrollo técnico, por lo tanto, se relaciona con este proyecto que lleva como finalidad el simular un proceso de compraventa internacional con la utilización de los INCOTERMS (Ver Anexo 9. Descriptor del módulo).

- **Módulo de Manejo de Logística Portuaria.**

El objetivo de este módulo se centra en organizar y gestionar las operaciones de flotas de transporte multimodal y de aplicar correctamente los INCOTERMS. (ITCA-FEPADE, 2023)

COMPETENCIA DE DESARROLLO TÉCNICO
Aplica los INCOTERMS.

Tabla 2. Competencia de desarrollo técnico.

COMPETENCIA DE DESARROLLO ACADÉMICO APLICADO
Utiliza términos técnicos para la negociación de INCOTERMS.

Tabla 3. Competencia de desarrollo académico aplicado.

En este módulo de 3er año de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas se contemplan los INCOTERMS en dos de sus competencias siendo estas en la competencia de desarrollo técnico y desarrollo académico aplicado, por lo tanto, este módulo se relaciona con este proyecto que lleva como finalidad el simular un proceso de compraventa internacional con la utilización de los INCOTERMS (Ver Anexo 10. Descriptor del módulo).

- **Módulo de Elaboración de Investigaciones de Mercados Globales.**

El objetivo de este módulo se centra en desarrollar capacidad y habilidad en conocimientos de investigación de mercados para ser aplicados en las empresas que realizan negociaciones comerciales en mercados globales. (ITCA-FEPADE, 2023)

COMPETENCIA DE DESARROLLO TÉCNICO
Utiliza términos técnicos del comercio internacional para la negociación.

Tabla 4. Competencia de desarrollo técnico.

En este módulo de 4to año de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas no hay una competencia que hable directamente de los INCOTERMS, pero si una que se puede relacionar con ellos, siendo esta la competencia de desarrollo técnico. Además de haber un apartado que, si se contempla en la estructura de tarea significativa de este módulo, donde se pide determinar y explicar 3 INCOTERMS que se utilizaran en una compraventa internacional y realizar sus respectivos costos, por lo tanto, este módulo se relaciona con este proyecto que lleva como finalidad el simular un proceso de compraventa internacional con la utilización de los INCOTERMS (Ver Anexo 11. Descriptor del módulo).

- **Módulo de Manejo de Operaciones del Comercio Global.**

El objetivo es identificar y analizar el contexto global actual sensibilizándose frente a escenarios económico, político, y ecológico predominantes en el entorno internacional y utilizando los INCOTERMS más convenientes para las operaciones internacionales. (ITCA-FEPADE, 2023)

COMPETENCIA DE DESARROLLO EMPRENDEDOR
Identifica las partes de un contrato de compraventa internacional.

Tabla 5. Competencia de desarrollo emprendedor.

En este módulo de 5to año de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas no hay una competencia que hable directamente de los INCOTERMS, pero si una que se puede relacionar con ellos, siendo esta la competencia de desarrollo emprendedor. Ya que dentro del contrato de compraventa hay un apartado donde se determina el INCOTERMS que se utilizara en la negociación y se exponen las responsabilidades y obligaciones de estos, por lo tanto, este módulo se relaciona con este proyecto que lleva como finalidad el simular un proceso de compraventa internacional con la utilización de los INCOTERMS (Ver Anexo 12. Descriptor del módulo).

- **Módulo de Contratación Internacional.**

El objetivo se centra en usar atinadamente el lenguaje jurídico de los diferentes elementos y tipos contractuales de la realidad económico-jurídica del comercio internacional. Además de relacionar de manera lógica los contratos de compraventa internacional con los INCOTERMS. (ITCA-FEPADE, 2023)

COMPETENCIA DE DESARROLLO TÉCNICO
Relaciona de manera lógica y sistemática los contratos de compraventa internacional con los INCOTERMS.

Tabla 6. Competencia de desarrollo técnico.

COMPETENCIA DE DESARROLLO EMPRENDEDOR
Propone medios de pagos internacionales pensando en la disminución de costos y los más viables según el INCOTERM pactado.

Tabla 7. Competencia de desarrollo emprendedor.

COMPETENCIA DE DESARROLLO ACADÉMICO APLICADO
Defiende con argumentos de peso el uso de un INCOTERMS con una forma de pago internacional específica.

Tabla 8. Competencia de desarrollo académico aplicado.

En este módulo de 5to año de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas se contemplan los INCOTERMS en tres de sus competencias siendo estas en la competencia de desarrollo técnico, desarrollo emprendedor y desarrollo académico aplicado, por lo tanto, este módulo se relaciona con este proyecto que lleva como finalidad el simular un proceso de compraventa internacional con la utilización de los INCOTERMS (Ver Anexo 13. Descriptor del módulo).

3.3. REGLAMENTO ACADÉMICO.

En la Escuela especializada en Ingeniería ITCA FEPADE MEGATEC, La Unión se trabaja bajo la metodología de “aprender haciendo” en donde los estudiantes reciben la teoría según las metodologías que implementan los docentes en los diferentes planes de estudio, y a la par la práctica donde el estudiante demuestra los conocimientos obtenidos en clase impartido por los docentes, en el cual las practicas se realizan a través de diferentes actividades que se encuentran establecidas en el reglamento del cual se rige la institución donde se fundamentan, en el apartado del reglamento del “sistema de evaluación de aprendizaje” y la equivalencia tanto de la teoría-practica.

En la institución ITCA FEPADE MEGATEC, La Unión, el proceso de la práctica representa un porcentaje 60% y el 40% la teoría, donde se puede implementar una estrategia metodológica interactiva para la práctica llamada “Simulador del INCOTERMS” el cual es una herramienta que le puede servir al docente como un recurso didáctico para poder realizar la práctica con los estudiantes de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria, sobre el tema de INCOTERMS en el cual la práctica representa un porcentaje importante en su proceso de estudio ya que la teoría va junto a la práctica en cual se establece en el reglamento académico amparándose en los artículos 52,54,56 que debe cumplir en las diferentes asignaturas haciendo uso de los diferentes talleres o laboratorios establecido en el reglamento en los capítulo 111, 115,117 donde se lleva a cabo el proceso de la teoría-practica.

FUNDAMENTACIÓN LEGAL

REGLAMENTO ACADÉMICO.

TITULO X

Sistema de evaluación de los aprendizajes.

Artículo 52. La evaluación de los aprendizajes de los estudiantes deberá realizarse en armonía con la conceptualización, técnicas e instrumentos propias de metodología de formación con enfoque basado en competencias; para lo cual los docentes deberán basarse en lo establecido en el documento denominado “Guía para el desarrollo del marco teórico de la evaluación a los estudiantes”; preparado por la Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE.

Artículo 54. Para aprobar cada asignatura o modulo es requisito que el estudiante al finalizar la asignatura o modulo, haya asistido como mínimo al 80% de las actividades académicas programadas, fueren estas de índole teórico, practico, teórico-practico, actividades de campo, visitas a empresas, etc. En caso contrario, el estudiante deberá presentar al director de la escuela o centro regional justificación para ser evaluada su petición, de no hacerlo el estudiante reprobará la asignatura o modulo independientemente de la calificación final obtenida en las evaluaciones.

Artículo 56. En las asignatura o módulos de las áreas especializadas, la ponderación de las evacuaciones practicas constituirá al menos el 60% de la nota final y las evaluaciones teóricas, el complemento correspondiente.

PERMANENCIA Y USO DE LAS INSTALACIONES.

Artículo 111. Cuando un grupo de estudiantes este participando en una acción formativa (teórica, practica de laboratorio o taller), no se admitirá la presencia de personas ajenas a estas actividades ni estudiantes en calidad de oyentes.

Artículo 115. La jornada diurna para clases, laboratorios y talleres está comprendido de 7.00 a.m. a 5.30 p.m., de lunes a viernes. La jornada nocturna está comprendida de 5.40 p.m. a 8.10 p.m., de lunes a viernes, de 1.00 p.m. a 8.00 pm. Los sábados, y de 7.00 a.m. a 12 a.m., los domingos en la sede central. Para los centros regionales, los horarios serán los que establezca cada Dirección de acuerdo a las características regionales y culturales de cada zona donde funcionan los centros regionales.

Artículo 117. La asistencia puntual a clases, talleres practica de laboratorio, es obligatoria cuando la actividad sea presencial.

3.4. PEDAGOGÍA.

3.4.1. ¿QUÉ ES LA PEDAGOGÍA?

La pedagogía es la ciencia que estudia la educación. El objeto principal de su estudio es la educación como un fenómeno sociocultural, por lo que existen conocimientos de otras ciencias que ayudan a comprender el concepto de educación, como, por ejemplo, la historia, la psicología, la sociología, la política.¹⁵

La pedagogía tiene la función de orientar las acciones educativas en base a ciertas prácticas, técnicas, principios y métodos. A lo largo de la historia, muchos han sido los pedagogos que se encargaron de plantear sus propias teorías sobre la pedagogía.

La pedagogía está asociada a otra ciencia denominada andragogía, encargada de formar a las personas como humanos permanentes, teniendo en cuenta sus vivencias y experiencias sociales y culturales.

3.4.2. ORIGEN DE LA PEDAGOGÍA.

El uso de métodos y formas para transmitir el conocimiento da la idea de que la pedagogía, aunque no llamada como tal, está presente desde el inicio de las comunidades. Grecia y las civilizaciones orientales como la egipcia o la china fueron las primeras en establecer métodos y sistematizar el acceso al conocimiento.

¹⁵ Editorial etece. (23 de septiembre del 2020) Pedagogía. Concepto.de. <https://concepto.de/pedagogia/>.

Los grandes pensadores griegos como Platón, Sócrates y Aristóteles dejaron asentado en sus escritos la importancia de asignar métodos para el conocimiento y estudio de determinadas disciplinas. El acceso a la educación era un privilegio de una porción pequeña de la sociedad tanto griega como romana.

En el siglo XVII, Juan Amos Comenio sentó algunas de las bases de la pedagogía en su obra: “Didáctica Magna”. Allí expone la importancia de la educación en el desarrollo de los niños.

También en el siglo XVII surgió en Francia la llamada “pedagogía tradicional”. Dirigida por los jesuitas, destacaba a la escuela como la principal fuente de transmisión cultural y religiosa dentro de la sociedad. La pedagogía tradicional se basa en la transmisión de saberes por parte de un maestro y se caracteriza por el rol pasivo de los alumnos.

Johann Heinrich Pestalozzi y Jean-Jacques Rousseau sentaron las bases de la pedagogía moderna, junto con otros pensadores del siglo XVIII. Ambos pusieron el foco en la evolución de las metodologías pedagógicas.

Fomentaron el desarrollo de métodos de enseñanza que dejaran de lado la educación rígida y la memorización de conceptos para dar paso a la observación, la experimentación y el razonamiento para que los niños puedan aprender a través de las experiencias. En su obra “Emilio”, Rousseau destacó la importancia de la educación a través de despertar del interés del niño y no de la disciplina.

A partir del siglo XIX, y durante todo el siglo XX, la pedagogía moderna puso el foco en la relación maestro – alumno y en el desarrollo de las capacidades de los estudiantes. Pensadores como Johann Friedrich Herbart, John Dewey, María Montessori y Jean Piaget hicieron notables aportes en los diferentes tipos de pedagogías.

3.5. APRENDIZAJE LÚDICO.

3.5.1. ¿QUÉ ES APRENDIZAJE LÚDICO Y EN QUÉ CONSISTE?

El aprendizaje lúdico es una estrategia de aprendizaje diseñada con el objetivo de crear un ambiente agradable en el aula, donde los estudiantes pueden aprender jugando, realizando el proceso de aprendizaje mediante diversas actividades lúdicas. Normalmente, este método es utilizado en preescolar y educación primaria.¹⁶

¹⁶ (s.f.) Aprendizaje lúdico. [euroinnova.edu.es. https://www.euroinnova.edu.es/blog/aprendizaje-ludico](https://www.euroinnova.edu.es/blog/aprendizaje-ludico)

Por otro lado, es imprescindible que el docente tenga la necesidad de ver el juego como una técnica de aprendizaje, a través del cual, el estudiante pueda aprender y exportar sus conocimientos, y en la medida que el maestro se involucre en los juegos la experiencia será más enriquecedora para el alumno.

Además, el método lúdico permite crear competitividad, desarrollar habilidades y reforzar conocimientos de manera significativa en los estudiantes. En fin, este método puede adaptarse a cualquier objetivo establecido por el maestro.

3.5.2. CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES LÚDICAS

Por lo general, las actividades lúdicas se adaptan a cualquier persona y contextos, podemos encontrar juegos de mesa, juegos online y actividades recreativas como caminatas, expediciones, entre otras actividades de juego u ocio.

Sin embargo, todas estas actividades deben cumplir con una serie de características, de las cuales podemos destacar:

- Estimular la concentración.
- Debe liberar tensiones.
- Mejorar la creatividad.
- Mejorar el estado de ánimo.
- Fomenta el desarrollo de habilidades comunicativas.
- Otorga conocimientos y adquisición de nuevos conceptos.
- Incentiva el desarrollo de aptitudes físicas y sociales.

3.6. RELACIÓN DOCENTE-ALUMNO.

3.6.1. ¿EN QUÉ CONSISTE LA RELACIÓN DOCENTE-ALUMNO?

Consiste en el vínculo educativo y comunicacional de ambos actores, el cual nace gracias a la labor del docente de crear un ambiente didáctico, en donde se le dé la oportunidad a cada estudiante de expresarse y desenvolverse para el desarrollo de su aprendizaje.¹⁷

Por otro lado, dicho vínculo no solo implica enseñar o guiar a los alumnos en sus procesos de aprendizaje, sino que también contribuye al fortalecimiento de las aptitudes personales. Es decir, que la importancia de la relación docente-alumno, va mucho más allá de un vínculo educativo; debido a que para el alumnado habitualmente esa relación no se ve limitada solo

¹⁷ (s.f.) *Importancia relación docente alumno.* euroinnova.sv. <https://www.euroinnova.sv/blog/importancia-relacion-docente-alumno>.

a lo académico, incluso con los niños más pequeños es una relación principalmente afectiva antes que educativa.

3.6.2. IMPORTANCIA DE LA RELACIÓN DOCENTE-ALUMNO

Ser docente implica tener conocimientos previos que se puedan transmitir de manera eficiente, es decir que se requiere de una preparación pedagógica previa, para poder garantizar a los alumnos una buena formación. Sin embargo, también se requiere de la formación social.

Recordemos que el aprendizaje es un proceso cognitivo, pero también es un proceso en donde influyen en gran cantidad las emociones. Es por ello por lo que podemos afirmar que la importancia de la relación docente-alumno se debe a que no solo consiste en un vínculo meramente académico.

3.7. ESTILO DE APRENDIZAJE.

3.7.1. DEFINICIÓN.¹⁸

El término estilo de aprendizaje se refiere a la forma de aprender, en el cual cada persona aplica métodos o un conjunto de estrategias. Sin embargo, las prácticas específicas que se utilizan son diferentes, dependiendo de lo que se quiere aprender, cada persona tiende a formar una preferencia general, lo que significa que se emplean una más que otras, y así se establece un estilo de aprendizaje (Ibarra, 2018).

Según Izquierdo menciona que los estilos de aprendizaje son los rasgos cognitivos y fisiológicos que utilizan los estudiantes como medio de interacción dentro de los procesos de aprendizaje.

Estos estilos se relacionan con una serie de características personales para cada individuo, las cuales se van desarrollando mediante el crecimiento.

En este sentido, se encargan de determinar las actividades lúdicas o educativas que logran ser más efectivas por medio del uso de los sentidos como la vista, el oído, el habla, el tacto o la toma de anotaciones. (2021).

Todo lo mencionado en estas definiciones son para darle a conocer al lector el significado del “estilo de aprendizaje” cada autor menciona que estilo de aprendizaje es la forma que utiliza cada persona o estudiante para emplear métodos y estrategias para percibir ideas o

¹⁸ González Pérez, L. (29 de enero de 2020). ESTILOS DE APRENDIZAJE. Revisado marzo 24, 2023, From <https://es.linkedin.com>.

procesar información o actividades, que sirve como interacción para desarrollar un crecimiento.

3.8. MODELO DE APRENDIZAJE CONSTRUCTIVISMO.

3.8.1. DEFINICIÓN.¹⁹

En el campo de la pedagogía, la definición de constructivismo hace referencia a una tendencia en la que se dota a los estudiantes de las herramientas necesarias para que puedan realizar por sí mismos procedimientos para la resolución de problemas relevantes a nivel mental.

La teoría del constructivismo no es nueva, surgió a mediados del siglo XX. Varias personalidades intervinieron en su elaboración, pero hay dos que se destacan como quienes impulsaron su formulación: Jean Piaget y Lev Vygotsky.

Cuando hablamos de constructivismo social, pensamos en Vygotsky porque esta figura examinaba específicamente cómo la sociedad y el propio entorno influían en la construcción interior de cada uno y cómo esto se reflejaba en su comportamiento.

Piaget también tuvo un gran enfoque social porque su idea era determinar cómo las personas crean sus propios mapas mentales en función de sus relaciones con otros individuos a su alrededor.

Como puedes ver, Piaget y Vygotsky miraron lo social, pero eso no era lo único que tenían en común. Ambos también creían en la participación de las personas en la generación de su propio conocimiento.

3.9. ANÁLISIS / MATRIZ FODA.

3.9.1. DEFINICIÓN DEL FODA.²⁰

El análisis FODA, también conocido FADO, DOFA o SWOT (siglas en inglés) es una herramienta diseñada para comprender la situación de un negocio a través del análisis de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Las siglas FODA significan «Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, y resultan de sus correspondientes en inglés, SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities y Threats. También suele llamarse DAFO.

¹⁹ Guerrero Hernández, J. A. (2022, abril 24) Constructivismo: qué es, autores y ejemplos. <https://docentesaldia.com>

²⁰ Pursell, S. (13 febrero 2023). Análisis FODA de una empresa: qué es, cómo se hace y ejemplos. Blog de HubSpot. Recuperado de: <https://blog.hubspot.es/marketing/analisis-foda>.

3.9.2. OBJETIVOS DE LA MATRIZ FODA. ²¹

- ❖ Conocer la realidad de la situación actual de la empresa u organización.
- ❖ Usar las fortalezas para aprovechar las oportunidades y evitar las amenazas.
- ❖ Superar las debilidades con base al aprovechamiento de las oportunidades.
- ❖ Reducir en lo posible todas las debilidades y buscar la forma de evitar las amenazas.

CARACTERÍSTICA DE LA MATRIZ FODA.

La matriz FODA presenta las siguientes características:

- Es un diagnóstico certero y completo de una empresa o proyecto en particular.
- Se utilizan cuatro aspectos para su desarrollo: fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.
- Consta de un análisis interno en el que se desarrollan las fortalezas y debilidades.
- En su análisis externo intervienen las amenazas y oportunidades.

3.9.3. ¿CÓMO HACER UNA MATRIZ FODA? ²²

Para realizar un análisis FODA se deben realizar los siguientes pasos:

1. Plantear el objetivo

Definir el propósito por el cual se va a realizar el análisis, para que todos los participantes tengan en claro su objetivo.

2. Realizar la matriz FODA

Se deben identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

- ❖ **Fortalezas:** todos aquellos aspectos positivos del negocio, tanto el excelente servicio, el equipo de trabajo o el haber recibido certificaciones.
- ❖ **Oportunidades:** aprovechar y explotar las ventajas y fortalezas marcará la diferencia ante la competencia.
- ❖ **Debilidades:** aquellos aspectos en los que se puede mejorar, tales como la falta de experiencia o ciertas acciones en las que se destaque la competencia.
- ❖ **Definir las amenazas:** tener conocimiento tanto del panorama del mercado como de las estrategias de la competencia. Tener en claro las debilidades de la empresa permitirá prevenir cualquier amenaza.

²¹ Lopez Eiroa, P. (29 febrero 2023). Objetivo de la matriz FODA. Slideshare. Recuperado de: <https://es.slideshare.net/marketing2009/anlisis-foda-ple>.

²² Enciclopedia Económica (2022) ¿Cómo hacer una matriz FODA? Recuperado de: <https://enciclopediaeconomica.com/matriz-foda/>

3. Definir estrategias

Para definir las estrategias, hay que comparar cada elemento de la matriz FODA con otro: las fortalezas con las oportunidades, para trazar el enfoque de éxito. Las fortalezas con las amenazas, para determinar el enfoque de reacción, y las oportunidades con las debilidades, para realizar una estrategia de adaptación.

Capítulo IV:

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

4. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

4.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.

Según el libro de la “Metodología de la Investigación” (Hernández-Sampieri, 2014) menciona que el enfoque de la investigación busca describir, comprender e interpretar los fenómenos, a través de las percepciones y significados producidos por las experiencias de los participantes, y de acuerdo con los resultados que se presenten se hace la interpretación de los datos recopilados.

4.1.1. ENFOQUE CUALITATIVO.

El enfoque a utilizar para este estudio es el “enfoque cualitativo” porque es el que mejor se adapta a las características y necesidades de la investigación ya que durante el desarrollo de la investigación se busca recolectar y analizar información necesaria que responderá a las preguntas más importantes de la investigación para generar una estrategia que permita desarrollar y reforzar el aprendizaje acerca del tema de INCOTERMS y comercio exterior en estudiantes de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas y el Técnico en Administración y Operación Portuaria, y esta estrategia le pueda servir al docente como un recurso didáctico para reforzar y desarrollar las competencias a cerca de INCOTERMS y comercio exterior, de la escuela especializada ITCA FEPADE regional La Unión.

Característica de un enfoque Cualitativo.²³

- ❖ La investigación cualitativa es inductiva porque no se inicia a partir de leyes o principios generales que aplican a casos particulares sino, por el contrario, se dedica a recoger datos de los cuales posteriormente puede hacer generalizaciones.
- ❖ Tiene una perspectiva holística, esto es que considera el fenómeno como un todo, es decir, tienen en cuenta la experiencia del sujeto en su totalidad.
- ❖ Se trata de estudios en pequeña escala que solo se representan a sí mismos.
- ❖ Hace énfasis en la validez de las investigaciones a través de la proximidad a la realidad empírica que brinda esta metodología.
- ❖ No suele probar teorías o hipótesis. Es principalmente, un método de generar teorías e hipótesis.

²³Características de la investigación cualitativa (24 de septiembre 2018). Enciclopedia de Humanidades recuperado de: <https://humanidades.com/investigacion-cualitativa>.

- ❖ No tiene reglas de procedimiento. El método de recogida de datos no se especifica previamente. Las variables no quedan definidas operativamente, ni suelen ser susceptibles de medición.
- ❖ La base está en la intuición. La investigación es de naturaleza flexible, evolucionaría y recursiva.
- ❖ En general no permite un análisis estadístico.
- ❖ Se pueden incorporar hallazgos que no se habían previsto.
- ❖ Los investigadores cualitativos participan en la investigación a través de la interacción con los sujetos que estudian, es el instrumento de medida.
- ❖ Analizan y comprenden a los sujetos y fenómenos desde la perspectiva de los dos últimos; debe eliminar o apartar sus prejuicios y creencias.

4.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN.

Los tipos de investigación pueden ser clasificados con base a diferentes criterios, entre algunos de estos, encontramos que pueden ser de tipo exploratoria, descriptiva, explicativa y de campo, elegir correctamente el tipo de investigación es importante para que el equipo investigador aplique los métodos y técnicas adecuadas para el desarrollo de la investigación.

4.2.1. INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA.

En la investigación descriptiva, se busca recabar información y con esto proveer descripciones y datos relevantes, esto para el estudio de un fenómeno y su análisis para posteriormente sacar conclusiones de este. Es este tipo de investigación busca responder las preguntas siguientes: ¿Qué? ¿Cómo? ¿Dónde? ¿Cuándo? Entre otras.²⁴

La investigación descriptiva ha sido seleccionada a partir de la definición de esta, pues esta busca a través de diferentes formas de recabar información, identificar y describir un fenómeno para entenderlo, tal es el caso del uso de estrategias lúdicas para el fortalecimiento del conocimiento dentro de un entorno de estudios, ya que en el caso de esta investigación se describe como la ejecución de una estrategia lúdica con enfoque en el tema de INCOTERMS, provoca un cambio de forma directa en el fortalecimiento de competencias técnicas de los estudiantes de “Ingeniería en Logística y Aduanas” y “Técnico en Administración y Operación Portuaria” de la Escuela especializada en ingeniería ITCA FEPADE MEGATEC, Regional La Unión.

²⁴ (s.f.). *Tipos de investigación*. <https://www.tipos.co/tipos-de-investigacion/>

4.3. POBLACIÓN Y MUESTRA.

Según el autor Arias (2006, p. 81) Población es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio.

4.3.1. POBLACIÓN FINITA.

➤ **Las unidades de análisis de la población son cuatro:**

1. Estudiantes de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria.
2. Docentes que imparten o han impartido los módulos de las competencias técnicas a reforzar.
3. Coordinadora de la Carrera Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración Operación Portuaria.
4. Departamento supervisión de la calidad MEGATEC.

Tabla 9. Población de la Unidad de Análisis Estudiantes de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria.

N°	Carrera.	Jornada		Masculino	Femenino	Total
		Diurna	Nocturna			
Ingeniería en Logística y Aduanas.						
1	Primer año	X		36	40	76
2	Segundo año	X		54	57	111
3	Tercer año	X		25	50	75
4	Cuarto año	X		29	34	63
5	Quinto año	X		21	37	58
6	Proyecto de innovación.	X		21	46	67
			X	13	13	26
Total				199	277	476
	Carrera	Jornada		Masculino	Femenino	Total
		Diurna	Nocturna			
Técnico en Administración y Operación Portuaria.						
7	Primer año de técnico.	x		7	8	15

8	Segundo año de técnico	x		5	7	12
Total				12	15	27
Suma de totales de ambas carreras						503

Fuente: Información Brindada de Bienestar estudiantil el 05 de mayo del 2023.

Tabla 10. Población de la unidad de análisis Docentes.

Docentes	Permanente	Horas clases.	Total
Ingeniería en Logística y Aduanas.	5	4	9
Técnico en Administración y Operación Portuaria.	1	1	2
Suma de totales			11

Fuente: Información Brindada por Docente de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas.

Tabla 11. Población de la unidad de análisis, Coordinadora de las Carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y de Técnico en Administración y Operación Portuaria.

Carreras Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria.	Total
Coordinadora: Inga. Marcia Cecilia García Ventura.	1
Suma de totales	1

Tabla 12. Población de la unidad de análisis Departamento de Supervisión de la Calidad MEGATEC.

Carreras Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria.	Total
Coordinadora: Inga. Marcia Cecilia García Ventura.	1
Suma de totales	1

- El total general de toda la población, estudiantes, docentes, coordinadora, departamento de la supervisión de calidad son **517**.

4.3.2. MUESTRA.

La muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población (Hernández-Sampieri, 2014).

4.3.3. MUESTREO NO PROBABILÍSTICO.

La elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o los propósitos del investigador. (Hernández-Sampieri, 2014). El muestreo no probabilístico es un método menos estricto, este método de muestreo depende en gran medida de la experiencia de los investigadores.

4.3.4. MUESTREO POR CONVENIENCIA.

El muestreo por conveniencia es una técnica de muestreo no probabilística donde las muestras de la población se seleccionan solo porque están convenientemente disponibles para el investigador.

Para el desarrollo de este proyecto se realizó el muestreo no probabilístico en la investigación, en donde nos basaremos en el muestreo por conveniencia.

CRITERIOS POR LOS QUE SE EXCLUYEN A DIFERENTES AÑOS DE LA SELECCIÓN DE LAS MUESTRAS:

- ❖ Los estudiantes de primer año de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas de la Escuela Especializada en Ingeniería ITCA FEPADE, regional La Unión, se excluyen de la muestra porque no se contemplan ninguna competencia técnica acerca de tema de INCOTERMS en su plan de estudio. (Anexo 4. Malla curricular de la “Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas” jornada diurna).
- ❖ El primer año de Técnico en Administración y Operación Portuaria se excluye de la muestra, porque el tema de INCOTERMS desde el mes de febrero a junio 2023 no se les ha impartido, debido a que el módulo donde se contemplan esas competencias se recibe en el segundo ciclo del primer año. (Anexo 7. Malla curricular de la carrera “Técnico en Administración y Operación portuaria”).
- ❖ Se excluye el segundo año de Técnico en Administración y Operación Portuaria, porque no se imparte ningún modulo técnico que vayan emergido el tema de los INCOTERMS, para gestionar un espacio para llevar a cabo alguna actividad se debe de realizar con anticipación ya que ellos actualmente se encuentran cursando otro modulo técnico y por el tiempo no se puede pasar una encuesta para evitar un margen de error no se tomarán en cuenta.
- ❖ Se excluye de la muestra el segundo año de la modalidad dual debido a que los alumnos, según su modelo de estudio, están en las empresas y pasar una encuesta

no asegura sus respuestas para evitar un margen de error no se tomarán en cuenta. (Anexo 6. Malla curricular sistema dual jornada diurna).

- ❖ Se excluyen los alumnos de proyecto de innovación, porque se encuentran en su proceso de finalización de su último año de estudios de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas de la Escuela Especializada en Ingeniería ITCA FEPADE, regional La Unión y pasarle una encuesta no asegura que responderán.
- ❖ Para realizar la validación de la ejecución del juego del simulador de INCOTERMS se llevará a cabo solo con la muestra de segundo año, tercero, cuarto y quinto de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas, para poder evidenciar si los estudiantes comprendieron que son los INCOTERMS, cuál es su importancia como se aplican en el comercio exterior mediante el simulador de INCOTERMS, pero por algún inconveniente no se realicen con estos años, se tomara en cuenta los grupos disponible siempre que formen parte de la población o la muestra, para fortalecer las competencias técnicas.

Una vez que se ha definido cuál será la unidad de muestreo/análisis, se procede a delimitar la población que va a ser estudiada y sobre la cual se pretende generalizar los resultados.

Se consideró como unidades de análisis para la muestra:

1. Estudiantes del segundo, tercer, cuarto y quinto año de Ingeniería en Logística y Aduanas.
 2. Docentes que imparten o han impartido los módulos de las competencias técnicas a reforzar.
 3. Coordinadora de la Carrera Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración Operación Portuaria.
 4. Departamento supervisión de la calidad MEGATEC.
- **Dentro de los criterios a considerar para extraer el muestreo por conveniencia son:**
- Estudiantes.**
- ✓ El antecedente del módulo cursados durante el primer ciclo de cada promoción el cual es:
 - Módulo de Planificación de Transporte de Carga.
 - ✓ El refuerzo de las competencias técnicas de los módulos que se imparten en los diferentes años después de haber visto el tema de INCOTERMS, lo cuales son:
 - Módulo de Manejo de Logística Portuaria.

- Módulo de Elaboración de Investigaciones de Mercados Globales.
- Módulo de Manejo de Operaciones de Comercio Global
- Módulo de Contratación Internacional.
- ✓ La base donde se genera el primer conocimiento del tema INCOTERMS, en el segundo año de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas en el primer ciclo.
- ✓ El refuerzo de las competencias técnicas del tema de INCOTERMS en los diferentes módulos cursados en tercer año, cuarto año y quinto año de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas, en los módulos de Manejo de Logística Portuaria, Elaboración de Investigaciones de Mercados Globales, Manejo de Operaciones de Comercio Global, Contratación Internacional.
- La población del segundo año, tercer año, cuarto año, quinto año se tomará como muestra porque son los que reciben las competencias técnicas del tema de INCOTERMS, que se contemplan en los diferentes planes de estudios, lo que permitirá conocer si los alumnos alcanzaron las competencias técnicas acerca del tema INCOTERMS, desde la base donde se imparte por primera vez y en los diferentes años cursados en el que se llevan a cabo el refuerzo.

Tabla 13. Muestra de la unidad de análisis Estudiantes, de Segundo Año, Tercer Año, Cuarto Año, Quinto Año de Ingeniería en Logística y Aduanas.

N°	Carrera Ingeniería en Logística y Aduanas.	Jornada		Masculino	Femenino	Total
		Diurna	Nocturna			
1	Segundo año	X		49	52	101
2	Tercer año	X		25	50	75
3	Cuarto año	X		29	34	63
4	Quinto año	x		21	37	58
Total						297

Fuente: Información Brindada de Bienestar estudiantil, el 05 de mayo del 2023 excluido la modalidad dual.

➤ **Los docentes:**

- ✓ Permanente y horas clases que imparten o han impartido los módulos relacionados a temas de INCOTERMS o comercio exterior. (Se realizo con la población de docentes porque ellos son los que desarrollan el tema INCOTERMS, lo que garantiza obtener información sobre cuáles son las

metodologías que usan para desarrollar dicho tema y los criterios que debe de tener debe tener la estrategia lúdica Simulador de INCOTERMS)

Tabla 14. Población de la unidad de Análisis Docentes.

Docentes	Permanente	Horas clases.	Total
Ingeniería en Logística y Aduanas.	5	4	9
Técnico en Administración y Operación Portuaria.	1	1	2
Suma de totales			11

Fuente: Información Brindada por Docente de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas.

➤ **La coordinadora de las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y el Técnico en Administración y Operación Portuaria.**

- ✓ La cual coordina las actividades administrativas y académicas concernientes a las Carrera Ingeniería en Logística y Aduanas y el Técnico en Administración y Operación Portuaria, cumpliendo los lineamientos establecidos por la institución y necesidades de la demanda del sector productivo, en el proceso de formación de profesionales de estas especialidades.
- ✓ Se encarga de autorizar la aprobación de algún recurso didáctico para el desarrollo de las clases o gestionar el permiso de alguna sesión, para hacer uso de un aula para llevar a cabo una actividad.
- ✓ No se realizó muestreo, porque se desarrollará con la población de la unidad de análisis coordinadora, debido a que se encarga de la coordinación de las Carrera Ingeniería en Logística y Aduanas y el Técnico en Administración y Operación Portuaria, el cual es una persona que desempeña el cargo.

Tabla 15. Población de la unidad de análisis, Coordinadora de las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y de Técnico en Administración y Operación Portuaria.

Carreras Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria.	Total
Coordinadora: Inga. Marcia Cecilia García Ventura.	1
Suma de totales	1

➤ **El departamento de supervisión de la calidad MEGATEC.**

- ✓ Se encarga de supervisar la calidad de la enseñanza antes de la graduación de técnico y antes de la graduación de ingenieros de las carreras de articulación de la sede MEGATEC.
- ✓ Garantizar el logro de las competencias técnicas de todos los planes de estudios que se implementa tanto en la sede MEGATEC La Unión, como en institutos de la educación media de las carreras articuladas.
- ✓ No se llevó a cabo un muestreo, debido a que fue necesario conocer la opinión de toda la población de la unidad de análisis, de cómo llevan a cabo el proceso de seguimiento y supervisión a la calidad de la enseñanza de los estudiantes y docentes.

Tabla 16. Población de la unidad de análisis Departamento de Supervisión de la Calidad MEGATEC.

Departamento de supervisión de la calidad MEGATEC.	Total
Coordinador: Ing. Keyri Antonio Bermúdez Meléndez.	1
Colaborador: Tec. Karol Patricia Chapetón Zaldaña.	1
Suma de totales	2

Los datos por recolectar provienen de:

- ✓ Bienestar estudiantil.
- ✓ Docentes permanentes y horas clase que imparten o han impartidos las competencias reforzar.
- ✓ Estudiantes de las Carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas de la escuela especializada ITCA-FEPADE La Unión.
- ✓ Coordinadora de las carreras.
- ✓ Coordinador de supervisión de la MEGATEC.

Tabla 17. Muestras y población total conformada por las unidades de análisis.

MUESTRA	TAMAÑO
Estudiantes de segundo año de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas.	101
Estudiantes de tercer año de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas.	75
Estudiantes de cuarto año de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas.	63

Estudiantes de quinto año de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas.	58
Docente que imparten o han impartido o impartirán los módulos de las competencias a reforzar.	11
Departamento de supervisión de la calidad Megatec.	2
Coordinadora de las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria.	1
Total	311

Tabla 18. Cuadro resumen de la población de la unidad de análisis docentes a utilizar.

Tamaño	Estudiantes de la carrera de donde proviene la muestra.	Módulos por recibir o reforzar.
297	<ul style="list-style-type: none"> • Segundo año de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas. • Tercer año de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas. • Cuarto año de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas. • Quinto año de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Módulo de planificación de transporte de carga. ❖ Manejo de logística portuaria. ❖ Módulo de elaboración de investigación de mercados globales. ❖ Módulo de manejo de operaciones de comercio Global. ❖ Módulo de contratación internacional.

Tabla 19. Cuadro resumen de la población de la unidad de análisis docentes a utilizar.

Tamaño	Docentes de donde proviene la Muestra.	Módulos impartidos o por reforzar
11	<ul style="list-style-type: none"> • Permanentes/horas clases que imparten o han impartido las competencias a reforzar. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Planificación de Transporte de Carga. ❖ Gestión de Transporte de Carga. ❖ Manejos de Logística Portuaria. ❖ Elaboración de Investigaciones de Mercados Globales. ❖ Manejo de Operaciones de Comercio Global. ❖ Contratación Internacional.

Tabla 20. Cuadro resumen de la población coordinadora de las carreras a utilizar.

Tamaño.	Coordinadora de donde proviene la muestra.	Encargado de.
1	Coordinadora de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas y el Técnico en Administración y Operación Portuaria.	<ul style="list-style-type: none"> ❖ coordina las actividades administrativas y académicas concernientes a las carreras Ingeniería en Logística y Aduanas y el Técnico en Administración y Operación Portuaria cumpliendo los lineamientos establecidos por la institución y necesidades de la demanda del sector productivo, en el proceso de formación de

		<p>profesionales de estas especialidades.</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Se encarga de autorizar la aprobación de algún recurso didáctico para el desarrollo de las clases o gestionar el permiso de alguna sesión.
--	--	--

Tabla 21. Cuadro resumen de la población del departamento de supervisión de la calidad MEGATEC a utilizar.

Tamaño	Departamento de supervisión de la calidad MEGATEC de donde proviene la muestra.	Encargado de.
2	<p>Coordinador de supervisión de la calidad de la enseñanza.</p> <p>Colaborador de supervisión de la calidad de la enseñanza.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Verificar la calidad del cumplimiento de las competencias técnicas en la enseñanza ante de la graduación de técnico e Ingenieros. ❖ Garantizar el logro de las competencias de todos los planes de estudios que se implementa tanto en la sede Megatec como institutos de la educación media.

4.4. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.

Encuesta: Serie de preguntas que se hace a muchas personas para reunir datos o para detectar la opinión pública sobre un asunto determinado.

Entrevista: Es una conversación entre dos o más personas, donde el entrevistador hace preguntas para comprender las perspectivas, situaciones, problemas y soluciones de los entrevistados con sus propias palabras, creando un clima de confianza.

4.4.1. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

Guía de preguntas cerradas: Las guías de preguntas cerradas son cortas y directas, ofrecen una experiencia de encuesta sencilla, esta técnica se aplicará a docentes, alumnos de las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas, para obtener información para desarrollar un diagnóstico y generar ideas para realizar la herramienta lúdica llamada Simulador de INCOTERMS en base a las respuestas brindadas.

Guía de preguntas de forma abierta: La guía de preguntas de forma abierta permiten respuestas más amplias y diversas, esta técnica se aplicará a la coordinadora de las Carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria, y al departamento de supervisión de la calidad para obtener información que será clave para dar una interpretación mucho mejor en proceso de enseñanza, y seguimiento y supervisión de la calidad de los estudiantes para el desarrollo de una herramienta lúdica, tomando en cuenta su opinión.

4.5. INSTRUMENTOS UTILIZADOS EN LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

4.5.1. CUESTIONARIO DE ENCUESTA SOBRE EL APRENDIZAJE LÚDICO A DOCENTES.

	ESCUELA ESPECIALIZADA EN INGENIERÍA ITCA-FEPADE MEGATEC, REGIONAL LA UNIÓN.
	DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA Y ADUANAS.
	Proyecto: “Creación de una estrategia metodológica interactiva y lúdica a través de la simulación de operaciones de comercio exterior para el desarrollo de competencias técnicas sobre el manejo de INCOTERMS en estudiantes de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria de ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión”
Instrumento:	Cuestionario de encuesta.
Fecha:	

Objetivo: Recolectar información acerca del criterio de los docentes sobre del aprendizaje lúdico y creación de una herramienta interactiva y lúdica como estrategia de aprendizaje.

Aprendizaje lúdico: "Aprendizaje lúdico es una estrategia para crear un ambiente agradable en el aula, donde los estudiantes pueden aprender jugando mediante diversas actividades".

Indicación: Responda cada pregunta según su criterio.

Seleccione, docente:

Permanente

Horas Clases

1. ¿Conocía usted sobre el aprendizaje lúdico en la educación?

Si

No

2. ¿Aplica usted diferentes actividades para impartir clases de forma dinámica?

Si

No

3. Si en la pregunta anterior su respuesta fue "Sí" mencione alguna de las actividades que realiza.

4. ¿Considera tener suficientes herramientas para impartir clases de forma dinámica?

De acuerdo

En desacuerdo

5. ¿Qué factores considera que pueden afectar el proceso de aprendizaje en los estudiantes?

6. ¿Qué ventajas considera que podría tener un juego como herramienta lúdica?

7. ¿El juego debe llevar una fase de retroalimentación?

- Si
- No

8. ¿Le gustaría que el juego se desarrolle en equipos o individual?

- Equipos
- Individual

9. Dentro del desarrollo del juego le gustaría que se contemplara:

- Responsabilidades Comprador-Vendedor
- Cálculo de INCOTERMS
- Ambas opciones

10. Seleccione los roles que el juego podría contener:

- ESTRATEGA:** encargado de obtener las tarjetas necesarias para resolver el caso.
- COLECCIONISTA:** encargado de colocar en el orden correcto cada uno de los costos y documentos que el jugador estrategia consiga.
- CONTABLE:** encargado de registrar cada cantidad que se vea reflejada en las tarjetas de costes.
- Todos los anteriores

4.5.2. CUESTIONARIO DE ENCUESTA SOBRE LA ELABORACIÓN DE UNA HERRAMIENTA LÚDICA A DOCENTES.

 <p>ITCA FEPADE TÉCNICOS E INGENIEROS</p>	<p>ESCUELA ESPECIALIZADA EN INGENIERÍA ITCA-FEPADE MEGATEC, REGIONAL LA UNIÓN.</p>
	<p>DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA Y ADUANAS.</p>
	<p>Proyecto: “Creación de una estrategia metodológica interactiva y lúdica a través de la simulación de operaciones de comercio exterior para el desarrollo de competencias técnicas sobre el manejo de INCOTERMS en estudiantes de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas y</p>

	Técnico en Administración y Operación Portuaria de ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión”
Instrumento:	Cuestionario de encuesta.
Fecha:	

Objetivo: Recolectar información sobre el criterio de los docentes sobre la creación de un juego “SIMULADOR DE INCOTERMS” como estrategia interactiva y lúdicas para el aprendizaje.

Indicación: Responda cada pregunta según su criterio.

Seleccione, docente:

Permanente

Horas Clases

1. ¿Imparte o ha impartido módulos que contemplen temas de Comercio Exterior, INCOTERMS, etc.?

Si

No

2. ¿De qué manera imparte usted la clase de Comercio Exterior o INCOTERMS?

3. ¿Le gustaría que se desarrolle un juego “SIMULADOR DE INCOTERMS” como herramienta interactiva y lúdica para apoyar el proceso de aprendizaje de los alumnos?

Si

No

4. ¿Considera que un juego “SIMULADOR DE INCOTERMS” puede reforzar las competencias técnicas que los estudiantes posean?

Si

No

5. ¿Utilizaría usted un juego “SIMULADOR DE INCOTERMS” como herramienta interactiva y lúdica en el aula?

- Si
- No

6. ¿Cuánto tiempo cree que debería durar el desarrollo de un juego “SIMULADOR DE INCOTERMS” como herramienta interactiva y lúdica?

4.5.3. CUESTIONARIO DE ENCUESTA SOBRE EL MANEJO DE INCOTERMS 2020 DE LOS ALUMNOS.

	ESCUELA ESPECIALIZADA EN INGENIERÍA ITCA-FEPADE MEGATEC, REGIONAL LA UNIÓN.
	DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA Y ADUANAS.
	Proyecto: “Creación de una estrategia metodológica interactiva y lúdica a través de la simulación de operaciones de comercio exterior para el desarrollo de competencias técnicas sobre el manejo de INCOTERMS en estudiantes de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria de ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión”
Instrumento:	Cuestionario de encuesta.
Fecha:	

Objetivo: Sondar el nivel de los estudiantes sobre el manejo de INCOTERMS 2020, acuerdo a las competencias relacionadas al tema del comercio global que se desarrollan en las diferentes materias de las carreras.

Indicaciones: Seleccione y responda cada una de las preguntas siguientes.

Seleccione la modalidad.

- Tradicional
- Articulado
- Dual

Seleccione su género.

- Masculino
- Femenino

1. Brevemente explique ¿Qué son los INCOTERMS?

2. ¿Es obligatorio el uso de INCOTERMS?

- Si
- No

3. ¿Cuál es el uso principal de los INCOTERMS?

4. ¿Se puede utilizar los INCOTERMS para resolver conflictos que surgen en las operaciones de comercio global?

- Si
- No

5. ¿Quién define y modifica los INCOTERMS?

- Cámara de Comercio Internacional (CCI)
- Organización Mundial de Comercio (OMA)
- Organización Mundial de Aduanas (OMA)

6. ¿Cuántos términos componen los INCOTERMS 2020?

- 10
- 11
- 12

7. ¿Cuántos de los términos de los INCOTERMS 2020 son marítimos y cuantos son polivalentes?

- 6 polivalentes y 4 marítimos
- 7 polivalentes y 4 marítimos
- 7 polivalentes y 5 marítimos

8. Enliste los INCOTERMS 2020 que conoce en siglas (Por ejemplo: EXW)

9. Enliste el nombre completo en ingles de las siglas que escribió anteriormente (Por ejemplo: Ex Works)

10. Enliste el nombre completo en español de las siglas y nombres que escribió anteriormente en inglés (Por ejemplo: En Fabrica)

4.5.4. CUESTIONARIO PARA LOS ESTUDIANTES PARA IDENTIFICAR LA METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA EN LAS CLASES.

	ESCUELA ESPECIALIZADA EN INGENIERÍA ITCA-FEPADE MEGATEC, REGIONAL LA UNIÓN.
	DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA Y ADUANAS.
	<p>Proyecto: “Creación de una estrategia metodológica interactiva y lúdica a través de la simulación de operaciones de comercio exterior para el desarrollo de competencias técnicas sobre el manejo de INCOTERMS en estudiantes de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria de ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión”</p>

Instrumento:	Cuestionario de encuesta.
Fecha:	

Objetivo: Sondar el uso de recursos didácticos y lúdicos que los docentes utilizan al momento de impartir los diferentes temas en el desarrollo de las clases y la opinión de los estudiantes sobre el uso de estos recursos en el desarrollo de los temas.

Aprendizaje lúdico: "El aprendizaje lúdico es un conjunto de estrategias diseñadas para crear un ambiente de armonía dónde los estudiantes que están inmersos en el proceso de aprendizaje, mediante el juego a través de actividades divertidas y amenas".

Indicaciones: Seleccione y responda cada una de las preguntas siguientes.

Seleccione la modalidad.

- Tradicional
- Articulado
- Dual

Seleccione su género.

- Masculino
- Femenino

1. ¿Considera que el docente utiliza recursos didácticos y lúdicos al impartir las clases?

- Si
- No

2. Si su respuesta anterior fue "Si". Mencione los recursos o dinámicas que el docente a utilizado.

3. ¿Considera que es necesario el uso de recursos didácticos y lúdicos en las clases?

- Si
- No

4. ¿Qué tipo recursos didácticos a lúdicos le ayudarían a reforzar el aprendizaje?

- Juegos de mesa con tablero, dados y cartas
- Juegos de roles
- Otra _____

5. ¿Considera que las clases con ausencia de estrategias lúdicas provocan desmotivación y que sea más difícil el aprendizaje?

- Si
- No

6. ¿Considera que el uso de recursos didácticos y lúdicos le generaría un nivel extra de motivación para aprender jugando?

- Si
- No

7. ¿Cómo prefiere desarrollar actividades dinámicas en clase?

- Individual
- Grupal
- Ambas opciones

4.5.5. GUION DE ENTREVISTA AL DEPARTAMENTO DE CALIDAD DE LA ENSEÑANZA.

	ESCUELA ESPECIALIZADA EN INGENIERÍA ITCA-FEPADE MEGATEC, REGIONAL LA UNIÓN.
	DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA Y ADUANAS.
	Proyecto: “Creación de una estrategia metodológica interactiva y lúdica a través de la simulación de operaciones de comercio exterior para el desarrollo de competencias técnicas sobre el manejo de INCOTERMS en estudiantes de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas y

	Técnico en Administración y Operación Portuaria de ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión”		
Instrumento:	Cuestionario de entrevista.		
Nombre del entrevistador:			
Nombre del entrevistado:		Cargo:	
Fecha:			

Objetivo: Recopilar información del departamento de la calidad MEGATEC sobre el proceso de seguimiento y supervisión a la calidad de la enseñanza de los estudiantes y docentes para diagnosticar Fortaleza, oportunidades, Debilidades, Amenaza de la competencia técnica de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas mediante una entrevista.

- 1. ¿Cuál es su cargo y que función desempeña con relación a la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas?**

- 2. ¿Qué oportunidades de mejora ha observado al momento de supervisar las clases que imparten los docentes a la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas?**

- 3. ¿Qué debilidades ha observado en el seguimiento que da a los estudiantes articulados que ingresan de los institutos a ITCA de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas?**

- 4. ¿Qué fortalezas ha observado al momento de supervisar las clases que imparten los docentes a la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas?**

5. ¿Como realiza el seguimiento de calidad en la enseñanza hacia los estudiantes de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas?

6. ¿Considera que la falta de recursos didácticos y lúdicos se convierte en una amenaza en el proceso de aprendizaje de los alumnos?

7. ¿Considera que los recursos didácticos y lúdicos facilitan el aprendizaje de los estudiantes?

8. ¿Considera que puede tener un alto valor generar una estrategia didáctica y lúdica para el refuerzo de las competencias técnicas relacionadas al comercio internacional enfocado al manejo de INCOTERMS para los estudiantes de las Carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en administración y operación portuaria?

9. ¿Que debe tener un recurso didáctico y lúdico para cumplir con la calidad de enseñanza?

10. En su alta experiencia ¿Ha observado el uso de recursos didácticos y lúdicos en las Carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas? Si____ No____ ¿Qué tipo de recurso? Y ¿En cuál carrera?

4.5.6. GUION DE ENTREVISTA A LA COORDINADORA DE INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS Y TÉCNICO EN ADMINISTRACIÓN Y OPERACIÓN PORTUARIA.

 <p>ITCA FEPADE TÉCNICOS E INGENIEROS</p>	ESCUELA ESPECIALIZADA EN INGENIERÍA ITCA-FEPADE MEGATEC, REGIONAL LA UNIÓN.		
	DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA Y ADUANAS.		
	Proyecto: “Creación de una estrategia metodológica interactiva y lúdica a través de la simulación de operaciones de comercio exterior para el desarrollo de competencias técnicas sobre el manejo de INCOTERMS en estudiantes de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria de ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión”		
Instrumento:	Cuestionario de entrevista.		
Nombre del entrevistador:			
Nombre del entrevistado:		Cargo:	
Fecha:			

Objetivo: Recolectar información de la coordinadora de las Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria para diagnosticar Fortaleza, oportunidades, Debilidades, Amenaza que se generan sobre el proceso de enseñanza de los estudiantes mediante una entrevista.

- 1. ¿Cuál es su cargo y función con relación a las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria?**

2. ¿Qué oportunidades de mejora considera que existen o puedan desarrollarse a futuro en el proceso de enseñanza en las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria?

3. ¿Qué fortalezas considera usted que adquieren en el proceso de enseñanza los estudiantes de las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria?

4. ¿Qué cualidades considera usted que tienen los estudiantes de las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria en su proceso de enseñanza?

5. ¿Qué cualidades considera usted que tienen los docentes de las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria en su proceso de enseñanza?

6. ¿Qué debilidades consideran usted que pueden imposibilitar el proceso de enseñanza en estudiantes de las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria?

7. ¿Qué amenazas cree que existen o pueden encontrarse en el futuro que pueden afectar el proceso de enseñanza en los estudiantes de las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria?

8. ¿Cree que el uso de recurso lúdico podría desarrollar y reforzar el aprendizaje de los estudiantes de las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria?

9. ¿En su alta experiencia conoce algún recurso lúdico que se utilice en alguna carrera para el proceso de enseñanza? Si_ No_ ¿Qué tipo de recurso?

10. ¿Cree usted que un juego podría motivar y reforzar el aprendizaje acerca del tema de los INCOTERMS en estudiantes de las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria? Si_ No_ ¿Por qué?

11. ¿Considera que es necesario o adecuado implementar simuladores acerca del tema INCOTERMS?

12. ¿Considera que es importante tener una estrategia lúdica de simulación en ITCA FEPADE MEGATEC La Unión para impartir el tema de los INCOTERMS?

13. ¿En la institución se cuenta con algún recurso lúdico relacionado con el tema de INCOTERMS?

14. ¿Considera que un juego de simulador de INCOTERMS podría servir en el proceso de la práctica y generar un aprendizaje significativo en los estudiantes?

15. ¿Considera que sería útil una estrategia lúdica denominada simulador de INCOTERMS donde los estudiantes se puedan involucrar de manera grupal y reflejar el proceso de compraventa internacional y costeo de INCOTERMS?

16. ¿Cuál sería el tiempo idóneo en que se debería desarrollar el juego de simulación de INCOTERMS en el aula?

17. ¿Qué estrategia conoce que se han usado de manera lúdica e interactiva para el desarrollo de competencias sobre el tema de INCOTERMS?

Capítulo V:

ANÁLISIS DE RESULTADOS.

5. ANÁLISIS DE RESULTADOS.

Después de realizar la recolección de datos donde tuvieron participación el departamento de calidad de la enseñanza, la coordinadora de las carreras de “Ingeniería en Logística y Aduanas” y “Técnico en Administración y Operación Portuaria”, los docentes y alumnos, se procede a elaborar el análisis de la información obtenida.

5.1. ANÁLISIS DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

5.1.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS DOCENTES SOBRE EL APRENDIZAJE.

Objetivo: Recolectar información acerca del criterio de los docentes sobre del aprendizaje lúdico y creación de una herramienta interactiva y lúdica como estrategia de aprendizaje.

Preguntas:

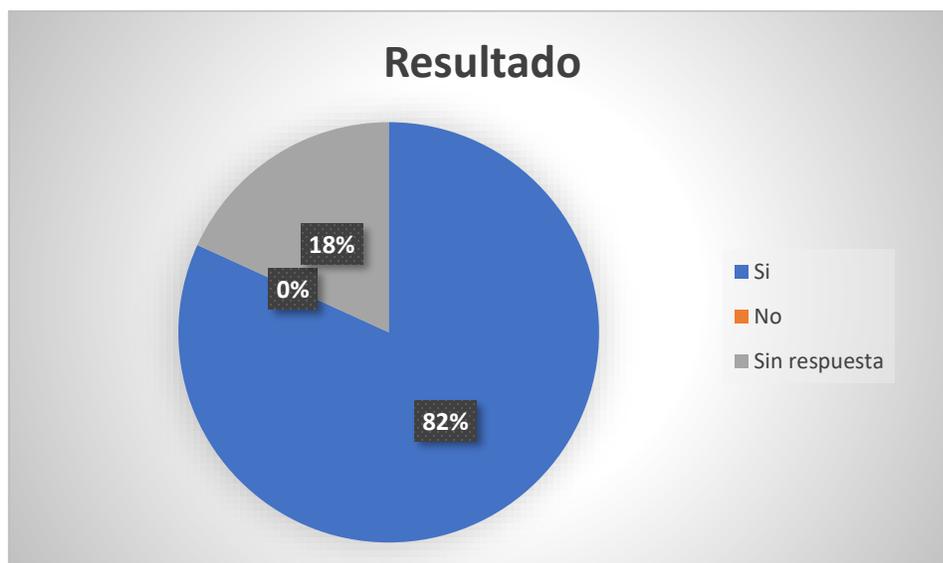
1. ¿Conocía usted sobre el aprendizaje lúdico en la educación?

Objetivo: Saber si los docentes ya poseen conocimiento sobre el aprendizaje lúdico para determinar si los docentes están familiarizados con este enfoque lúdico.

Índice de respuestas:

Se encuestó a un total de 11 docentes, de estos se obtuvieron un total de 9 respuestas. Como resultado se obtuvo un índice de respuesta del 82%

Gráfica:



Resultado	Cantidad
Si	9
No	0
Sin respuesta	2

Análisis: Los resultados arrojan que un 100% de los docentes que respondieron la encuesta poseen conocimiento sobre el aprendizaje lúdico en la educación.

Conclusión: Todos los docentes que respondieron la encuesta ya tienen conocimiento previo sobre el aprendizaje lúdico.

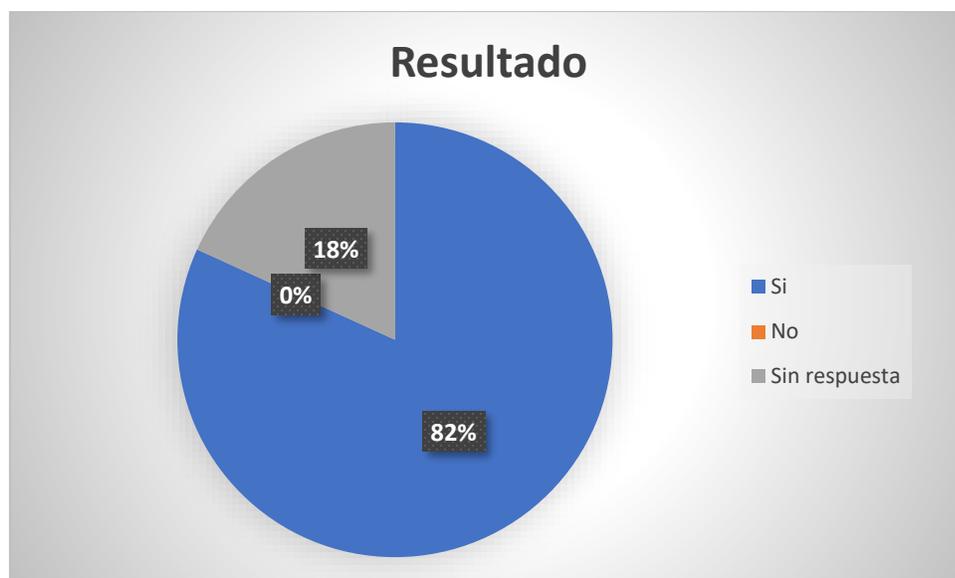
2. ¿Aplica usted diferentes actividades para impartir clases de forma dinámica?

Objetivo: Conocer si los docentes aplican actividades dinámicas en sus clases para mantener a los estudiantes involucrados y motivados en el proceso de enseñanza.

Índice de respuestas:

Se encuestó a un total de 11 docentes, de estos se obtuvieron un total de 9 respuestas. Como resultado se obtuvo un índice de respuesta del 82%

Gráfica:



Resultado	Cantidad
Si	9
No	0
Sin respuesta	2

Análisis: Los resultados muestran que un 100% de los docentes que respondieron la encuesta aplican diferentes actividades dinámicas.

Conclusión: En base a la información se puede determinar que los docentes de ITCA-FEPADE, MEGATEC, LA UNIÓN emplean actividades dinámicas en sus clases.

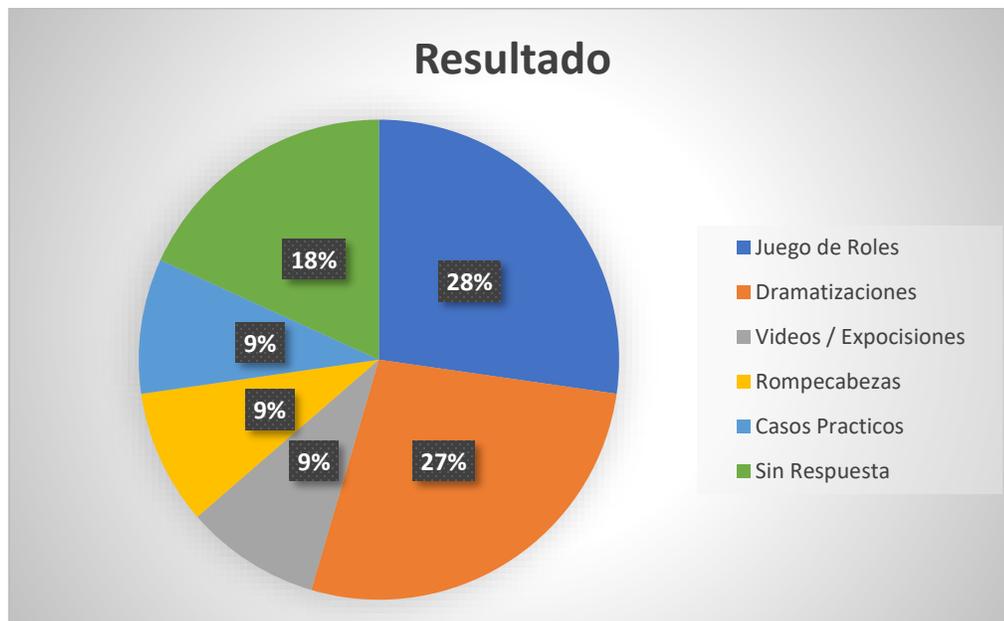
3. Si en la pregunta anterior su respuesta fue "Sí" mencione alguna de las actividades que realiza.

Objetivo: Conocer que actividades son las que los docentes emplean en sus clases para identificar fortalezas en sus estrategias dinámicas aplicadas.

Índice de respuestas:

Se encuestó a un total de 11 docentes, de estos se obtuvieron un total de 9 respuestas. Como resultado se obtuvo un índice de respuesta del 82%

Gráfica:



Resultado	Cantidad
Juego de roles	3
Dramatizaciones	3
Videos / exposiciones	1
Rompecabezas	1
Casos prácticos	1
Sin respuesta	2

Análisis: En base a los resultados indican que los docentes aplican diferentes tipos de actividades dinámicas para impartir sus clases y contribuir al aprendizaje de los estudiantes de forma interactiva.

Conclusión: Los docentes conocen y aplican diversas actividades dinámicas.

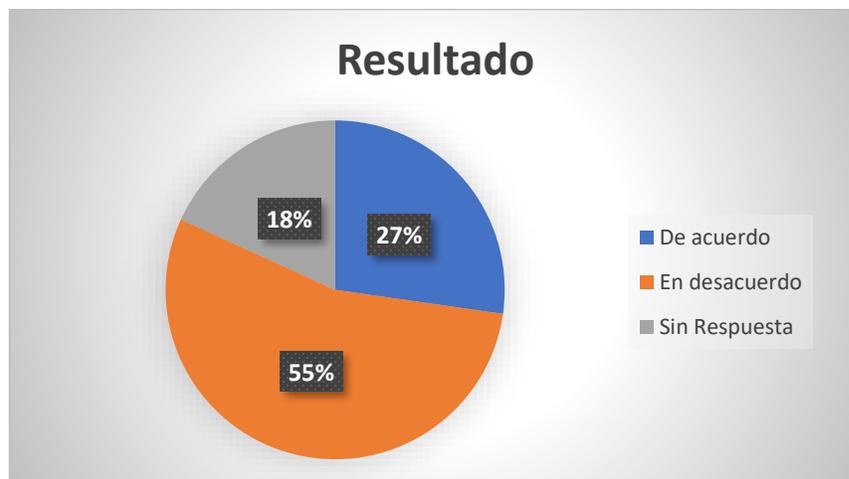
4. ¿Considera tener suficientes herramientas para impartir clases de forma dinámica?

Objetivo: Indagar si los docentes cuentan con los recursos y herramientas necesarios para llevar a cabo clases dinámicas y efectivas.

Índice de respuestas:

Se encuestó a un total de 11 docentes, de estos se obtuvieron un total de 9 respuestas. Como resultado se obtuvo un índice de respuesta del 82%

Gráfica:



Resultado	Cantidad
De acuerdo	3
En desacuerdo	6
Sin respuesta	2

Análisis: Según los resultados solo el 27% del total de docentes encuestados que brindaron respuesta considera que cuenta con suficientes recursos para llevar a cabo clases de manera dinámica., mientras que el 55% de docentes encuestados que brindaron respuesta considera de no tener suficientes herramientas.

Conclusión: Una mayoría significativa de los docentes siente que carece de las herramientas necesarias para implementar estrategias de enseñanza activa y gracias a las respuestas se puede buscar la creación de herramientas lúdicas.

5. ¿Qué factores considera que pueden afectar el proceso de aprendizaje en los estudiantes?

Objetivo: Identificar los diversos factores que los docentes consideran que pueden tener un impacto en el proceso de aprendizaje de los estudiantes para comprender las influencias que afectan el rendimiento de los estudiantes.

Índice de respuestas:

Se encuestó a un total de 11 docentes, de estos se obtuvieron un total de 8 respuestas. Como resultado se obtuvo un índice de respuesta del 73%

Gráfica:



Resultado	Cantidad
Falta de atención	3
Falta de compromiso	1
Falta de recursos lúdicos	3
Desmotivación interna	1
Sin respuesta	3

Análisis: Los resultados arrojan diferentes tipos de factores que influyen en el aprendizaje de los estudiantes, obteniendo una visión amplia de los factores que los docentes consideran relevantes.

Conclusión: Son diversos los factores que se consideran que pueden afectar el aprendizaje, por lo tanto, un juego como herramienta lúdica puede ser una opción de contribución para el aprendizaje de los estudiantes.

6. ¿Qué ventajas considera que podría tener un juego como herramienta lúdica?

Objetivo: Conocer la opinión de los docentes sobre los beneficios que puede tener el uso de un juego como herramienta lúdica para comprender las posibles contribuciones que un juego puede aportar al proceso de aprendizaje de los estudiantes.

Índice de respuestas:

Se encuestó a un total de 11 docentes, de estos se obtuvieron un total de 9 respuestas. Como resultado se obtuvo un índice de respuesta del 82%

Gráfica:



Resultado	Cantidad
Desarrollo cognitivo	1
Interés del estudiante	3
Experiencia en los estudiantes	1
Entretenimiento / socialización	3
Aprendizaje significativo	1
Sin respuesta	2

Análisis: El juego como herramienta lúdica podría tener muchas ventajas las cuales aportarían al aprendizaje de los estudiantes y puede aumentar la motivación de los estudiantes al ofrecer un ambiente de aprendizaje más divertido.

Conclusión: Al implementar el juego actuaría como apoyo para el aprendizaje de los estudiantes y a despertar el interés de ellos y a la misma vez sería una opción más de herramienta para que los docentes apliquen al momento de impartir un tema.

7. ¿El juego debe llevar una fase de retroalimentación?

Objetivo: Recopilar la opinión de los docentes sobre si el juego debe llevar una fase de retroalimentación para estimar si es fundamental para desarrollar el juego como herramienta lúdica.

Índice de respuestas:

Se encuestó a un total de 11 docentes, de estos se obtuvieron un total de 6 respuestas. Como resultado se obtuvo un índice de respuesta del 55%

Gráfica:



Resultado	Cantidad
Si	6
No	0
Sin respuesta	5

Análisis: En base a los resultados se observa que el 100% de los docentes que respondieron la encuesta están de acuerdo en que el juego contenga una fase de retroalimentación lo cual destaca la importancia de dicha fase como parte del proceso de aprendizaje y a la misma vez se puede considerar una estrategia de enseñanza.

Conclusión: Se puede determinar que el juego debería llevar una fase donde se haga retroalimentación del tema INCOTERMS ya que tendría un impacto positivo en el aprendizaje de los estudiantes.

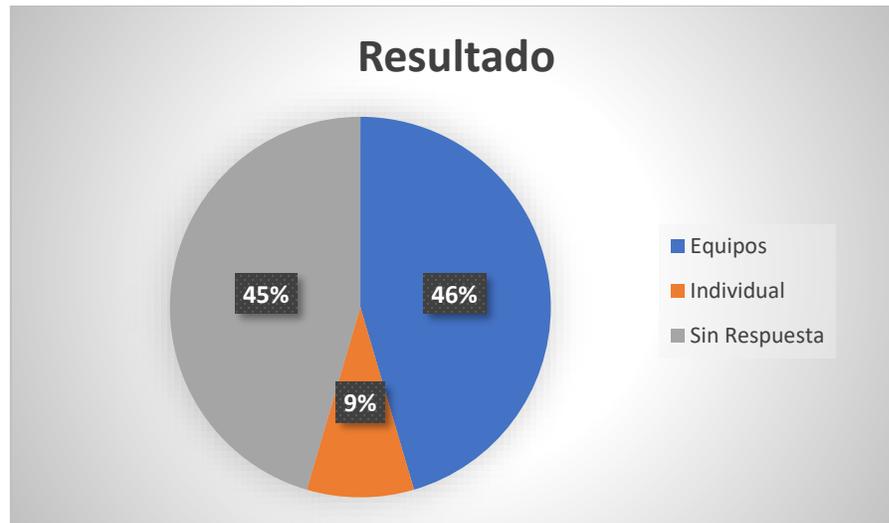
8. ¿Le gustaría que el juego se desarrolle en equipos o individual?

Objetivo: Conocer la opinión sobre qué tipo de formato se puede aplicar para desarrollar el juego para elaborar el diseño ajustándolo a las preferencias y necesidades de los docentes.

Índice de respuestas:

Se encuestó a un total de 11 docentes, de estos se obtuvieron un total de 6 respuestas. Como resultado se obtuvo un índice de respuesta del 55%

Gráfica:



Resultado	Cantidad
Equipos	5
Individual	1
Sin respuesta	5

Análisis: En base a los resultados se puede observar que un 46% de los docentes que respondieron la encuesta prefiere que sea en equipos esto indica que los docentes reconocen la importancia de fomentar la colaboración y el trabajo en equipo entre los estudiantes, mientras que un 9% considera que debe ser individual probablemente para obtener más compromiso por parte de los estudiantes.

Conclusión: Una opinión mayoritaria considera que el juego debe desarrollarse en equipos, obteniendo así participación de los estudiantes, trabajo en equipo, estimulara el aprendizaje social y puede promover motivación y compromiso.

9. Dentro del desarrollo del juego le gustaría que se contemplara:

Objetivo: Conocer la preferencia de los docentes sobre los temas propuestos para el desarrollo del juego como herramienta lúdica.

Índice de respuestas:

Se encuestó a un total de 11 docentes, de estos se obtuvieron un total de 6 respuestas. Como resultado se obtuvo un índice de respuesta del 55%

Gráfica:



Resultado	Cantidad
Responsabilidades Comprador-Vendedor	1
Cálculo de INCOTERMS	0
Ambas opciones	5
Sin respuesta	5

Análisis: En base a los resultados los docentes en un 46% consideran que se pueden contemplar ambos puntos, tanto como las responsabilidades del comprador y vendedor, así como también el cálculo numérico de INCOTERMS, ambos puntos son de suma importancia para el aprendizaje de los estudiantes.

Conclusión: Dentro del juego se puede contemplar ambos puntos ya que son importantes en el contexto del comercio internacional y la logística. Estos dos aspectos están relacionados con la distribución de responsabilidades y costos entre las partes involucradas

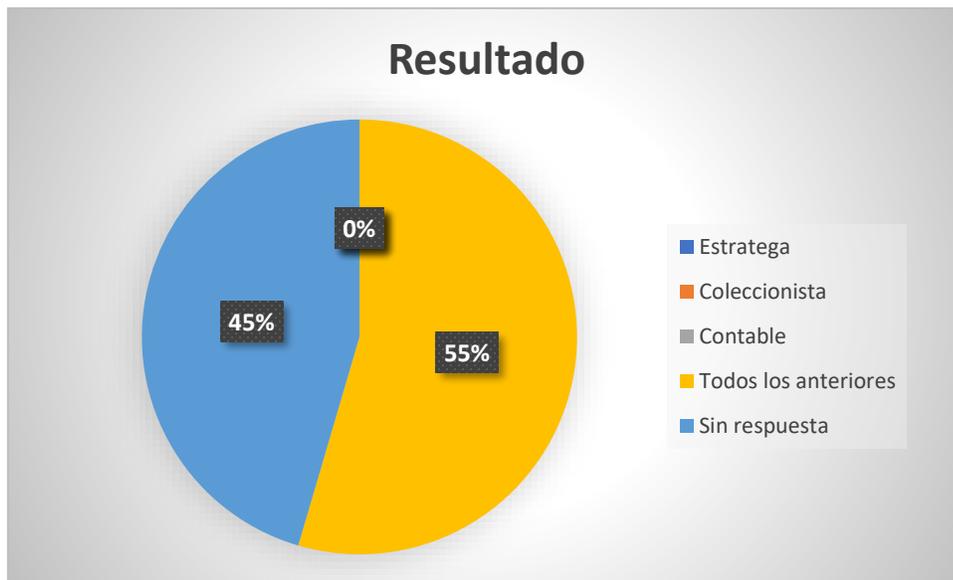
10. Seleccione los roles que el juego podría contener:

Objetivo: Conocer que roles les gustaría a los docentes que contenga el juego para la elaboración de la herramienta lúdica en base a sus selecciones.

Índice de respuestas:

Se encuestó a un total de 11 docentes, de estos se obtuvieron un total de 6 respuestas. Como resultado se obtuvo un índice de respuesta del 55%

Gráfica:



Resultado	Cantidad
Estratega	0
Coleccionista	0
Contable	0
Todos los anteriores	6
Sin respuesta	5

Análisis: Los resultados arrojan que un 100% de los docentes que respondieron la encuesta consideran que el juego debe contener todos los roles propuestos el cual cada uno de ellos elabora diferentes actividades siendo cada uno importante para el desarrollo del juego y fomentando la participación de los estudiantes.

Conclusión: En base a los resultados obtenidos el juego contemplara todos los roles propuestos para el desarrollo del juego como herramienta lúdica en el tema de INCOTERMS.

5.1.2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS DOCENTES SOBRE EL DESARROLLO DE UN “SIMULADOR DE INCOTERMS”.

Objetivo: Recolectar información sobre el criterio de los docentes sobre la creación de un juego “SIMULADOR DE INCOTERMS” como estrategia interactiva y lúdicas para el aprendizaje.

Índice de respuestas:

Se encuestó a un total de 11 docentes, de estos se obtuvieron un total de 8 respuestas en cada una de las preguntas. Como resultado se obtuvo un índice de respuesta del 73%

1. ¿Imparte o ha impartido módulos que contemplen temas de Comercio Exterior, INCOTERMS, etc.?

Objetivo: Determinar si el docente tiene experiencia en la enseñanza o conocimientos sólidos en temas específicos relacionados con el comercio exterior o los INCOTERMS.

Gráfica:



Resultado	Cantidad
Si	8
No	0
Sin respuesta	3

Análisis: En base a los resultados un 100% de los docentes que respondieron la encuesta ya ha impartido módulos del comercio.

Conclusión: Se puede determinar que todos los docentes poseen conocimientos del campo comercio exterior. Esto implica que están familiarizados con los conceptos, regulaciones y prácticas relacionadas con el comercio internacional.

2. ¿De qué manera imparte usted la clase de Comercio Exterior o INCOTERMS?

Objetivo: Obtener información sobre el enfoque y los métodos que utilizan los docentes para enseñar los temas de Comercio Exterior o INCOTERMS y comprender cómo se estructura y presenta la información a los estudiantes.

Gráfica:



Resultado	Cantidad
Casos prácticos	4
Teoría	1

Casos prácticos y teoría	2
Esquemas y representaciones	1
Sin respuesta	3

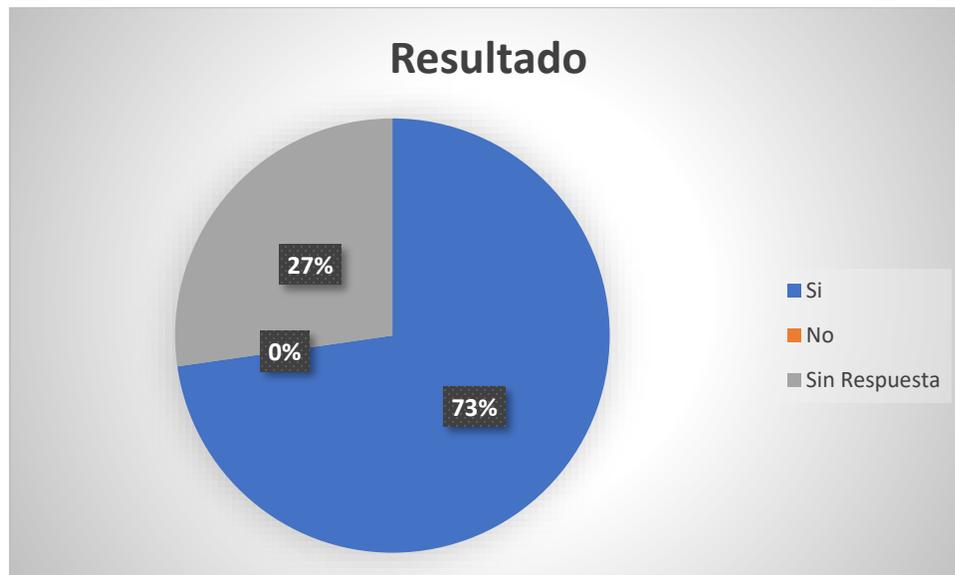
Análisis: Según los resultados los docentes utilizan diferentes maneras para impartir el tema de comercio exterior e INCOTERMS, reflejando así que algunos de los docentes aplican casos prácticos.

Conclusión: Al combinar la teoría con la práctica los docentes están ayudando a los estudiantes a comprender los conceptos fundamentales del comercio exterior y los INCOTERMS, y con la práctica aplican conocimientos en situaciones reales.

3. ¿Le gustaría que se desarrolle un juego “SIMULADOR DE INCOTERMS” como herramienta interactiva y lúdica para apoyar el proceso de aprendizaje de los alumnos?

Objetivo: Conocer el interés de los docentes sobre la idea de crear un juego interactivo que simule situaciones relacionadas con los INCOTERMS y que pueda utilizarse como una herramienta educativa para apoyar el proceso de aprendizaje de los alumnos.

Gráfica:



Resultado	Cantidad
Si	8
No	0
Sin respuesta	3

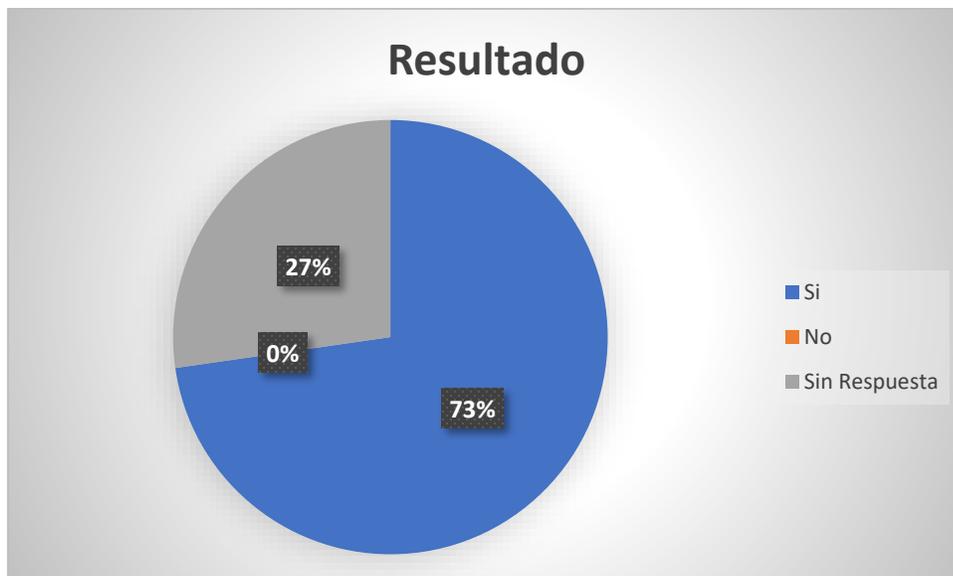
Análisis: En base a los resultados el 100% de los docentes que respondieron la encuesta están de acuerdo con la creación de un juego “SIMULADOR DE INCOTERMS” para apoyar el proceso de aprendizaje de los estudiantes.

Conclusión: Existe un alto nivel de interés y aceptación por parte de los docentes hacia la creación de un juego “SIMULADOR DE INCOTERMS”, el hecho de que el 100% de los docentes que respondieron la encuesta hayan expresado su apoyo a esta idea indica que consideran que un juego sería beneficioso para los estudiantes.

4. ¿Considera que un juego “SIMULADOR DE INCOTERMS” puede reforzar las competencias técnicas que los estudiantes posean?

Objetivo: Obtener la opinión de los docentes sobre si un juego SIMULADOR DE INCOTERMS puede ser efectivo para fortalecer las competencias técnicas de los estudiantes en ese tema en específico.

Gráfica:



Resultado	Cantidad
Si	8
No	0
Sin respuesta	3

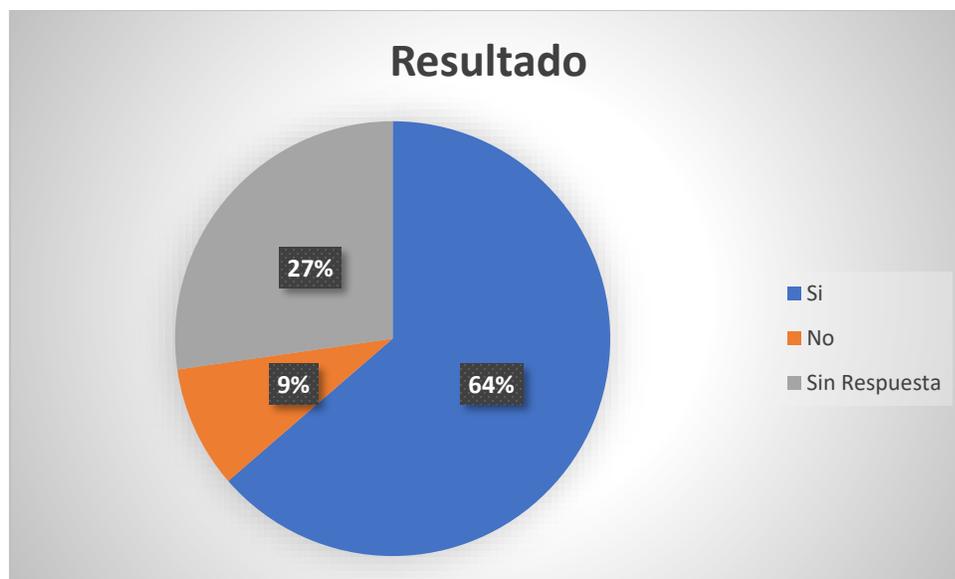
Análisis: En base a los resultados se puede observar que un 100% de los docentes que respondieron la encuesta consideran que un juego “SIMULADOR DE INCOTERMS” puede reforzar las competencias técnicas que los alumnos poseen.

Conclusión: Se puede determinar que el juego “SIMULADOR DE INCOTERMS” puede ofrecer oportunidades prácticas para que los estudiantes apliquen y pongan en práctica sus conocimientos teóricos sobre los INCOTERMS.

5. ¿Utilizaría usted un juego “SIMULADOR DE INCOTERMS” como herramienta interactiva y lúdica en el aula?

Objetivo: Saber la opinión y la disposición de los docentes a incorporar un juego SIMULADOR DE INCOTERMS como una herramienta de enseñanza lúdica en el ámbito educativo.

Gráfica:



Resultado	Cantidad
Si	7
No	1
Sin respuesta	3

Análisis: En base a los resultados se puede observar que un 64% de los docentes encuestados utilizaría un juego “SIMULADOR DE INCOTERMS” como herramienta lúdica de aprendizaje, mientras que un 9% no utilizaría dicho juego.

Conclusión: Existe un considerable nivel de aceptación por parte de los docentes hacia la implementación de un juego “SIMULADOR DE INCOTERMS” en clases, aunque con algunas diferencias en las opiniones, el hecho de que el 87% de los docentes esté dispuesto a utilizar el juego indica que consideran que esta herramienta podría ser de mucho apoyo para los estudiantes.

6. ¿Cuánto tiempo cree que debería durar el desarrollo de un juego “SIMULADOR DE INCOTERMS” como herramienta interactiva y lúdica?

Objetivo: Obtener una perspectiva sobre el tiempo que los docentes consideran necesario para el desarrollo del juego para realizar una planificación adecuada del desarrollo del SIMULADOR DE INCOTERMS.

Gráfica:



Resultado	Cantidad
100 minutos	4
50 minutos	2
30 minutos	1
300 minutos (3 sesiones de clases)	1
Sin respuesta	3

Análisis: En base a los resultados se observa que hay diferentes opiniones sobre la duración del desarrollo del juego “SIMULADOR DE INCOTERMS” teniendo un mayor porcentaje un bloque, es decir 100 minutos.

Conclusión: La duración del desarrollo del juego “SIMULADOR DE INCOTERMS” se pretende desarrollar en un lapso de 100 minutos, pero también dependerá de las capacidades del equipo y las expectativas del docente. Lo más importante es buscar un equilibrio entre la calidad del juego y la viabilidad temporal asegurando que el juego cumpla con el propósito educativo y sea para el aprendizaje de los estudiantes.

5.1.3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS ESTUDIANTES SOBRE EL MANEJO DE INCOTERMS.

Índice de respuestas:

Se encuestó a un total de 297 estudiantes, de estos se obtuvieron un total de 140 respuestas. Como resultado se obtuvo un índice de respuesta del 47.14%

1. Brevemente explique ¿Qué son los INCOTERMS?

Objetivo: Identificar que significan según los estudiantes los INCOTERMS, para entender el manejo que estos tienen respecto a dichos términos.

Agrupación: Las respuestas de esta interrogante se agrupan en 4 principalmente.

- Son las normas que rigen las obligaciones y responsabilidades del comprador y vendedor en una operación de comercio internacional.
- Son términos de tres letras que reflejan normas de aceptación voluntaria.
- Son seguros, forma de transporte o contratos de compraventa.
- No lo saben.

Gráfica:



Resultado	Estudiantes
a) Son las normas que rigen las obligaciones y responsabilidades del comprador y vendedor en una operación de comercio internacional.	64
b) Son términos de tres letras que reflejan normas de aceptación voluntaria.	51
c) Son seguros, forma de transporte o contratos de compraventa.	18
d) No lo saben.	7
Total	140

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría los estudiantes tienen conocimiento sobre que son los INCOTERMS, sin embargo, existe una pequeña parte que tiene un conocimiento un poco reducido o una idea vaga sobre que son.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento muy bueno en la mayoría de los estudiantes, siendo lo contrario únicamente en una pequeña parte que necesita reforzar para tener un concepto más sólido sobre que son los INCOTERMS.

2. ¿Es obligatorio el uso de INCOTERMS?

Objetivo: Identificar si los estudiantes consideran que los INCOTERMS son de uso obligatorio o no, para proceso de operaciones de comercio internacional.

Gráfica:



Resultado	Estudiantes
Si	71
No	69
Total	140

Análisis: Se puede observar en la gráfica como el 51% de los estudiantes encuestados consideran que los INCOTERMS son de uso obligatorio, mientras que un 49% considera que no lo son.

Conclusión: Existe una confusión respecto a la obligatoriedad de los INCOTERMS en más de la mitad de los encuestados, puesto que estos son normas de uso recomendado más no obligatorio.

3. ¿Cuál es el uso principal de los INCOTERMS?

Objetivo: Identificar el conocimiento de estudiantes sobre el uso de los INCOTERMS, para entender el manejo que estos tienen respecto al uso que tienen dichos términos.

Agrupación: Las respuestas de esta interrogante se agrupan en 4 principalmente.

- a) Establecer la responsabilidades y riesgos que asumen el comprador y vendedor en una operación de comercio internacional.

- b) Facilitar el intercambio de mercancías a través de reglas uniformes en operaciones de compraventa.
- c) Llevar las mercancías en buen estado, dar mayor seguridad o ayudar a la empresa.
- d) No lo saben.

Gráfica:



Resultado	Estudiantes
a) Establecer la responsabilidades y riesgos que asumen el comprador y vendedor en una operación de comercio internacional.	93
b) Facilitar el intercambio de mercancías a través de reglas uniformes en operaciones de compraventa.	13
c) Llevar las mercancías en buen estado, dar mayor seguridad o ayudar a la empresa.	17
d) No lo saben.	17
Total	140

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría los estudiantes tienen conocimiento sobre cuál es el uso que tienen los INCOTERMS, sin embargo, existe una pequeña parte que tiene un conocimiento un poco reducido o una idea vaga sobre cuál es la utilidad de estos.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento muy bueno en la mayoría de los estudiantes, siendo lo contrario únicamente en una pequeña parte que necesita reforzar para tener una idea más sólida sobre la utilidad que tienen los INCOTERMS.

4. ¿Se pueden utilizar los INCOTERMS para resolver conflictos que surgen en las operaciones de comercio global?

Objetivo: Identificar si los estudiantes consideran que los INCOTERMS tienen utilidad para resolver conflictos que pueden surgir durante el proceso de las operaciones de comercio global.

Gráfica:



Resultado	Estudiantes
Si	121
No	19
Total	140

Análisis: Se puede observar en la gráfica como el 86% de los estudiantes encuestados consideran que los INCOTERMS si se pueden utilizar para resolver conflictos que surgen en las operaciones de comercio global, mientras que un 14% considera que no se puede.

Conclusión: Existe en su mayoría el conocimiento de que los INCOTERMS tienen utilidad a la hora de resolver conflictos dentro de las operaciones de comercio, sin embargo, existe una minoría que considera lo contrario, por lo que sería necesario el reforzar como estos en la realidad si son utilizados para ese fin.

5. ¿Quién define y modifica los INCOTERMS?

Objetivo: Identificar si los estudiantes conocen quien es la entidad que rige la definición y modificación de los INCOTERMS, para la actualización por los cambios que suceden en el transcurso del tiempo en el comercio.

Gráfica:



Resultado	Estudiantes
Cámara de Comercio Internacional	97
Organización Mundial de Comercio	29
Organización Mundial de Aduanas	14
Total	140

Análisis: Se puede observar en la gráfica como el 69% de los estudiantes encuestados conocen quien es la entidad que define y se encarga de actualizar los INCOTERMS, pero también un 31% no saben quién es la entidad que se encarga de dichos términos.

Conclusión: Existe en su mayoría el conocimiento de quien es la entidad que se encarga de la definición y actualización de los INCOTERMS, sin embargo, una pequeña parte muestra que no saben quién es dicha entidad.

6. ¿Cuántos términos componen los INCOTERMS 2020?

Objetivo: Identificar si los estudiantes saben la cantidad exacta de términos que forman parte de los INCOTERMS 2020.

Gráfica:



Resultado	Estudiantes
10	12
11	116
12	12
Total	140

Análisis: Se puede observar en la gráfica como el 83% de los estudiantes encuestados saben exactamente cuántos términos componen los INCOTERMS 2020, pero también un 17% no saben cuál es la cantidad exacta.

Conclusión: Existe en su mayoría el conocimiento de la cantidad exacta de términos que componen los INCOTERMS, sin embargo, una pequeña parte muestra que no saben exactamente cuántos son en total.

7. ¿Cuántos de los términos de los INCOTERMS 2020 son marítimos y cuantos son polivalentes?

Objetivo: Identificar si los estudiantes saben cuántos de los términos que forman parte de los INCOTERMS 2020 son marítimos y cuantos polivalentes.

Gráfica:



Opciones de respuesta	Respuestas
6 polivalentes y 4 marítimos	24
7 polivalentes y 4 marítimos	110
7 polivalentes y 5 marítimos	6
Total	140

Análisis: Se puede observar en la gráfica como el 79% de los estudiantes encuestados saben exactamente cuántos términos de los INCOTERMS 2020 son marítimos y cuantos polivalentes, pero también hay un 21% que no saben cuál es la cantidad de términos marítimos y polivalentes que componen los INCOTERMS 2020.

Conclusión: Existe en su mayoría el conocimiento de la cantidad de términos marítimos y polivalentes que componen los INCOTERMS, sin embargo, una pequeña parte muestra que no saben exactamente cuántos son de cada tipo.

8. Enliste los INCOTERMS 2020 que conoce en siglas (Por ejemplo: EXW)

Objetivo: Identificar la cantidad de términos de tres letras que conocen los estudiantes sobre los INCOTERMS 2020.

Gráfica:



INCOTERMS	Respuestas
Ninguno	2.86% (4 respuestas)
EXW	65% (91 respuestas)
FCA	55.71% (78 respuestas)
FAS	61.43% (86 respuestas)
FOB	75% (105 respuestas)
CFR	44.29% (62 respuestas)
CIF	75.71% (106 respuestas)
CPT	52.14% (73 respuestas)
CIP	54.29% (76 respuestas)
DPU	47.14% (66 respuestas)
DAP	46.43% (65 respuestas)
DDP	62.14% (87 respuestas)

Análisis: Se puede observar en la gráfica como el INCOTERM más conocido es el CIF siendo mencionado por el 75.71% de los estudiantes encuestados, el INCOTERM menos conocido es el CFR siendo mencionado por el 44.29%.

Conclusión: Existe en su mayoría el conocimiento de los términos que componen los INCOTERMS, sin embargo, en general se observa que el promedio de respuestas es de alrededor del 53% por lo que un refuerzo general de todos los INCOTERMS sería ideal.

9. Enliste el nombre completo en ingles de las siglas que escribió anteriormente (Por ejemplo: Ex Works)

Objetivo: Identificar la cantidad de términos de en ingles que conocen los estudiantes sobre los INCOTERMS 2020.

Gráfica:



Cantidad de INCOTERMS que conocen	Respuestas
Ninguno	12.86% (18 respuestas)
Ex Works	53.57% (75 respuestas)
Free Carrier	49.29% (69 respuestas)
Free Alongside Ship	47.86% (67 respuestas)
Free On Board	63.57% (89 respuestas)
Cost and Freight	34.29% (48 respuestas)

Cost, Insurance and Freight	55.00% (77 respuestas)
Carriage Paid To	37.86% (53 respuestas)
Carriage and Insurance Paid	41.43% (58 respuestas)
Delivered at Place Unloaded	29.29% (41 respuestas)
Delivered At Place	43.57% (61 respuestas)
Delivered Duty Paid	47.86% (67 respuestas)

Análisis: Se puede observar en la gráfica como el INCOTERM más conocido es el Free On Board siendo mencionado por el 63.57% de los estudiantes encuestados, el INCOTERM menos conocido es el Delivered at Place Unloaded siendo mencionado por el 29.29%.

Conclusión: Existe en su mayoría el conocimiento de varios nombres en inglés que componen los INCOTERMS, sin embargo, en general se observa que el promedio de respuestas es de alrededor del 43% por lo que un refuerzo general de todos los INCOTERMS sería ideal.

10. Enliste el nombre completo en español de las siglas y nombres que escribió anteriormente en inglés (Por ejemplo: En Fabrica)

Objetivo: Identificar la cantidad de términos de en español que conocen los estudiantes sobre los INCOTERMS 2020.

Gráfica:



Cantidad de INCOTERMS que conocen	Respuestas
Ninguno	14.29% (20 respuestas)
En Fabrica	49.29% (69 respuestas)
Libre Transportista	42.14% (59 respuestas)
Libre al Costado del Buque	43.57% (61 respuestas)
Libre a Bordo	58.57% (82 respuestas)
Coste y Flete	31.43% (44 respuestas)
Coste, Seguro y Flete	53.57% (75 respuestas)
Transporte Pagado Hasta	37.14% (52 respuestas)
Transporte y Seguro Pagados hasta	31.43% (44 respuestas)
Entrega en Lugar Descargada	23.57% (33 respuestas)
Entregado en un Punto	34.29% (48 respuestas)
Entregado con Derechos Pagados	37.86% (53 respuestas)

Análisis: Se puede observar en la gráfica como el INCOTERM más conocido es el Libre a Bordo siendo mencionado por el 58.57% de los estudiantes encuestados, el INCOTERM menos conocido es el de Entrega en Lugar Descargada siendo mencionado por el 23.57%.

Conclusión: Existe en su mayoría el conocimiento de varios nombres en español que componen los INCOTERMS, sin embargo, en general se observa que el promedio de respuestas es de alrededor del 38% por lo que un refuerzo general de todos los INCOTERMS sería ideal.

5.1.4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS ESTUDIANTES SOBRE LA METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA.

Índice de respuestas:

Se encuestó a un total de 297 estudiantes, de estos se obtuvieron un total de 173 respuestas. Como resultado se obtuvo un índice de respuesta del 58.25%

1. ¿Considera que el docente utiliza recursos didácticos y lúdicos al impartir las clases?

Objetivo: Identificar si el estudiante considera que los docentes utilizan material didáctico y lúdico al momento de impartir las clases.

Gráfica:



Resultado	Estudiantes
Si	112
No	61
Total	173

Análisis: Se puede observar en la gráfica como el 65% confirmaron el uso de material didáctico y lúdico por parte del docente, mientras que el 35% afirma que el docente no hace uso de ellos.

Conclusión: Existe una opinión polarizada con respecto al uso de recursos didácticos y lúdicos por parte del docente, casi la mitad afirma que no se hace uso de esto mientras que poco más de la mitad afirma que sí.

2. Si su respuesta anterior fue "Si". Mencione los recursos o dinámicas que el docente a utilizado.

Objetivo: Identificar el tipo de recursos didácticos o lúdicos utilizan los docentes en las clases, para amenizar en aprendizaje de los estudiantes.

Índice de respuestas:

Se encuestó a un total de 297 estudiantes, de estos se obtuvieron un total de 173 respuestas, de estos 112 respondieron que sí a la pregunta 1 y estos 112 respondieron esta pregunta. Como resultado se obtuvo un índice de respuesta del 100%

Agrupación: Las respuestas de esta interrogante se agrupan en 4 principalmente.

- a) Juegos, dinámicas y roles.
- b) Presentaciones con diapositivas y material de apoyo.
- c) Exposiciones o pasar a la pizarra.
- d) No lo saben.

Gráfica:



Resultado	Estudiantes
a) Juegos, dinámicas y roles.	30
b) Presentaciones con diapositivas y material de apoyo.	49
c) Exposiciones o pasar a la pizarra.	21
d) No lo saben.	12
Total	112

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría los estudiantes describen las formas en que consideran que los docentes hacen uso de recursos didácticos o lúdicos en las clases, siendo el principal juegos, dinámicas y roles.

Conclusión: En términos generales existe un uso de recursos lúdicos por parte de los docentes, sin embargo, consideran los estudiantes que el uso de estos es reducido.

3. ¿Considera que es necesario el uso de recursos didácticos y lúdicos en las clases?

Objetivo: Identificar si el estudiante considera que el uso de recursos didácticos y lúdicos en las clases debe ser algo necesario.

Gráfica:



Resultado	Estudiantes
Si	167
No	6
Total	173

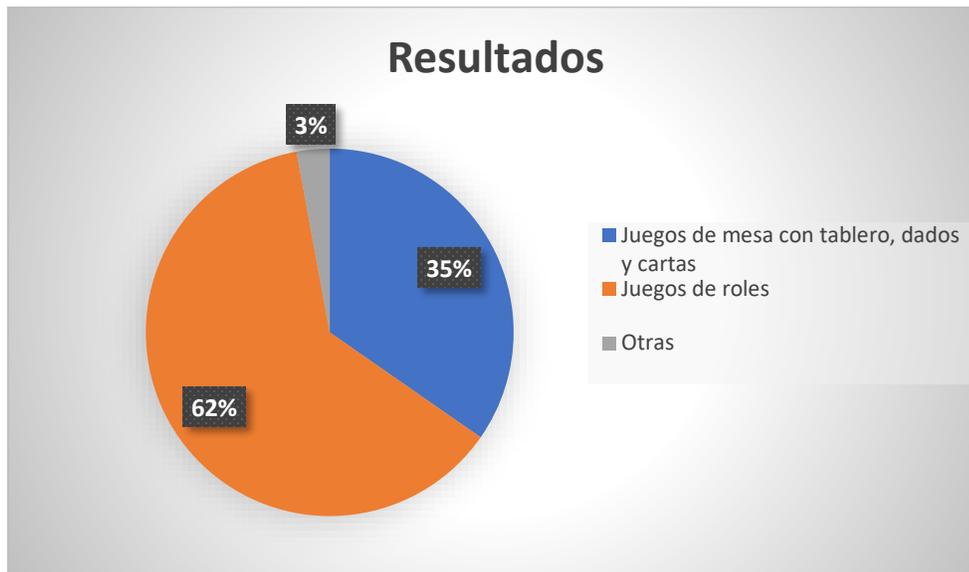
Análisis: Se puede observar en la gráfica como el 97% de estudiantes confirman que el uso de recursos didácticos y lúdicos en las clases es algo necesario.

Conclusión: Existe la opinión en general con respecto a la necesidad de usar recursos didácticos y lúdicos en las clases, todos los estudiantes encuestados confirman que consideran necesario el uso de dichos recursos.

4. ¿Qué tipo recursos didácticos y lúdicos le ayudarían a reforzar el aprendizaje?

Objetivo: Identificar el tipo de recursos didácticos y lúdicos considera el estudiante que podrían ayudar a reforzar el desarrollo de competencias técnicas.

Gráfica:



Resultado	Estudiantes
Juegos de mesa con tablero, dados y cartas	60
Juegos de roles	108
Otras	5
Total	173

Análisis: Se puede observar en la gráfica como el 62% de estudiantes prefieren los juegos de roles, el 35% prefieren los juegos de mesa y un 3% prefiere otro tipo de juegos.

Conclusión: En general se puede observar cómo en su mayoría muestran interés tanto por los juegos de roles como por los juegos de mesa.

5. ¿Considera que las clases con ausencia de estrategias lúdicas provocan desmotivación y que sea más difícil el aprendizaje?

Objetivo: Identificar si el estudiante considera que podría generar desmotivación o dificultad de aprendizaje la falta de recursos y estrategias lúdicas en el desarrollo de las clases.

Gráfica:



Resultado	Estudiantes
Si	135
No	38
Total	173

Análisis: Se puede observar en la gráfica como el 78% de estudiantes consideran que la falta de recursos y estrategias lúdicas pueden desmotivar o dificultar en aprendizaje, mientras que el 22% consideran que no la falta de estos no afecta.

Conclusión: En general se puede observar cómo en su mayoría consideran que si es necesario utilizar estas estrategias lúdicas pues su falta puede generar desmotivación y dificultad de aprendizaje.

6. ¿Considera que el uso de recursos didácticos y lúdicos le generaría un nivel extra de motivación para aprender jugando?

Objetivo: Identificar si el estudiante considera que podría generar motivación extra el aprender jugando en el desarrollo de las clases.

Gráfica:



Resultado	Estudiantes
Si	164
No	9
Total	173

Análisis: Se puede observar en la gráfica como el 95% de estudiantes consideran que la aprender jugando es una estrategia que aumentaría el nivel de motivación, mientras que el 5% consideran que no aumentaría.

Conclusión: En general se puede observar cómo en su mayoría consideran que si puede generar un nivel adicional de motivación el aprender jugando en el desarrollo de las clases.

7. ¿Cómo prefiere desarrollar actividades dinámicas en clase?

Objetivo: Identificar cuál es la manera de desarrollar actividades dinámicas en la que el estudiante se siente más cómodo.

Gráfica:



Resultado	Estudiantes
Individual	10
Grupal	72
Ambas opciones	91
Total	173

Análisis: Se puede observar en la gráfica como el 52% de estudiantes están bien tanto de forma grupal como individual, el 42% prefiere hacer las dinámicas de forma grupal, mientras que el 6% prefiere hacerlo de forma individual.

Conclusión: En general se puede observar cómo en su mayoría consideran que es mejor o se siente más cómodos al hacer las dinámicas de manera grupal, sin embargo, una cantidad considerable también estaría bien al hacerlas de forma individual.

5.1.5. ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA AL DEPARTAMENTO DE CALIDAD DE LA ENSEÑANZA PARA EL DIAGNÓSTICO.

Entrevistados:	Ing. Keiry Antonio Bermúdez Meléndez. Tec. Karol Patricia Chapetón Zaldaña.
Cargo:	Coordinador Colaborador
Fecha:	25 de mayo del 2023
Entrevistadores:	Jennifer Lisseth Contreras Pastora. Estefani Lissette López Ramos. Erick Alexander Rojas Lara. José Angel Santos Turcios.
Objetivo de la entrevista:	Recopilar información del departamento de la calidad MEGATEC sobre el proceso de seguimiento y supervisión a la calidad de la enseñanza de los estudiantes y docentes para diagnosticar Fortaleza, oportunidades, Debilidades, Amenaza de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas mediante una entrevista.

Cargo y Función	<p>Cargo: Coordinador de la calidad de las Carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y de otras carreras que son articuladas y de aquellas que están en proceso de articulación.</p> <p>Función: Es garantizar el logro de competencias de todos los planes de estudio que se implementan tanto en la sede MEGATEC La unión, como Institutos de la educación media desarrollando una serie de estrategias como:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Supervisión y seguimiento a docentes, Institución, estudiantes. ❖ Visita experta al aula. ❖ Fortalecimiento de la competencia técnica de los estudiantes. ❖ Gestionar visitas técnicas. ❖ Charlas emocionales.
------------------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Jornadas motivacionales. ❖ Orientaciones vocacionales. ❖ Entre otras. <p>Cargo: Colaborador</p> <p>Función: se encarga del área administrativa como apoyo del coordinador de la calidad con todas las actividades realizadas entre ella:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seguimiento y supervisión de los estudiantes articulados tanto en la sede MEGATEC La unión como en la educación media, etc.
<p>Oportunidad de mejora ha observado de las clases que imparten los Docentes de Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas.</p>	<p>Coordinador y Colaborador</p> <p>De la respuesta obtenida mediante la entrevista se dedujo los siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los docentes siempre se actualizan para poder lograr las competencias, innovándose, investigando. • Crean las herramientas didácticas necesarias para cumplir las competencias de los planes de estudio tan teórico-practico.
<p>Que debilidades ha observado en el seguimiento que da a los estudiantes articulados que ingresan de los institutos a ITCA.</p>	<p>Coordinador y Colaborador.</p> <p>Los hallazgos encontrados mediante el análisis de la entrevista realizada son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de un laboratorio para la carrera de ingeniería en Logística y Aduanas y Técnicos en Administración y Operación Portuaria. • Falta de simuladores y recursos donde se pueda llevar a realizar las practica en los institutos articulados o ITCA. <p>Ejemplo de falta de recursos tangibles mencionados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Simulador de montacargas para los estudiantes de Técnico en Admiración y Operación Portuarias.

	<ul style="list-style-type: none"> • Simulador de almacén, simulador de rutas, simulador de comercio exterior en la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas <p>Factor externo que imposibilitan generar estos recursos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reducción de presupuesto de la nación.
<p>Qué fortalezas ha observado al momento de supervisar las clases que imparten los docentes de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas.</p>	<p>Coordinador y Colaborador</p> <p>La repuesta obtenida de las fortalezas que han observado de las clases que imparte los docentes son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El dominio del tema que se está enseñando. • Cumplimiento de las competencias técnicas de acorde a la programación de cada plan de estudio.
<p>Seguimiento a estudiantes de la carrera de Ingeniería y Logística y Aduanas.</p>	<p>Coordinador y Colaborador</p> <p>La respuesta obtenida durante la entrevista sobre el seguimiento de calidad de la enseñanza hacia los estudiantes se determinó que realizaban:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Visitas experto al aula, donde se observa que se esté recibiendo las clases. • El cumplimiento de las competencias que se debe adquirir por cada módulo. • Seguimiento de sus calificaciones. • Consulta a docente por algún estudiante que a reprobado...
<p>La Falta de un recurso didácticos y lúdico se convierte en una amenaza en proceso de aprendizaje.</p>	<p>Coordinador y Colaborador.</p> <p>Durante la entrevista realizada al coordinador y colaboradora se le pregunto si la falta de un recurso didáctico y lúdico se puede convertir en una amenaza y de la respuesta obtenida se dedujo que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los docentes siempre buscan la manera de implementar estrategias según su capacidad para poder realizar el proceso de enseñanza.

	<ul style="list-style-type: none"> • Pero tener recurso lúdico sirve para que el estudiante aprenda divirtiéndose y le serviría al docente para fortalecer la forma de enseñanza de una manera dinámica.
<p>Recursos didácticos y lúdicos facilitan el aprendizaje de los estudiantes</p>	<p>Coordinador y Colaborador.</p> <p>En el desarrollo de la entrevista la respuesta obtenida a esta pregunta se concluyó que es:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Necesarios implementar recursos didácticos, herramientas, equipos, simuladores para poder cumplir con las competencias de cada módulo y el estudiante comprenda el tema que se le está impartiendo.
<p>Valor de importancia generar una estrategia didáctica y lúdica para el refuerzo de las competencias técnicas.</p>	<p>Coordinador y Colaborador.</p> <p>La respuesta obtenida por el coordinador y colaboradora mediante la entrevista se determinó:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Que generar una herramienta didáctica y lúdica tiene un gran valor de importancia porque sería un recurso donde se puede enseñar jugando el tema de INCOTERMS y Comercio exterior. • Puede facilitar aprendizaje sobre el tema de INCOTERMS en los estudiantes.
<p>Que debe tener un recurso didáctico y lúdico para cumplir con la calidad de la enseñanza.</p>	<p>Coordinador y Colaborador.</p> <p>Mediante la entrevista se dedujo que un recurso didáctica y lúdica tiene cumplir con los siguientes criterios para que cumpla con la calidad de la enseñanza.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tiene que ser fácil de entender. • Debe tener indicaciones claras y puntuales • Fácil de poder acceder a su utilización. • Que no tenga distractores y busque desarrollar o reforzar competencias de un módulo.

<p>Ha observa el uso de un recurso didáctico y lúdico en la Carrera de Ingeniería en logística y Aduanas.</p>	<p>Coordinador y Colaborador.</p> <p>Durante el desarrollo de la entrevista se consultó sobre los recursos didácticos obteniendo como resultado del coordinador y colaborador que actualmente no se tiene un recurso didáctico lúdico, pero que generaría mucho aprendizaje el que si generara uno como apoyo a los docentes y estudiantes.</p> <p>También mencionaba que conocía un juego lúdico llamado el juego del plan el cual es un juego lúdico donde el estudiante jugando van desarrollando competencias relacionadas al emprendedurismo utilizado en el Instituto Nacional de Usulután en la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas y otras carreras.</p>
--	--

5.1.6. ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA A LA COORDINADORA DE LAS CARRERAS DE INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS Y ADMINISTRACIÓN Y OPERACIÓN PORTUARIA PARA EL DIAGNÓSTICO DE LOS ESTUDIANTES.

Entrevistado:	Ing. Marcia Cecilia García Ventura.
Cargo:	Coordinadora.
Fecha:	19 de mayo del 2023
Entrevistadores:	Jennifer Lisseth Contreras Pastora. Estefani Lissette López Ramos. Erick Alexander Rojas Lara. José Angel Santos Turcios.
Objetivo de la entrevista:	Recolectar información de la coordinadora de las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria sobre el proceso de enseñanza para diagnosticar posibles causas que generan una problemática mediante una entrevista.

Cargo y función que desempeña	<p>El cargo que la entrevistada desempeña dentro de la institución es.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coordinadora de la carrera de ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria. <p>Entre las funciones que desempeña en este rol están:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coordinar las actividades administrativas y académicas concernientes a las carreras que están bajo su cargo. • Cumplir con los lineamientos establecidos por la institución, en cuanto a las necesidades y demandas del sector productivo en el proceso de formación de profesionales de estas especialidades.
--------------------------------------	---

<p>Oportunidades de mejora existentes o que pueden desarrollarse a futuro en el proceso de la enseñanza.</p>	<p>Actualmente existen mejoras en el plan de estudio para que los estudiantes puedan acoplarse y experimentar a través de un aprendizaje semipresencial apoyándose de las plataformas con las que cuenta la institución.</p> <p>También se rescata la idea que el percibir la diversidad de opiniones que tienen los estudiantes en base a su proceso de formación permite seguir mejorando constantemente en cómo se imparte cada sesión de aprendizaje en los diferentes módulos impartidos por los docentes de la institución.</p>
<p>Fortalezas que adquieren los estudiantes en su proceso de enseñanza.</p>	<p>El plan de estudio con el que cuenta la institución define un perfil de salida como profesional altamente capacitado para que pueda desarrollarse en el ámbito académico como profesional, desarrollando en los estudiantes habilidades blandas como el liderazgo y el trabajo en equipo, poniendo en función las buenas prácticas en base a los valores personales que los estudiantes adquieren y abordando diferentes competencias para que los estudiantes se puedan desarrollar, no solo en un puesto de trabajo sino en una variedad de oficios u ocupaciones.</p>
<p>Cualidades que poseen los estudiantes ante el proceso de enseñanza.</p>	<p>Las cualidades que demuestran los estudiantes en su día a día en la institución son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disciplina. • Responsabilidad. • Compañerismo. • Integración e inclusión. <p>Todas estas cualidades hacen que los estudiantes tengan el deseo de valorar y apoyar a los demás sin importar las ideologías condición o estilo de vida y aumentando así su valor como profesional de éxito.</p>
<p>Cualidades que poseen los docentes ante el proceso de enseñanza.</p>	<p>Las cualidades que poseen los docentes son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Excelente formación académica. • Compromiso, fomentando así ideas innovadoras. • Responsabilidad, teniendo la Iniciativa de investigación ante nuevos temas.

	<ul style="list-style-type: none"> • Accesibilidad para un proceso de mejora continua. <p>Todas estas cualidades los hacen profesionales con alto nivel de compromiso en su labor como docentes.</p>
<p>Debilidades que pueden imposibilitar el proceso de enseñanza en los estudiantes</p>	<p>Son diferentes factores que se pueden tomar como debilidades en el proceso de enseñanza en la institución entre ellos están los factores externos e internos.</p> <p>Factores externos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La economía: esto afecta a que los estudiantes falten a clases por motivo de desplazamiento generando así ausencia de los estudiantes y perdiendo el hilo de las clases que se van impartiendo. • Falta de compromiso: esto afecta si el estudiante no se siente comprometido con su proceso de enseñanza no asistiendo a clases, o no entregando actividades poniéndolo así en desventaja ante los demás estudiantes que si siguen su proceso de enseñanza. <p>Factores internos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de recursos didácticos o lúdicos: esto afecta a la posibilidad o deseo de querer impartir los diferentes temas de una manera más entretenida y que pueda generar un mayor valor de resultados positivos para los estudiantes.
<p>Amenazas existentes o que puedan desarrollarse a futuro y que pueda afectar el proceso de enseñanza en los estudiantes</p>	<p>Las amenazas pueden venir por factores externos como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El cambio de políticas generando otro enfoque a la institución. • Cambios estructurales en la forma de enseñar. • Reducción de presupuesto dado por el gobierno: ya que esto les imposibilita el invertir en nuevos recursos o actividades que puedan ayudar a reforzar el aprendizaje que se imparte en las aulas.
<p>El uso de recursos lúdicos podría ayudar a desarrollar y reforzar el</p>	<p>Los juegos lúdicos en definitiva generan muchas cosas positivas en los estudiantes y entre los aspectos que se pueden destacar están:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Genera aceptación y mayor recepción de información.

<p>aprendizaje en los estudiantes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aumenta el dinamismo en las sesiones de aprendizaje. • Pone en práctica la integración y participación de los estudiantes y docentes.
<p>Conoce algún recurso lúdico que se utilice en alguna carrera para el proceso de enseñanza</p>	<p>En la institución se ha podido observar diferentes maneras para trabajar los temas que se deben impartir, los cuales son los recursos de manera tangibles y no tangibles</p> <p>Entre los recursos tangibles se destaca lo siguiente:</p> <p>Maquetas de simulación donde se puede observar y analizar diferentes funciones que se puedan desarrollar en algún determinado lugar o con algún equipo.</p> <p>Entre los recursos no tangibles se destaca lo siguiente:</p> <p>Dinámicas de integración: en donde en base a un tema determinado se ponen en práctica las capacidades de los estudiantes.</p> <p>Además, debido a la filosofía que maneja la institución “aprender haciendo” se puede tomar como recurso para fortalecer el proceso de enseñanza las visitas técnicas y prácticas profesionales, realizadas en diferentes empresas que se manejan en diferentes rubros en nuestro país.</p>
<p>Un juego podría motivar y reforzar el aprendizaje acerca del tema de los INCOTERMS en los estudiantes</p>	<p>Es importante tener en cuenta que “jugando también se aprende”., por lo tanto, un juego puede servir para fomentar la participación de los estudiantes sobre las competencias que se requieren en los diferentes módulos que pueden estar relacionado con el comercio internacional.</p>
<p>Es necesario o adecuado implementar simuladores acerca el tema de INCOTERMS</p>	<p>La idea es contar con recursos didácticos e interactivos para poder desarrollar los temas de INCOTERMS de una forma más participativa y que se les pueda dar la oportunidad a los estudiantes de ver otras maneras de aprender. Ya que hoy en día es muy importante guiar a los estudiantes con prototipos que les puedan servir para comprender mejor los diversos temas que se desarrollan.</p>
<p>Es importante tener una estrategia lúdica de</p>	<p>El poseer una estrategia de simulación en la institución se convierte en una necesidad, porque a través de vivir la experiencia</p>

<p>simulación en ITCA FEPADE MEGATEC La unión para impartir el tema de los INCOTERMS</p>	<p>se puede llamar más la atención del estudiante, con estrategias que les permitan interactuar con los recursos y compartir con los compañeros, es por ello que el desarrollo de las competencias se van dando de manera más dinámica y más consolidada porque es más fácil retener información a través de algo divertido que en lugar de teoría o presentación de diapositivas donde el docente les esta solo explicando el tema desarrollado, es por eso que cuando los estudiantes tiene una participación directa es más rápido y efectivo el aprendizaje</p>
<p>En la institución se cuenta con algún recurso relacionado con el tema de INCOTERMS</p>	<p>Actualmente no se cuenta con recursos interactivos sobre los INCOTERMS, estos se imparten solamente de manera teórica con los manuales y bibliografías que se encuentran en la biblioteca, por lo tanto, se convierte en una necesidad tener el recurso especializado para impartir el tema de INCOTERMS de una forma diferente y entretenida.</p>
<p>Un juego de simulador de INCOTERMS podría servir en el proceso de la práctica y generar un aprendizaje significativo en los estudiantes</p>	<p>Al momento de impartir el tema de INCOTERMS a través de un juego de simulación se volvería más dinámico y participativo, generando un entorno de aprendizaje agradable y entretenido.</p>
<p>Sería útil una estrategia lúdica denominada simulador de INCOTERMS donde los estudiantes se puedan involucrar de manera grupal y reflejar el proceso de compraventa internacional y costeo de INCOTERMS</p>	<p>Sería muy interesante el poder desarrollar la estrategia a través de un simulador que cumpla con todas las características necesaria para desarrollar el tema de INCOTERMS y de esta manera fomentar la participación en equipo lo cual es algo muy significativo en el desarrollo de las competencias esperadas en cada uno de los módulos donde se involucran los INCOTERMS.</p>
<p>Cuál sería el tiempo idóneo en que se debería desarrollar el juego de</p>	<p>El tiempo seria en función al tema, aunque lo idóneo seria que se logre impartir en un bloque de clases, para impartir el tema completo.</p>

<p>simulación de INCOTERMS en el aula</p>	
<p>Que estrategia conoce que se han usado de manera lúdica e interactiva para el desarrollo de competencias sobre el tema de INCOTERMS</p>	<p>Las estrategias que se conocen son en función al desarrollo de las competencias y la disponibilidad de los recursos con los que cuenta el docente, de esta manera se busca fomentar el trabajo en equipo a través de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estudios de casos. • Debates. • Presentaciones de tema. • Maquetas.

5.2. DIAGNÓSTICO DE RESULTADOS.

5.2.1. MATRIZ FODA.

A través de la matriz FODA se brinda un diagnóstico de forma clara sobre la situación actual de la institución y de los estudiantes respecto al refuerzo de competencias técnicas, para presentar estrategias oportunas para la mejora de dicho proceso.

Tabla 22. Matriz FODA.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
F1. Conocimiento sobre el termino de que son los INCOTERMS. (Estudiantes)	D1. Confusión respecto a la obligatoriedad de los INCOTERMS. (Estudiantes)
F2. Conocen sobre el uso principal de los INCOTERMS. (Estudiantes)	D2. Existe un grupo reducido que desconoce sobre que son los INCOTERMS, sobró su uso, la utilidad para resolver conflictos y quien es la identidad que los define e identifica, cuantos términos los componen y cuanto son marítimos y cuantos polivalente. (Estudiantes)
F3. Manejo sobre la utilidad que tiene los INCOTERMS para resolver conflictos en las operaciones de comercio global. (Estudiantes)	D3. Desconocimiento en su mayoría sobre las 11 siglas de los INCOTERMS 2020. (Estudiantes)
F4. Identifican quien es la identidad que define y modifica los INCOTERMS. (Estudiantes)	D4. Falta de aprendizaje en el nombre completos de las siglas en English y español de los INCOTERMS 2020. (Estudiantes)
F5. Saben cuantos términos componen los INCOTERMS 2020 cuantos son marítimos y cuanto son polivalente. (Estudiantes)	D5. No cuenta con las herramientas suficientes para impartir las clases forma dinámica. (Docentes)
F6. Conocen sobre el aprendizaje lúdico. (Docentes)	D6. Falta de atención por parte de estudiante.
F7. Aplican diferentes actividades dinámicas para impartir las clases. (Docentes)	D7. Falta de recurso lúdico para su proceso de enseña. (Docentes)

<p>F8. Cada plan de estudio define un perfil de salida como profesional para desarrollarse en habito académico como profesional. (Estudiantes)</p> <p>F9. Desarrollo de habilidades como liderazgo, trabajo en equipo, valores personales como disciplina, responsabilidad, compañerismo, integración e inclusión. (Estudiantes)</p> <p>F10. Personal docente con experiencia y excelente conocimiento sobre las competencias de cada plan de estudio.</p> <p>F11. Seguimiento a los estudiantes y docente sobre el cumplimiento de competencias que adquieren de cada plan de estudio.</p>	<p>D8. La economía afecta a los estudiantes que falten a clases por motivo de desplazamiento generando así ausencia de los estudiantes. (Estudiantes)</p> <p>D9. Falta de compromiso por parte del estudiante.</p> <p>D10. Desmotivación interna. (Estudiantes)</p> <p>D11. Falta de un laboratorio y recursos donde se pueda llegar a realizar prácticas con los estudiantes. (Estudiantes)</p>
<p>OPORTUNIDADES</p>	<p>AMENAZAS</p>
<p>O1. Uso de juegos prácticos para reforzar competencias técnicas de los estudiantes.</p> <p>O2. Uso de metodologías lúdicas para amenizar la forma de enseñanza en las clases.</p> <p>O3. Implementación de recursos lúdicos en las sesiones de clases para practicar en base al conocimiento teórico.</p> <p>O4. Ejecución de talleres lúdicos que promueven el crecimiento del conocimiento teórico-practico de los estudiantes.</p>	<p>A1. Cambio de políticas de la institución.</p> <p>A2. Cambios drásticos en la forma de enseñar.</p> <p>A3. Reducción del presupuesto asignado a la institución por parte del MINEDUCYT.</p> <p>A4. Deserción estudiantil.</p>

5.2.2. MATRIZ FODA DE ESTRATEGIAS.

Tabla 23. Matriz FODA de estrategias.

<p style="text-align: center;">ANÁLISIS INTERNO.</p> 	FORTALEZA	DEBILIDADES
	<p>F1. Conocimiento sobre el termino de que son los INCOTERMS. (Estudiantes)</p> <p>F2. Conocen sobre el uso principal de los INCOTERMS. (Estudiantes)</p> <p>F3. Manejo sobre la utilidad que tiene los INCOTERMS para resolver conflictos en las operaciones de comercio global. (Estudiantes)</p> <p>F4. Identifican quien es la identidad que define y modifica los INCOTERMS. (Estudiantes)</p> <p>F5. Saben cuántos términos componen los INCOTERMS 2020 cuantos son marítimos y cuanto son polivalente. (Estudiantes)</p> <p>F6. Conocen sobre el aprendizaje lúdico. (Docente)</p> <p>F7. Aplican diferentes actividades dinámicas para impartir las clases. (Docente)</p>	<p>D1. Confusión respecto a la obligatoriedad de los INCOTERMS. (Estudiantes)</p> <p>D2. Existe un grupo reducido que desconoce sobre que son los INCOTERMS, sobró su uso, la utilidad para resolver conflictos y quien es la identidad que los define e identifica, cuantos términos los componen y cuanto son marítimos y cuantos polivalente. (Estudiantes)</p> <p>D3. Desconocimiento en su mayoría sobre las 11 siglas de los INCOTERMS 2020. (Estudiantes)</p> <p>D4. Falta de aprendizaje en el nombre completos de las siglas en English y español de los INCOTERMS 2020. (Estudiantes)</p>

<p>ANÁLISIS EXTERNO</p> 	<p>F8. Cada plan de estudio define un perfil de salida como profesional para desarrollarse en habito académico como profesional. (Estudiantes)</p> <p>F9. Desarrollo de habilidades como liderazgo, trabajo en equipo, valores personales como disciplina, responsabilidad, compañerismo, integración e inclusión. (Estudiantes)</p> <p>F10. Personal docente con experiencia y excelente conocimiento sobre las competencias de cada plan de estudio.</p> <p>F11. Seguimiento a los estudiantes y docente sobre el cumplimiento de competencias que adquieren de cada plan de estudio.</p>	<p>D5. No cuenta con las herramientas suficientes para impartir las clases forma dinámica. (Docente)</p> <p>D6. Falta de atención por parte de estudiante.</p> <p>D7. Falta de recurso lúdico para su proceso de enseña. (Docente)</p> <p>D8. La economía afecta a los estudiantes que faltan a clases por motivo de desplazamiento generando así ausencia de los estudiantes.</p> <p>D9. Falta de compromiso por parte del estudiante.</p> <p>D10. Desmotivación interna. (Estudiantes)</p> <p>D11. Falta de un laboratorio y recursos donde se pueda llegar a realizar prácticas con los estudiantes.</p>
<p>OPORTUNIDADES</p>	<p>ESTRATEGIAS FO</p>	<p>ESTRATEGIAS DO</p>
<p>O1. Uso de juegos prácticos para reforzar competencias técnicas de los estudiantes.</p>	<p>(O1. O2. F1. F2. F3. F4. F5. F6. F7. F8. F9.) Adquisición de material didáctico para las clases.</p>	<p>(O1. O2. O3. O4. D1. D2. D3. D4. D5. D6. D7. D8. D9. D10. D11. D12. D13. D14. D15.) implementación de recursos</p>

<p>O2. Uso de metodologías lúdicas para amenizar la forma de enseñanza en las clases.</p> <p>O3. Implementación de recursos lúdicos en las sesiones de clases para practicar en base al conocimiento teórico.</p> <p>O4. Ejecución de talleres lúdicos que promueven el crecimiento del conocimiento teórico-practico de los estudiantes.</p>	<p>(O2. O3. F10. F11. F12. F13. F14. F15. F16.) adquisición de recursos lúdicos para las clases.</p>	<p>didácticos y lúdicos en el desarrollo de las clases.</p>
<p>AMENAZAS</p>	<p>ESTRATEGIA FA</p>	<p>ESTRATEGIA DA</p>
<p>A1. Cambio de políticas de la institución.</p> <p>A2. Cambios drásticos en la forma de enseñar.</p> <p>A3. Reducción del presupuesto asignado a la institución por parte del MINEDUCYT.</p> <p>A4. Deserción estudiantil.</p>	<p>(A1. A2. F1. F2. F3. F4. F5. F6. F7. F8. F9.) Desarrollo de nuevas formas de enseñanza.</p> <p>(A4. F10. F11. F12. F13. F14. F15. F16.) Fortalecer la relación alumno-docente en el desarrollo de las clases.</p>	<p>(A2. A4. D1. D2. D3. D4. D5. D6. D7. D8. D9. D10) Desarrollar nuevos modelos de enseñanza basados en el aprendizaje lúdico.</p> <p>(A3. D11. D12. D13. D14. D15) Aplicar estrategias lúdicas para la simulación de INCOTERMS.</p> <p>(A3. D11. D12. D13. D14. D15) Verificar el grado de aprendizaje logrado con la aplicación de estrategias lúdicas.</p> <p>(A3. D11. D12. D13. D14. D15) Generar un instructivo de creación, elaboración y</p>

		modificación de un juego simulador de INCOTERMS.
--	--	--

5.2.3. DIAGNOSTICO.

El diagnostico obtenido del estudio realizado mediante la matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) en la institución ITCA FEPADE MEGATEC, LA UNIÓN, el cual tiene un enfoque de crear una estrategia para impartir clases de manera lúdica a los estudiantes de la carrera en Ingeniería en Logística y Aduana y Técnico en Administración Operación Portuaria, se analizó a las unidades esenciales y se identificaron aspectos sobre las competencias de los estudiantes y metodología de aprendizaje.

Los alumnos en su mayoría tienen conocimiento sobre los INCOTERMS, cual es el uso, la cantidad de INCOTERMS, cuantos son marítimos y cuantos polivalentes, pero también presentan confusión respecto a que los INCOTERMS son normas de aceptación voluntaria y no obligación, una minoría desconoce la organización quien actualiza dichos INCOTERMS y también existe una cantidad significativa que no maneja los INCOTERMS con sus nombres en inglés, además algunos de los alumnos no ponen el interés debido a las clases por lo tanto el conocimiento y competencias a desarrollar no se dan al 100%.

Los docentes están familiarizados con el aprendizaje lúdico por lo tanto aplican diferentes actividades para realizar clases de manera interactiva a la medida de sus posibilidades y recursos disponibles, son docentes comprometidos con una gran formación académica y experiencia además buscan la mejora continua, actualizando sus métodos de enseñanza, sin embargo, no cuentan con suficientes herramientas y/o recursos para impartir clases dinámicas.

Al analizar la matriz FODA existen oportunidades de mejora y se pueden diseñar estrategias para que los docentes sigan implementado clases de manera dinámica y despertar el interés de los estudiantes:

Simulador de INCOTERMS: Un juego que contemple las responsabilidades de cada una de las partes involucradas en una operación de comercio exterior, así también el cálculo numérico de una operación.

Casos prácticos: Permitirán a los estudiantes aplicar los conocimientos teóricos sobre los INCOTERMS en la simulación. Ayudándoles a comprender cómo funcionan los términos comerciales en la práctica y a la misma vez desarrollar habilidades analíticas al enfrentarse a casos prácticos que deberán desarrollar.

Hoja de cálculo: Podrá ser digital o física donde se coloquen los costos del INCOTERM asignado permitiéndole así a los estudiantes tener una visión más amplia de los costos asociados del INCOTERM y pueden evaluar y comparar las implicaciones financieras que conlleva una operación de comercio internacional.

Manual de actualización: Donde se refleje indicaciones de como actualizar partes del juego cuando se puedan dar cambios en los INCOTERMS y de esa manera el Simulador de INCOTERMS se pueda prolongar su tiempo de uso a través de las actualizaciones en INCOTERMS.

Capítulo VI:

DISEÑO DE LA PROPUESTA.

6. DISEÑO DE LA PROPUESTA.

El diseño de la propuesta, se desarrolla a través de diferentes puntos clave, comenzando por el planteamiento de los criterios principales que se deben tener en cuenta para la creación de la estrategia metodológica lúdica para el fortalecimiento de las competencias relacionadas al tema de los INCOTERMS, también la creación de los casos prácticos a través de los cuales se da una perspectiva practica al estudiante, además de esto la creación de manuales tanto para detallar la forma en que se juega, como la forma en el juego puede actualizarse a lo largo del tiempo. Y finalmente, la ejecución y validación de la propuesta, la cual tiene como objetivo verificar el cumplimiento de la finalidad que el juego tiene.

6.1. CRITERIOS DE REFERENCIA PARA CREAR EL JUEGO.

Entre los principales criterios que se tomaron en cuenta al momento de crear el juego se encuentran:

- ✓ Se enfoca en el refuerzo de competencias técnicas sobre el comercio exterior en los alumnos.
- ✓ Es entretenido, sin olvidar que el objetivo principal es el refuerzo de las competencias.
- ✓ Toma en cuenta las materias en las cuales se imparte el tema de INCOTERMS.
- ✓ Plantea casos prácticos sobre el uso de INCOTERMS.
- ✓ Posibilita el cálculo de INCOTERMS a partir de los casos planteados.
- ✓ Permite que los estudiantes puedan socializar la aplicación de los diferentes INCOTERMS.

MANUAL DEL JUEGO.

Simulador de **INCOTERMS**



2-6

Equipos

INTRODUCCIÓN.

El juego es un espacio y un tiempo de libertad a través del cual se explora, experimenta y se establecen nuevas relaciones y vínculos entre objetos, personas y el mundo en general, creando incontables posibilidades de aprendizaje efectivo y recreativo.

Por lo que el presente manual es el producto de un amplio trabajo de investigación dirigido a docentes y estudiantes del nivel superior de la Escuela Especializada ITCA-FEPADE Regional La Unión, el cual contiene las instrucciones y componentes de un juego lúdico para la simulación de INCOTERMS con el objetivo de contribuir y desarrollar el aprendizaje de una forma más interactiva y lúdica a través de su práctica. En este juego se dan las pautas de organización, espacio, reglas, material a utilizarse y desarrollo, facilitando de esta manera su utilización. Así como también, ayudará a fortalecer valores, facilitando la integración con su entorno y mantener el positivismo y entusiasmo al momento de aprender.

El disponer de este manual constituye social y humanamente como una herramienta referencial para orientar principalmente a los docentes y estudiantes considerando el juego como una herramienta innata de aprendizaje, favoreciendo de manera eficaz la asimilación de conceptos teóricos, desarrollo cognitivo y fomentando el desarrollo afectivo de los participantes, puntualizando las habilidades sociales y solución de conflictos estimulando entre ellos el compañerismo y el trabajo en equipo.

OBJETIVO DEL JUEGO.

Aprender de manera lúdica e interactiva a través de un juego de mesa el proceso de una compraventa internacional aplicando los diferentes tipos de INCOTERMS que se pueden utilizar en la operación internacional.

REVISIÓN.

Antes de empezar la práctica es necesario revisar los casos prácticos, las tarjetas, los tableros y la hoja de cálculo para que se conozca cómo se ven los diferentes tipos de tarjetas y como está distribuido el tablero de juego y el tablero de costos, además de identificar las casillas donde se irán colocando las cantidades de los costos obtenidos.

➤ **Casos prácticos.**

Los casos prácticos se utilizan para conocer cuál va a hacer la operación a desarrollar con el simulador de INCOTERMS en base a la descripción de la compraventa internacional descrito en el caso.

- **Cantidad:** 11 diferentes y 6 casos iguales, esto para poder desarrollarlos de maneras diferente o de la misma forma cada uno de los casos.

CASO N°1

La empresa “Distribuidora el hogar” ubicada en Guatemala ha acordado comprar 8,000 unidades de batidoras de pedestal a la empresa “Liftor S.A de C.V” ubicada en Tapachula, México, Ambas empresas han acordado utilizar el **INCOTERM EXW 2020** para esta transacción.



Detalles del acuerdo:	Documentación para la transacción será:
PRODUCTO: Batidoras de pedestal.	<input type="checkbox"/> Factura comercial.
CANTIDAD: 8,000 unidades.	<input type="checkbox"/> Declaración de mercancías.
PRECIO EN FABRICA: \$80,000	<input type="checkbox"/> Lista de empaque.
ADUANA DE SALIDA: Frontera CD. Hidalgo, México.	<input type="checkbox"/> Declaración o certificado de origen.
ADUANA DE DESTINO: Frontera Tecún Umán, Guatemala.	<input type="checkbox"/> Manifiesto de carga.
LUGAR DE ENTREGA: Almacén de la Empresa Liftor S.A de C.V México	<input type="checkbox"/> Carta de porte.
MODO DE TRANSPORTE: Terrestre.	
MEDIO DE PAGO: Remesa documentaria.	

Encontrar cada uno de los siguientes costos mediante las tarjetas del SIMULADOR DE INCOTERMS:	
Embalaje y verificación	Transporte internacional
Coste de documentos de exportación	Seguro de mercancías
Carga de transporte interno	Seguro de transporte
Transporte interno país de origen	Costos de manipulación terminal de destino, puerto, aeropuerto.
Trámites de exportación	Costos de descarga en el puerto, aeropuerto de desembarque.
Costos de manipulación terminal de origen, puerto, aeropuerto.	Trámites aduaneros de importación, arancel, impuestos.
Costos de almacenamiento en terminal de origen puerto, aeropuerto.	Transporte interno país de destino
Costo de carga en el puerto, aeropuerto de embarque.	Recepción y descarga

Nota: Al encontrar todos los requerimientos del caso, se completa la operación de comercio exterior, para conocer las responsabilidades del comprador y vendedor se debe analizar desde y hasta donde cubre cada una de las partes involucradas en base al INCOTERM asignado.

Además, una vez calculado el valor total de la venta (precio en fabrica + costos del vendedor) y compra (valor total de la venta + costos del comprador) finaliza el juego.

Figura 1. Caso práctico 1.

CASO N°2

La empresa “Coach” ubicada en Virginia, EE. UU. ha acordado vender 7,000 unidades de bandoleras a la empresa “Fixua accesorios” ubicada en Veracruz, México. Ambas empresas han acordado utilizar el **INCOTERM FCA 2020** para esta transacción.



Detalles del acuerdo:	Documentación para la transacción será:
PRODUCTO: Bandoleras.	<input type="checkbox"/> Factura comercial.
CANTIDAD: 7,000 unidades.	<input type="checkbox"/> Conocimiento de embarque.
PRECIO EN FABRICA: \$35,000	<input type="checkbox"/> Lista de empaque.
PUERTO DE CARGA: Puerto de Virginia, Estados Unidos.	<input type="checkbox"/> Declaración de mercancías.
PUERTO DE DESCARGA: Puerto de Veracruz, México.	<input type="checkbox"/> Declaración o certificado de origen.
LUGAR DE ENTREGA: Terminal del puerto de origen.	
MODO DE TRANSPORTE: Marítimo.	
MEDIO DE PAGO: Cheque.	

Encontrar cada uno de los siguientes costos mediante las tarjetas del SIMULADOR DE INCOTERMS:	
Embalaje y verificación	Transporte internacional
Coste de documentos de exportación	Seguro de mercancías
Carga de transporte interno	Seguro de transporte
Transporte interno país de origen	Costos de manipulación terminal de destino, puerto, aeropuerto.
Trámites de exportación	Costos de descarga en el puerto, aeropuerto de desembarque.
Costos de manipulación terminal de origen, puerto, aeropuerto.	Trámites aduaneros de importación, arancel, impuestos.
Costos de almacenamiento en terminal de origen puerto, aeropuerto.	Transporte interno país de destino
Costo de carga en el puerto, aeropuerto de embarque.	Recepción y descarga

Nota: Al encontrar todos los requerimientos del caso, se completa la operación de comercio exterior, para conocer las responsabilidades del comprador y vendedor se debe analizar desde y hasta donde cubre cada una de las partes involucradas en base al INCOTERM asignado.

Además, una vez calculado el valor total de la venta (precio en fábrica + costos del vendedor) y compra (valor total de la venta + costos del comprador) finaliza el juego.

Figura 2. Caso práctico 2.

CASO N°3

La empresa “Collare S.A. DE C.V.” de El Salvador ha acordado vender 20,000 pantalones para hombre de algodón a la empresa “Bambú”, ubicada en Costa Rica. Ambas empresas han acordado utilizar el **INCOTERM FAS 2020** para esta transacción.



Clasificación arancelaria: 6203420000

Detalles del acuerdo:

PRODUCTO: Pantalones de algodón.
CANTIDAD: 20,000 unidades.
PRECIO DE FABRICA: \$100,000
PUERTO DE SALIDA: Puerto de Acajutla, El Salvador.
PUERTO DE DESTINO : Puerto Limón, Costa Rica.
LUGAR DE ENTREGA: Puerto de origen, al costado del buque.
MODO DE TRANSPORTE: Marítimo.
MEDIO DE PAGO: Crédito documentario.

Documentación para la transacción será:

- Factura comercial.
- Conocimiento de embarque.
- Lista de empaque.
- Declaración Única Centroamericana (Duca F).
- Declaración o certificado de origen.

Encontrar cada uno de los siguientes costos mediante las tarjetas del SIMULADOR DE INCOTERMS:

Embalaje y verificación	Transporte internacional
Coste de documentos de exportación	Seguro de mercancías
Carga de transporte interno	Seguro de transporte
Transporte interno país de origen	Costos de manipulación terminal de destino, puerto, aeropuerto.
Trámites de exportación	Costos de descarga en el puerto, aeropuerto de desembarque.
Costos de manipulación terminal de origen, puerto, aeropuerto.	Trámites aduaneros de importación, arancel, impuestos.
Costos de almacenamiento en terminal de origen puerto, aeropuerto.	Transporte interno país de destino
Costo de carga en el puerto, aeropuerto de embarque.	Recepción y descarga

Nota: Al encontrar todos los requerimientos del caso, se completa la operación de comercio exterior, para conocer las responsabilidades del comprador y vendedor se debe analizar desde y hasta donde cubre cada una de las partes involucradas en base al INCOTERM asignado.

Además, una vez calculado el valor total de la venta (precio en fabrica + costos del vendedor) y compra (valor total de la venta + costos del comprador) finaliza el juego.

Figura 3. Caso práctico 3.

CASO N°4

La empresa "Miller" de El Salvador ha acordado vender 20,000 unidades de camisas de algodón a la empresa "Sisa", ubicada en Chile. Ambas empresas han acordado utilizar el **INCOTERM FOB 2020** para esta transacción.



Clasificación arancelaria: 6205200000

Detalles del acuerdo:

PRODUCTO: Camisas de algodón
CANTIDAD: 20,000 unidades.
PRECIO EN FABRICA: \$60,000
PUERTO DE SALIDA: Puerto de Acajutla, El Salvador.
PUERTO DE DESTINO : Puerto Valparaiso, Chile.
LUGAR DE ENTREGA: Puerto de origen a bordo del buque.
MODO DE TRANSPORTE: Marítimo.
MEDIO DE PAGO: Transferencia.

Documentación para la transacción será:

- Factura comercial.
- Conocimiento de embarque.
- Lista de empaque.
- Declaración de mercancías.
- Declaración o certificado de origen.

Encontrar cada uno de los siguientes costos mediante las tarjetas del SIMULADOR DE INCOTERMS:

Embalaje y verificación	Transporte internacional
Coste de documentos de exportación	Seguro de mercancías
Carga de transporte interno	Seguro de transporte
Transporte interno país de origen	Costos de manipulación terminal de destino, puerto, aeropuerto.
Trámites de exportación	Costos de descarga en el puerto, aeropuerto de desembarque.
Costos de manipulación terminal de origen, puerto, aeropuerto.	Trámites aduaneros de importación, arancel, impuestos.
Costos de almacenamiento en terminal de origen puerto, aeropuerto.	Transporte interno país de destino
Costo de carga en el puerto, aeropuerto de embarque.	Recepción y descarga

Nota: Al encontrar todos los requerimientos del caso, se completa la operación de comercio exterior, para conocer las responsabilidades del comprador y vendedor se debe analizar desde y hasta donde cubre cada una de las partes involucradas en base al INCOTERM asignado.

Además, una vez calculado el valor total de la venta (precio en fábrica + costos del vendedor) y compra (valor total de la venta + costos del comprador) finaliza el juego.

Figura 4. Caso práctico 4.

CASO N°5

La empresa "Coffee Max" ubicada en Panamá ha acordado comprar 12,000 unidades de botes de café en una presentación de envase de vidrio de 225g a la empresa "Palmor", ubicada en Colombia. Ambas empresas han acordado utilizar el **INCOTERM CFR 2020** para esta transacción.



Detalles del acuerdo:

PRODUCTO: Botes de café.
CANTIDAD: 10,000 unidades.
PRECIO EN FABRICA: \$27,000
PUERTO DE SALIDA: Puerto de Manzanillo, Panamá.
PUERTO DE DESTINO : Puerto Cartagena, Colombia.
LUGAR DE ENTREGA: Puerto de destino.
MODO DE TRANSPORTE: Marítimo.
MEDIO DE PAGO: Crédito documentario.

Documentación para la transacción será:

- Factura comercial.
- Conocimiento de embarque.
- Lista de empaque.
- Declaración de mercancías.
- Declaración o certificado de origen.
- Certificado fitosanitario.

Encontrar cada uno de los siguientes costos mediante las tarjetas del SIMULADOR DE INCOTERMS:

Embalaje y verificación	Transporte internacional
Coste de documentos de exportación	Seguro de mercancías
Carga de transporte interno	Seguro de transporte
Transporte interno país de origen	Costos de manipulación terminal de destino, puerto, aeropuerto.
Trámites de exportación	Costos de descarga en el puerto, aeropuerto de desembarque.
Costos de manipulación terminal de origen, puerto, aeropuerto.	Trámites aduaneros de importación, arancel, impuestos.
Costos de almacenamiento en terminal de origen puerto, aeropuerto.	Transporte interno país de destino
Costo de carga en el puerto, aeropuerto de embarque.	Recepción y descarga

Nota: Al encontrar todos los requerimientos del caso, se completa la operación de comercio exterior, para conocer las responsabilidades del comprador y vendedor se debe analizar desde y hasta donde cubre cada una de las partes involucradas en base al INCOTERM asignado.

Además, una vez calculado el valor total de la venta (precio en fábrica + costos del vendedor) y compra (valor total de la venta + costos del comprador) finaliza el juego.

Figura 5. Caso práctico 5.

CASO N°6

La Empresa "Amelia" con sede en Barcelona, España, ha acordado vender 10,000 unidades audífonos inalámbricos a la Empresa "Target", ubicada en Nueva York, Estados Unidos. Ambas empresas han acordado utilizar el **INCOTERM CIF 2020** para esta transacción.



Clasificación arancelaria: 8518300000

Detalles del acuerdo:	Documentación para la transacción será:
PRODUCTO: Audífono inalámbrico.	<input type="checkbox"/> Factura comercial.
CANTIDAD: 10,000 unidades.	<input type="checkbox"/> Conocimiento de embarque.
PRECIO EN FABRICA: \$15,000	<input type="checkbox"/> Lista de empaque.
PUERTO DE CARGA: Puerto de Barcelona, España.	<input type="checkbox"/> Declaración de mercancías.
PUERTO DE DESCARGA : Puerto de Nueva York, Estados Unidos.	<input type="checkbox"/> Póliza de seguro de transporte internacional.
LUGAR DE ENTREGA: Puerto de destino.	
MODO DE TRANSPORTE: Marítimo.	
MEDIO DE PAGO: Remesa documentaria.	

Encontrar cada uno de los siguientes costos mediante las tarjetas del SIMULADOR DE INCOTERMS:

Embalaje y verificación	Transporte internacional
Coste de documentos de exportación	Seguro de mercancías
Carga de transporte interno	Seguro de transporte
Transporte interno país de origen	Costos de manipulación terminal de destino, puerto, aeropuerto.
Trámites de exportación	Costos de descarga en el puerto, aeropuerto de desembarque.
Costos de manipulación terminal de origen, puerto, aeropuerto.	Trámites aduaneros de importación, arancel, impuestos.
Costos de almacenamiento en terminal de origen puerto, aeropuerto.	Transporte interno país de destino
Costo de carga en el puerto, aeropuerto de embarque.	Recepción y descarga

Nota: Al encontrar todos los requerimientos del caso, se completa la operación de comercio exterior, para conocer las responsabilidades del comprador y vendedor se debe analizar desde y hasta donde cubre cada una de las partes involucradas en base al INCOTERM asignado.

Además, una vez calculado el valor total de la venta (precio en fabrica + costos del vendedor) y compra (valor total de la venta + costos del comprador) finaliza el juego.

Figura 6. Caso práctico 6.

CASO N°7

La empresa IONO con sede en la Ciudad de México, ha acordado vender 500 cajas de vino (Champagne) (en cada caja caben 5 unidades) a la empresa Mayorga, ubicada en Tegucigalpa, Honduras. Ambas empresas han acordado utilizar el **INCOTERM CPT 2020** para esta transacción.



Detalles del acuerdo:	Documentación para la transacción será:
PRODUCTO: Vino	<input type="checkbox"/> Factura comercial.
CANTIDAD: 500 Cajas, con 5 unidades C/U	<input type="checkbox"/> Declaración de mercancías.
PRECIO EN FABRICA: \$21,000	<input type="checkbox"/> Lista de empaque.
ADUANA DE SALIDA: Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México.	<input type="checkbox"/> Declaración o certificado de origen.
ADUANA DE DESTINO: Aeropuerto Toncontin de Tegucigalpa, Honduras.	<input type="checkbox"/> Manifiesto de carga.
LUGAR DE ENTREGA: Almacén de la empresa Mayorga Tegucigalpa, Honduras (lugar acordado).	<input type="checkbox"/> Carta de porte.
MODO DE TRANSPORTE: Terrestre.	<input type="checkbox"/> Certificado de libre venta.
MEDIO DE PAGO: Cheque.	

Encontrar cada uno de los siguientes costos mediante las tarjetas del SIMULADOR DE INCOTERMS:

Embalaje y verificación	Transporte internacional
Coste de documentos de exportación	Seguro de mercancías
Carga de transporte interno	Seguro de transporte
Transporte interno país de origen	Costos de manipulación terminal de destino, puerto, aeropuerto.
Trámites de exportación	Costos de descarga en el puerto, aeropuerto de desembarque.
Costos de manipulación terminal de origen, puerto, aeropuerto.	Trámites aduaneros de importación, arancel, impuestos.
Costos de almacenamiento en terminal de origen puerto, aeropuerto.	Transporte interno país de destino
Costo de carga en el puerto, aeropuerto de embarque.	Recepción y descarga

Nota: Al encontrar todos los requerimientos del caso, se completa la operación de comercio exterior, para conocer las responsabilidades del comprador y vendedor se debe analizar desde y hasta donde cubre cada una de las partes involucradas en base al INCOTERM asignado.

Además, una vez calculado el valor total de la venta (precio en fábrica + costos del vendedor) y compra (valor total de la venta + costos del comprador) finaliza el juego.

Figura 7. Caso práctico 7.

CASO N°8

Empresa "Aliada Textil", con sede en Soyapango, El Salvador, ha acordado vender 10,000 unidades de conos de hilo en colores variados para la empresa "Terramar" ubicada Ciudad de Guatemala, Guatemala Ambas empresas han acordado utilizar el **INCOTERM CIP 2020** para esta transacción.



Clasificación arancelaria: 5204190000

Detalles del acuerdo:	Documentación para la transacción será:
PRODUCTO: Conos de hilo en colores.	<input type="checkbox"/> Factura comercial.
CANTIDAD: 10,000 unidades.	<input type="checkbox"/> Declaración Única Centroamericana (Duca F).
PRECIO EN FABRICA: \$11,500	<input type="checkbox"/> Lista de empaque.
ADUANA DE SALIDA: La Hachadura en El Salvador.	<input type="checkbox"/> Declaración o certificado de origen.
ADUANA DE DESTINO: Pedro de Alvarado en Guatemala.	<input type="checkbox"/> Manifiesto de carga.
LUGAR DE ENTREGA: Almacén de Empresa Terramar, Guatemala.	<input type="checkbox"/> Carta de porte.
MODO DE TRANSPORTE: Terrestre.	<input type="checkbox"/> Póliza de seguro de transporte internacional.
MEDIO DE PAGO: Remesa documentaria.	

Encontrar cada uno de los siguientes costos mediante las tarjetas del SIMULADOR DE INCOTERMS:	
Embalaje y verificación	Transporte internacional
Coste de documentos de exportación	Seguro de mercancías
Carga de transporte interno	Seguro de transporte
Transporte interno país de origen	Costos de manipulación terminal de destino, puerto, aeropuerto.
Trámites de exportación	Costos de descarga en el puerto, aeropuerto de desembarque.
Costos de manipulación terminal de origen, puerto, aeropuerto.	Trámites aduaneros de importación, arancel, impuestos.
Costos de almacenamiento en terminal de origen puerto, aeropuerto.	Transporte interno país de destino
Costo de carga en el puerto, aeropuerto de embarque.	Recepción y descarga

Nota: Al encontrar todos los requerimientos del caso, se completa la operación de comercio exterior, para conocer las responsabilidades del comprador y vendedor se debe analizar desde y hasta donde cubre cada una de las partes involucradas en base al INCOTERM asignado.

Además, una vez calculado el valor total de la venta (precio en fabrica + costos del vendedor) y compra (valor total de la venta + costos del comprador) finaliza el juego.

Figura 8. Caso práctico 8.

CASO N°9

Empresa Avenida, con sede en San José, Costa Rica, ha acordado comprar 15,000 unidades de semilla de almendras en presentación de bolsa 2 libras a Empresa Bossa, ubicada en Miami, Estados Unidos. Ambas empresas han acordado utilizar el **INCOTERM DAP 2020** para esta transacción.



Clasificación arancelaria: 08013200

Detalles del acuerdo:	Documentación para la transacción será:
PRODUCTO: Semilla de almendras.	<input type="checkbox"/> Factura comercial.
CANTIDAD: 15,000 unidades de 2 libra c/u.	<input type="checkbox"/> Declaración de mercancías.
PRECIO EN FABRICA: \$75,000	<input type="checkbox"/> Lista de empaque.
ADUANA DE SALIDA: Aeropuerto Internacional de Miami, Estados Unidos.	<input type="checkbox"/> Declaración certificado de origen.
ADUANA DE DESTINO: Aeropuerto Internacional Juan Santamaría, Costa Rica	<input type="checkbox"/> Air waybill.
LUGAR DE ENTREGA: Almacén de Empresa A en San José, Costa Rica.	<input type="checkbox"/> Certificado fitosanitario.
MODO DE TRANSPORTE: Aéreo.	
MEDIO DE PAGO: Crédito documentario.	

Encontrar cada uno de los siguientes costos mediante las tarjetas del SIMULADOR DE INCOTERMS:	
Embalaje y verificación	Transporte internacional
Coste de documentos de exportación	Seguro de mercancías
Carga de transporte interno	Seguro de transporte
Transporte interno país de origen	Costos de manipulación terminal de destino, puerto, aeropuerto.
Trámites de exportación	Costos de descarga en el puerto, aeropuerto de desembarque.
Costos de manipulación terminal de origen, puerto, aeropuerto.	Trámites aduaneros de importación, arancel, impuestos.
Costos de almacenamiento en terminal de origen puerto, aeropuerto.	Transporte interno país de destino
Costo de carga en el puerto, aeropuerto de embarque.	Recepción y descarga

Nota: Al encontrar todos los requerimientos del caso, se completa la operación de comercio exterior, para conocer las responsabilidades del comprador y vendedor se debe analizar desde y hasta donde cubre cada una de las partes involucradas en base al INCOTERM asignado.

Además, una vez calculado el valor total de la venta (precio en fabrica + costos del vendedor) y compra (valor total de la venta + costos del comprador) finaliza el juego.

Figura 9. Caso práctico 9.

CASO N° 10

Empresa "Vidral" con sede en Managua, Nicaragua, ha acordado comprar 100,000 unidades de cerámica a Empresa "Bustamante", ubicada en Guadalajara, México. Ambas empresas han acordado utilizar el **INCOTERM DPU 2020** para esta transacción



Detalles del acuerdo:	Documentación para la transacción será:
PRODUCTO: Cerámica	<input type="checkbox"/> Factura comercial.
CANTIDAD: 10,000 unidades.	<input type="checkbox"/> Declaración de mercancías.
PRECIO EN FABRICA: \$300,000	<input type="checkbox"/> Lista de empaque.
ADUANA DE SALIDA: Aduana Ciudad de Hidalgo, México.	<input type="checkbox"/> Declaración o certificado de origen.
ADUANA DE DESTINO: Aduana el Espino, Nicaragua.	<input type="checkbox"/> Manifiesto de carga.
LUGAR DE ENTREGA: Almacén de Empresa A en Managua, Nicaragua.	<input type="checkbox"/> Carta de porte.
MODO DE TRANSPORTE: Terrestre.	
MEDIO DE PAGO: Cheque.	

Encontrar cada uno de los siguientes costos mediante las tarjetas del SIMULADOR DE INCOTERMS:	
Embalaje y verificación	Transporte internacional
Coste de documentos de exportación	Seguro de mercancías
Carga de transporte interno	Seguro de transporte
Transporte interno país de origen	Costos de manipulación terminal de destino, puerto, aeropuerto.
Trámites de exportación	Costos de descarga en el puerto, aeropuerto de desembarque.
Costos de manipulación terminal de origen, puerto, aeropuerto.	Trámites aduaneros de importación, arancel, impuestos.
Costos de almacenamiento en terminal de origen puerto, aeropuerto.	Transporte interno país de destino
Costo de carga en el puerto, aeropuerto de embarque.	Recepción y descarga

Nota: Al encontrar todos los requerimientos del caso, se completa la operación de comercio exterior, para conocer las responsabilidades del comprador y vendedor se debe analizar desde y hasta donde cubre cada una de las partes involucradas en base al INCOTERM asignado.

Además, una vez calculado el valor total de la venta (precio en fábrica + costos del vendedor) y compra (valor total de la venta + costos del comprador) finaliza el juego.

Figura 10. Caso práctico 10.

CASO N°11

Empresa "Salerm's cosmetic" con sede en Brasil, ha acordado comprar 9,000 unidades de perfume a la Empresa "Brillant", ubicada en Perú. Ambas empresas han acordado utilizar el **INCOTERM DDP 2020** para esta transacción.



Detalles del acuerdo:	Documentación para la transacción será:
PRODUCTO: <i>Perfume.</i>	<input type="checkbox"/> Factura comercial.
CANTIDAD: <i>9,000 unidades.</i>	<input type="checkbox"/> Declaración de mercancías.
PRECIO EN FABRICA: <i>\$135,000</i>	<input type="checkbox"/> Lista de empaque.
ADUANA DE SALIDA: <i>Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, Perú.</i>	<input type="checkbox"/> Certificado de origen.
ADUANA DE DESTINO: <i>Aeropuerto del Monte Dourado, Brasil.</i>	<input type="checkbox"/> Air waybill.
LUGAR DE ENTREGA: <i>Salerm's cosmetic, Brasil.</i>	<input type="checkbox"/> Certificado de libre venta.
MODO DE TRANSPORTE: <i>Aéreo.</i>	
MEDIO DE PAGO: <i>Transferencia.</i>	

Encontrar cada uno de los siguientes costos mediante las tarjetas del SIMULADOR DE INCOTERMS:

Embalaje y verificación	Transporte internacional
Coste de documentos de exportación	Seguro de mercancías
Carga de transporte interno	Seguro de transporte
Transporte interno país de origen	Costos de manipulación terminal de destino, puerto, aeropuerto.
Trámites de exportación	Costos de descarga en el puerto, aeropuerto de desembarque.
Costos de manipulación terminal de origen, puerto, aeropuerto.	Trámites aduaneros de importación, arancel, impuestos.
Costos de almacenamiento en terminal de origen puerto, aeropuerto.	Transporte interno país de destino
Costo de carga en el puerto, aeropuerto de embarque.	Recepción y descarga

Nota: Al encontrar todos los requerimientos del caso, se completa la operación de comercio exterior, para conocer las responsabilidades del comprador y vendedor se debe analizar desde y hasta donde cubre cada una de las partes involucradas en base al INCOTERM asignado.

Además, una vez calculado el valor total de la venta (precio en fabrica + costos del vendedor) y compra (valor total de la venta + costos del comprador) finaliza el juego.

Figura 11. Caso práctico 11.

CASO N° 12

Empresa "Aliada Textil", con sede en Soyapango, El Salvador, ha acordado vender 10,000 unidades de conos de hilo en colores variados para la empresa "Terramar" ubicada Ciudad de Guatemala, Guatemala. Ambas empresas han acordado utilizar el **INCOTERM** _____ **2020** para esta transacción.



Detalles del acuerdo:	Documentación para la transacción será:
PRODUCTO: Conos de hilo en colores.	<input type="checkbox"/> Factura comercial.
CANTIDAD: 10,000 unidades.	<input type="checkbox"/> Declaración Única Centroamericana (Duca F).
PRECIO EN FABRICA: \$11,500	<input type="checkbox"/> Lista de empaque.
ADUANA DE SALIDA: La Hachadura en El Salvador.	<input type="checkbox"/> Declaración o certificado de origen.
ADUANA DE DESTINO: Pedro de Alvarado en Guatemala.	<input type="checkbox"/> Manifiesto de carga.
LUGAR DE ENTREGA:	<input type="checkbox"/> Carta de porte.
MODO DE TRANSPORTE: Terrestre.	<input type="checkbox"/> Póliza de seguro de transporte internacional. (Si alguna de las partes lo quiere contratar, o si es obligatorio según el INCOTERM utilizado.)
MEDIO DE PAGO: Remesa documentaria.	

Encontrar cada uno de los siguientes costos mediante las tarjetas del SIMULADOR DE INCOTERMS:	
Embalaje y verificación	Transporte internacional
Coste de documentos de exportación	Seguro de mercancías
Carga de transporte interno	Seguro de transporte
Transporte interno país de origen	Costos de manipulación terminal de destino, puerto, aeropuerto.
Trámites de exportación	Costos de descarga en el puerto, aeropuerto de desembarque.
Costos de manipulación terminal de origen, puerto, aeropuerto.	Trámites aduaneros de importación, arancel, impuestos.
Costos de almacenamiento en terminal de origen puerto, aeropuerto.	Transporte interno país de destino
Costo de carga en el puerto, aeropuerto de embarque.	Recepción y descarga

Nota: Al encontrar todos los requerimientos del caso, se completa la operación de comercio exterior, para conocer las responsabilidades del comprador y vendedor se debe analizar desde y hasta donde cubre cada una de las partes involucradas en base al INCOTERM asignado.

Además, una vez calculado el valor total de la venta (precio en fabrica + costos del vendedor) y compra (valor total de la venta + costos del comprador) finaliza el juego.

Figura 12. Caso práctico 12.

➤ **Tarjetas.**

• **INCOTERMS.**

Las tarjetas de INCOTERMS se utilizan para determinar cuál será el INCOTERM que se utilizará al momento de resolver el caso práctico y debe ser colocado en la parte superior de la tabla de costos.

- **Cantidad:** 11 tarjetas diferentes.

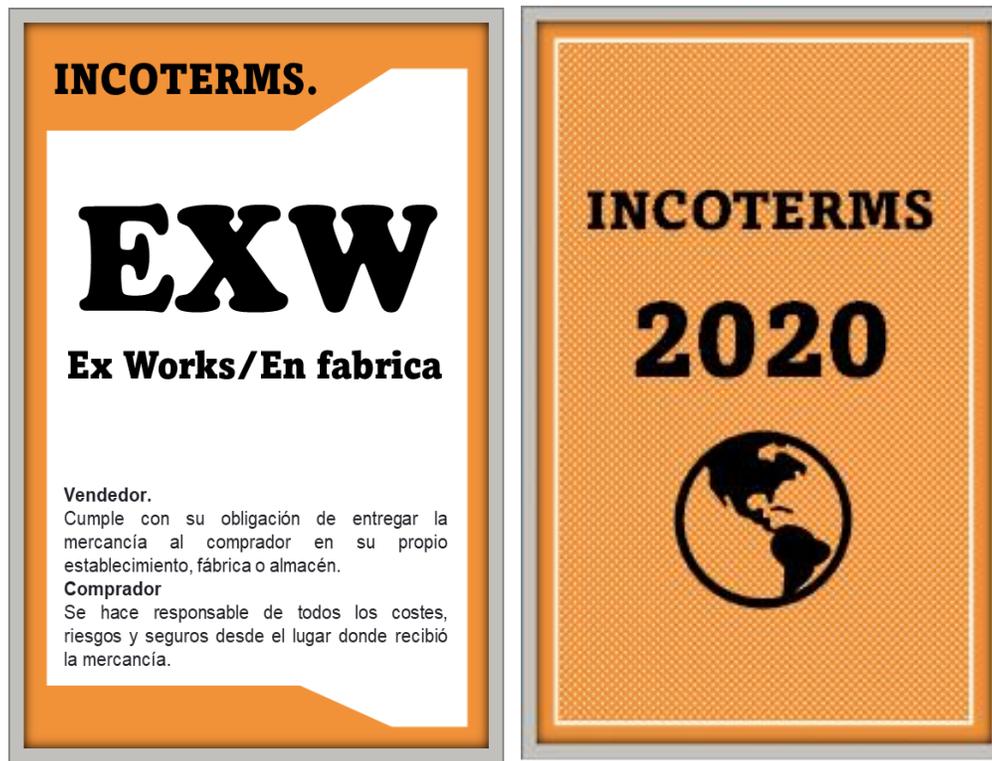


Figura 13. Tarjeta de INCOTERMS.

• **Costos.**

Las tarjetas de costos se utilizan para identificar el tipo de costo y el valor que este representa y se coloca en la tabla de costos y el monto que indica la tarjeta se refleja en la hoja de cálculo, para ir resolviendo el caso práctico.

- **Cantidad:** 16 tarjetas diferentes.



Figura 14. Tarjeta de costos.

- **Documentos.**

Las tarjetas de documentos se utilizan para respaldar el proceso de compraventa internacional y conocer los documentos que se necesitan para la compraventa internacional y se coloca en la tabla de costos según la casilla que lo indica.

- **Cantidad:** 14 tarjetas diferentes.

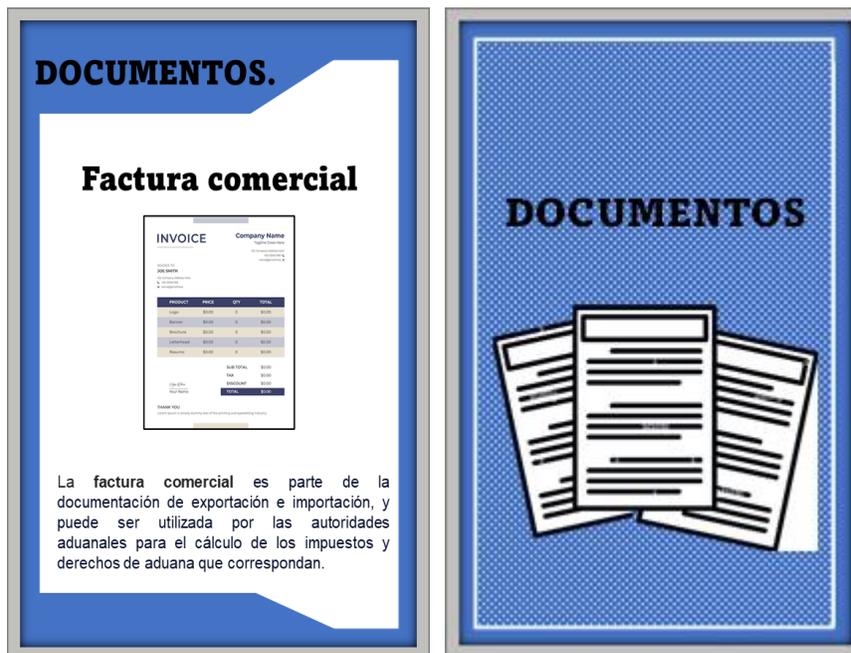


Figura 15. Tarjeta de documentos.

- **Modos de transporte.**

Las tarjetas de modos de transporte se utilizan para determinar qué tipo de medio de transporte se utilizará en la compraventa internacional y debe colocarse en la parte superior de la tabla de costo según la casilla que lo indica.

- **Cantidad:** 2 tarjetas diferentes.

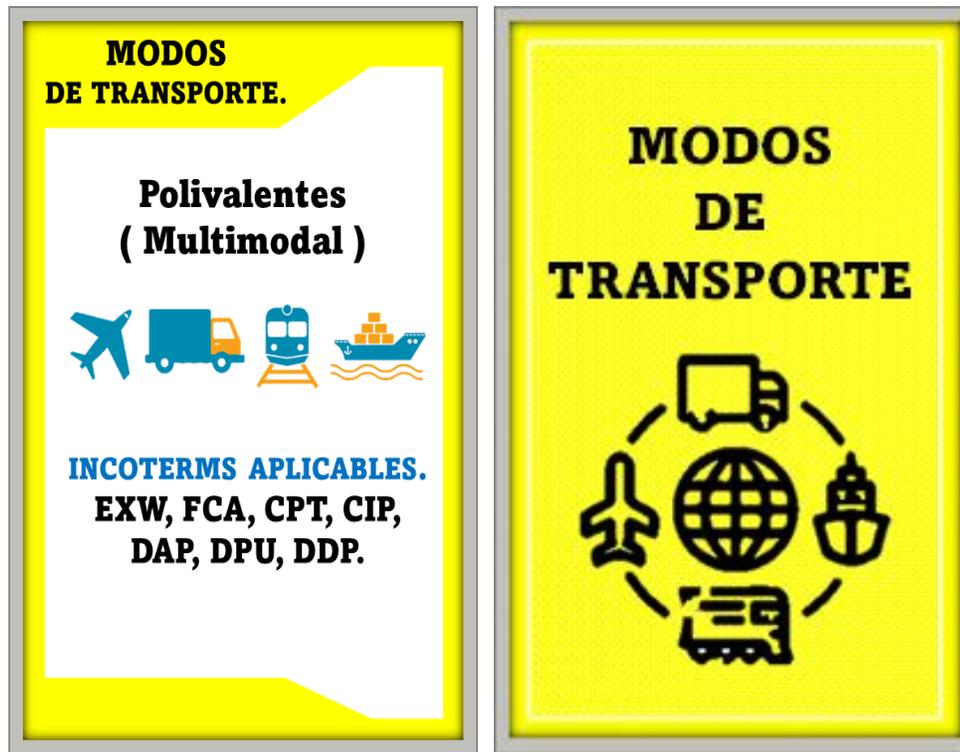


Figura 16. Tarjeta de modos de transporte.

- **Medios de pago.**

Las tarjetas de medios de pago se utilizan para determinar cuál es el más apropiado para realizar el pago de la operación internacional y debe ser colocado en la parte superior de la tabla de costos según la casilla que lo indique.

- **Cantidad:** 4 tarjetas diferentes.



Figura 17. Tarjeta de medios de pago.

- **Eventos.**

Las tarjetas de eventos se utilizan para conocer cuáles son los riesgos en que puede estar sujeta la compraventa internacional y se coloca en las casillas de eventos que se encuentra en la parte superior derecha de la tabla de costos, y el monto que indica la tarjeta se refleja en la hoja de cálculo, para que se pueda valorar en los resultados de la operación.

- **Cantidad:** 6 tarjetas diferentes.



Figura 18. Tarjeta de eventos.

➤ **Tableros.**

• **Tablero de juego.**

El tablero de juego se utiliza para conseguir a través de turnos cada una de las tarjetas que se necesita para resolver con éxito los casos prácticos y se juega con los peones y un par de dados.

NOTA: El tablero de juego tiene una medida de 100cm de ancho x 50cm de alto.

(Ver en página siguiente)

• **Tabla de costos.**

La tabla de costos se utiliza para ir colocando en cada una de las casillas todas las tarjetas que se vayan consiguiendo a través del tablero de juego, siguiendo el orden que la tabla de costos le indique.

NOTA: El tablero de costos tiene una medida de 100cm de ancho x 45cm de alto.

(Ver en página siguiente)



Figura 19. Tablero de juego.

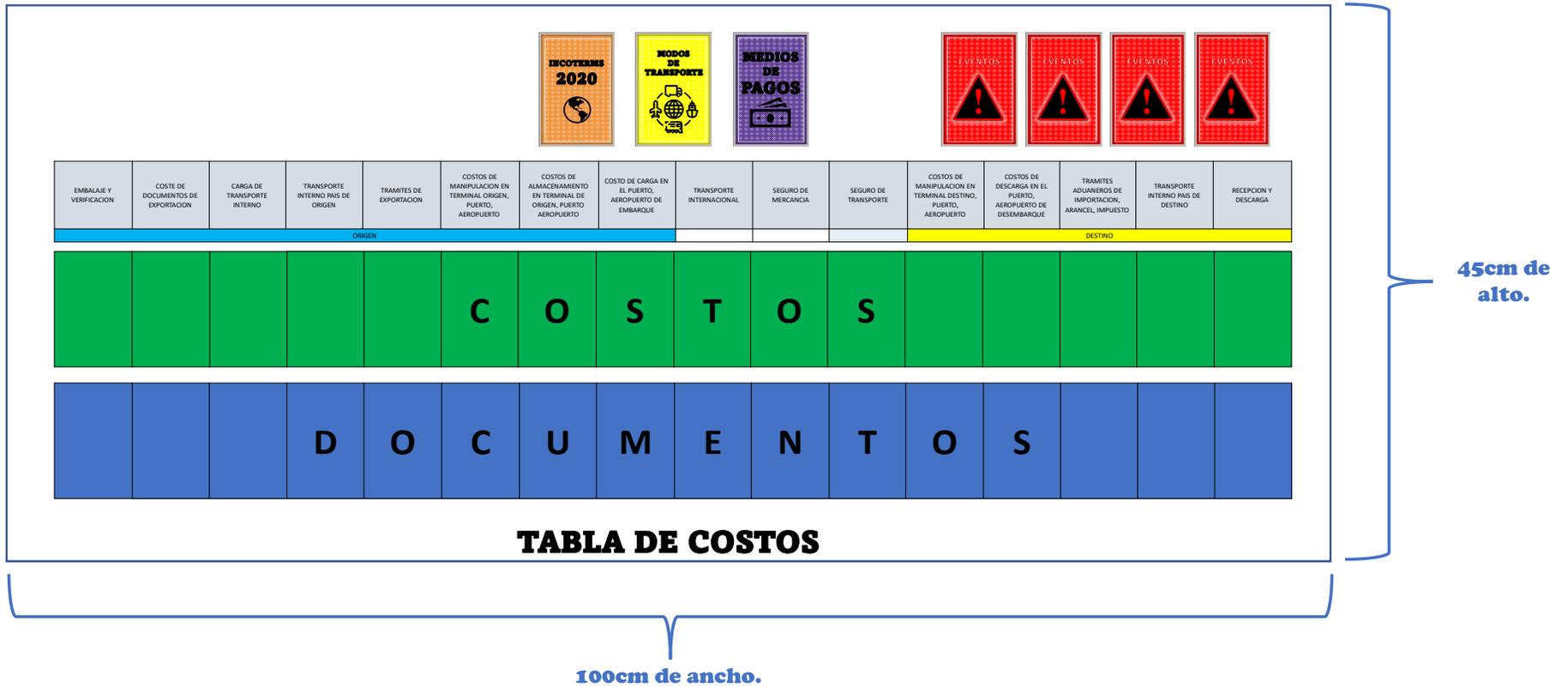


Figura 20. Tabla de costos.

➤ **Accesorios adicionales.**

• **Hoja de cálculo.**

La hoja de cálculo se utiliza para ir registrando de manera manual o digital cada uno de los costos que se vayan consiguiendo a través de la partida de juego.

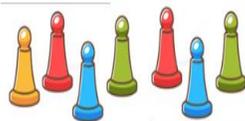
HOJA DE CALCULO			
NOMBRE DEL PRODUCTO:			
PRECIO EN FABRICA:			
NOMBRE DEL INCOTERM:			
MEDIO DE PAGO:			
COSTOS			
VENDEDOR		COMPRADOR	
Embalaje y verificación.	\$	Embalaje y verificación.	\$
Coste de documentos de exportación.	\$	Coste de documentos de exportación.	\$
Carga de transporte interno.	\$	Carga de transporte interno.	\$
Transporte interno país de origen.	\$	Transporte interno país de origen.	\$
Trámites de exportación.	\$	Trámites de exportación.	\$
Costos de manipulación terminal de origen, puerto, aeropuerto.	\$	Costos de manipulación terminal de origen, puerto, aeropuerto.	\$
Costos de almacenamiento en terminal de origen, puerto, aeropuerto.	\$	Costos de almacenamiento en terminal de origen, puerto, aeropuerto.	\$
Costo de carga en el puerto, aeropuerto, de embarque.	\$	Costo de carga en el puerto, aeropuerto, de embarque.	\$
Transporte internacional.	\$	Transporte internacional.	\$
Seguro de mercancía.	\$	Seguro de mercancía.	\$
Seguro de transporte.	\$	Seguro de transporte.	\$
Costos de manipulación terminal de destino, puerto, aeropuerto.	\$	Costos de manipulación terminal de destino, puerto, aeropuerto.	\$
Costos de descarga en el puerto, aeropuerto de desembarque.	\$	Costos de descarga en el puerto, aeropuerto de desembarque.	\$
Trámites aduaneros de importación, arancel, impuestos.	\$	Trámites aduaneros de importación, arancel, impuestos.	\$
Transporte interno país de destino.	\$	Transporte interno país de destino.	\$
Recepción y descarga.	\$	Recepción y descarga.	\$
EVENTOS	\$	EVENTOS	\$
Total de costos	\$	Total de costos	\$

Total venta: _____

Total compra: _____

Figura 21. Hoja de cálculo.

• **Peones.**



Los peones se utilizan para moverse a través de las casillas que contine el tablero de juego conforme a la cantidad de puntos obtenido en el turno de tiro.

Figura 22. Peones.

• **Línea divisora.**



Los palillos de madera se utilizan como línea divisora para determinar hasta dónde llega las responsabilidades de cada parte tanto comprador como vendedor y su utilidad se encuentra enfocada en la tabla de costos.

Figura 23. Palillos.

- **Dados.**



Los dados se utilizan para determinar la cantidad de veces que se moverá el jugador en el tablero de juego a través del peón que lo representa.

Figura 24. Dados.

PREPARACIÓN.

A cada equipo se les brindara los siguientes complementos:

- 1) Un caso práctico en donde se detallará el país y producto a exportar con todos la documentación requerida, así como también el medio de pago que se utilizará y bajo qué tipo de INCOTERMS se realizará la operación.



Figura 25. Entrega del caso.

- 2) El peón para que se puedan mover en el tablero de juego.



Figura 26. Entrega del peón.

- 3) Un set de tarjetas con las diferentes funciones que cada una de ellas llevan para que puedan ir completando su ejercicio.



Figura 27. Entrega del set de tarjetas.

- 4) Una tabla de costos donde se irán colocando los costos y documentos que se vayan adquiriendo en función al caso práctico.



Figura 28. Entrega de la tabla de costos.

- 5) Una hoja de cálculo, para registrar cada una de las cifras que las tarjetas de costes vayan indicando conforme al caso práctico.



Figura 29. Entrega de la hoja de cálculo.

A JUGAR.

➤ Designar los roles.

- **Gerente.**

Será el encargado de obtener las tarjetas necesarias para resolver el caso práctico mediante la partida en el tablero de juego.

- **Intermediario.**

Será el encargado de delimitar por medio de la línea divisora cuáles serán los costos y documentos que le corresponderá tanto al comprador como vendedor. Además de establecer el análisis final de la práctica.

- **Comprador.**

Será el encargado de colocar en el orden correcto cada uno de los costos y documentos que corresponden a las casillas de comprador en la tabla de costos.

- **Vendedor.**

Será el encargado de colocar en el orden correcto cada uno de los costos y documentos que corresponde a las casillas de vendedor en la tabla de costos que el jugador estratega vaya consiguiendo durante la partida.

- **Contador.**

Será el encargado de registrar cada cantidad que se vea reflejada en las tarjetas de costes que el jugador entrega vaya consiguiendo durante la partida, para hacer la sumatoria final.

¿QUIÉN VA PRIMERO?

Cada gerente deberá iniciar tirando los dados, el gerente con el puntaje más alto, inicia la partida, con orden hacia la izquierda.



Figura 30. Dados en el tablero.

EN TU TURNO.

Tirar los dados 1 sola vez y en base al puntaje obtenido así deberá ser la cantidad de casillas que avance, teniendo como prioridad obtener cada uno de los costos y documentos que el caso práctico asignado le indique y teniendo cuidado de no caer en las casillas de eventos que puedan poner en problemas su exportación o importación.

Nota 1: Si al tirar los dados caes en una casilla en la cual el suceso ya hayas completado puedes avanzar a la siguiente casilla, para obtener una tarjeta diferente y no perder turno, pero si en la casilla siguiente se encuentra otro suceso el cual ya no necesitas deberás recorrer las casillas necesarias hasta llegar a la casilla el cual suceso si necesitas en la operación.

Nota 2: Existen tres eventos de selectividad (selectividad verde, amarilla y roja) de estas tarjetas únicamente tendrá validez la primera que salga, si posteriormente salen las otras dos tarjetas automáticamente no tienen efecto y se descartan.

JUGANDO CON LAS TARJETAS.

- Al caer el peón en la casilla de costos el gerente deberá agarrar una tarjeta de esa denominación y deberá entregarla al intermediario para que pueda determinar y entregar si le corresponde al lado del comprador o vendedor en la tabla de costos.



Figura 31. Casilla de costos.

- Al caer el peón en la casilla de documento el gerente deberá agarrar una tarjeta de esa denominación y deberá entregarla al intermediario para que pueda determinar si aplica dentro del caso o si el documento no es requerido en la operación y así poder colocarlo en la tabla de costos.



Figura 32. Casilla de documentos.

- Al caer el peón en la casilla de medios de pago el gerente deberá agarrar una tarjeta de esa denominación y deberá entregarla al intermediario para que se pueda elegir que método de pago sería el más oportuno de aplicar en la operación.



Figura 33. Casilla de medios de pago.

- Al caer el peón en la casilla de modos de transporte el gerente deberá agarrar una tarjeta de esa denominación y deberá entregarla al intermediario para determinar si aplica bajo las condiciones del INCOTERMS que se utilizará y de esta manera poder colocarlo en la tabla de costos.



Figura 34. Casilla de modos de transporte.

- Al caer el peón en la casilla de eventos el gerente deberá agarrar una tarjeta y leer en voz alta el suceso y conocer la consecuencia que se deberá asumir.



Figura 35. Casilla de eventos.

EL FINAL DEL JUEGO.

La práctica termina cuando todos los participantes han llevado con éxito su operación internacional completando cada uno de los apartados solicitados en la tabla de costos y hoja de cálculo y tal cual lo solicita el caso práctico brindado.



Figura 36. Fin del juego.

ÁREA DE JUEGO.

(Ver en la siguiente página)

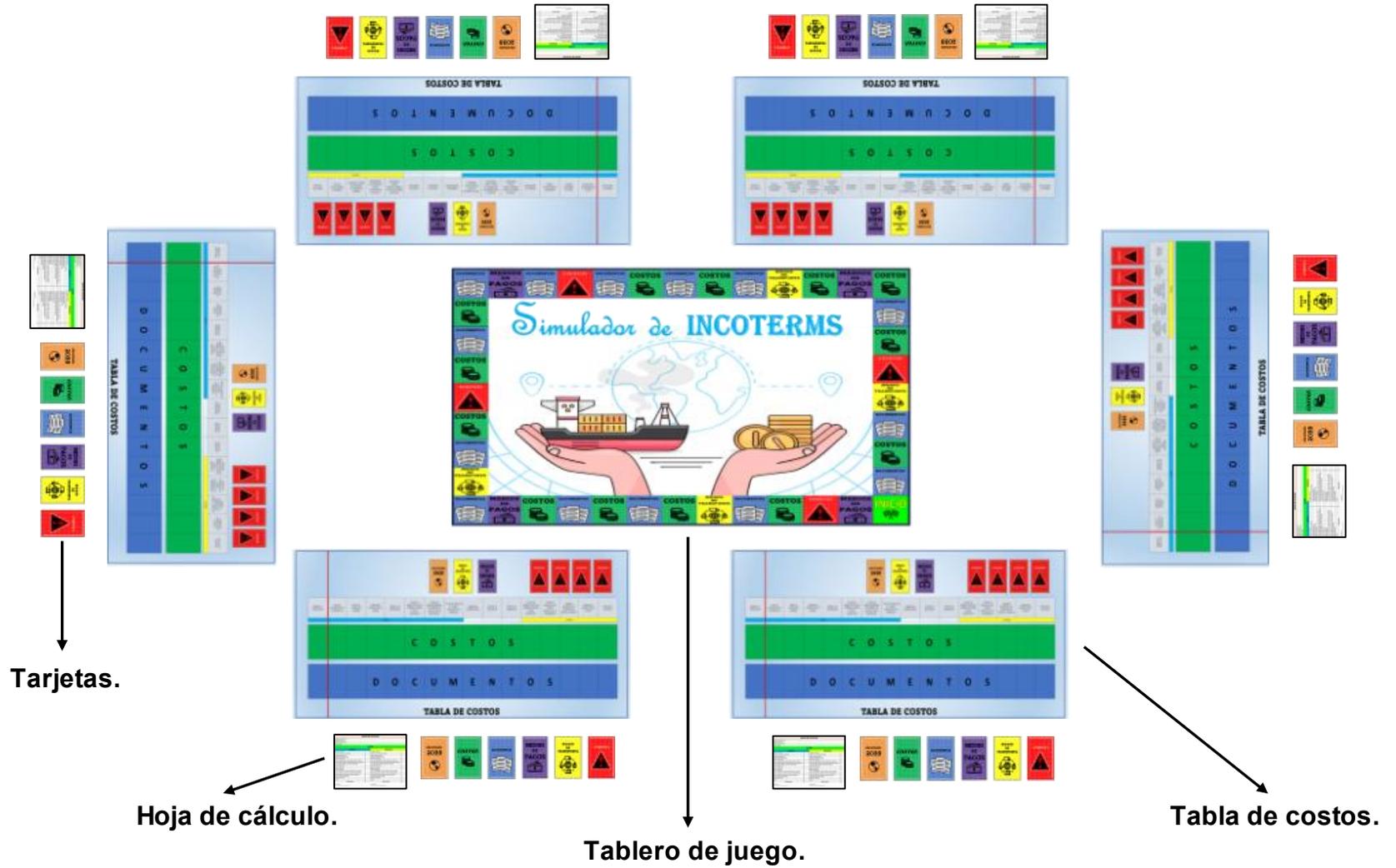


Figura 37. Área de juego.

MANUAL DE ACTUALIZACIÓN

Simulador de INCOTERMS



INTRODUCCIÓN.

La estrategia lúdica para el refuerzo de competencias técnicas relacionadas al comercio exterior, con enfoque específico en el tema INCOTERMS denominada “Simulador de INCOTERMS” ha sido desarrollado en base a los INCOTERMS 2020.

Sin embargo, los INCOTERMS son términos de comercio internacional y es eso por lo que, están en continua evolución, actualización y modificación, para adaptarse a las diversas situaciones y necesidades que van surgiendo, o bien para simplificar su uso actual. Debido a esto, surge la necesidad de la generación del presente manual de actualización del juego y el motivo no es otro que los INCOTERMS reciben una actualización, por parte de la Cámara Internacional de Comercio, cada 10 años, siendo el comienzo de cada década (INCOTERMS 2020 los últimos al mes de octubre del año 2023) el año en que se actualizan los términos, pudiendo modificar o eliminarse los existentes, así como añadir otros nuevos.

Por ende, en este manual se encuentran las indicaciones para actualizar los insumos que componen el kit de juego, llegado el momento donde alguno de estos insumos quede desfasado debido a la actualización de los INCOTERMS. Aunado a lo anterior, este manual de actualización también puede ser usado para la reposición de insumos dañados o extraviados, para el correcto funcionamiento del juego.

TARJETAS.

Dentro del juego existen 6 tipos o categorías de tarjetas:

1. INCOTERMS.
2. Costos.
3. Documentos.
4. Medios de transporte.
5. Medios de pago.
6. Eventos.

1. Tarjetas de INCOTERMS.



Figura 38. Partes de la tarjeta INCOTERMS.

Esta carta consta de 4 partes.

1. Es el tipo o categoría (no requiere cambios).
2. Es el INCOTERM, incluye las siglas, el nombre en inglés y español (requiere cambios previa actualización de INCOTERMS).
3. Es la descripción del INCOTERM (esta parte va ligada a la segunda y requiere cambios previa actualización de INCOTERMS).
4. Es el reverso de la carta y contiene el tipo o categoría, el año y una figura referencial (requiere cambio de año previa actualización de INCOTERMS).

NOTA: Las tarjetas tienen una medida de 5.6mm de ancho x 8.7mm de alto, elaboradas en papel foldcote en una imprenta.

2. Tarjetas de costos.



Figura 39. Partes de la tarjeta costos.

Esta carta consta de 4 partes.

1. Es el tipo o categoría (no requiere cambios).
2. Es el nombre del costo y una figura de referencia (no requiere cambios).
3. Es el valor monetario del costo (no requiere cambios).
4. Es el reverso de la carta y contiene el tipo o categoría y una figura referencial (no requiere cambios).

NOTA: Las tarjetas tienen una medida de 5.6mm de ancho x 8.7mm de alto, elaboradas en papel foldcote en una imprenta.

3. Tarjetas de documentos.

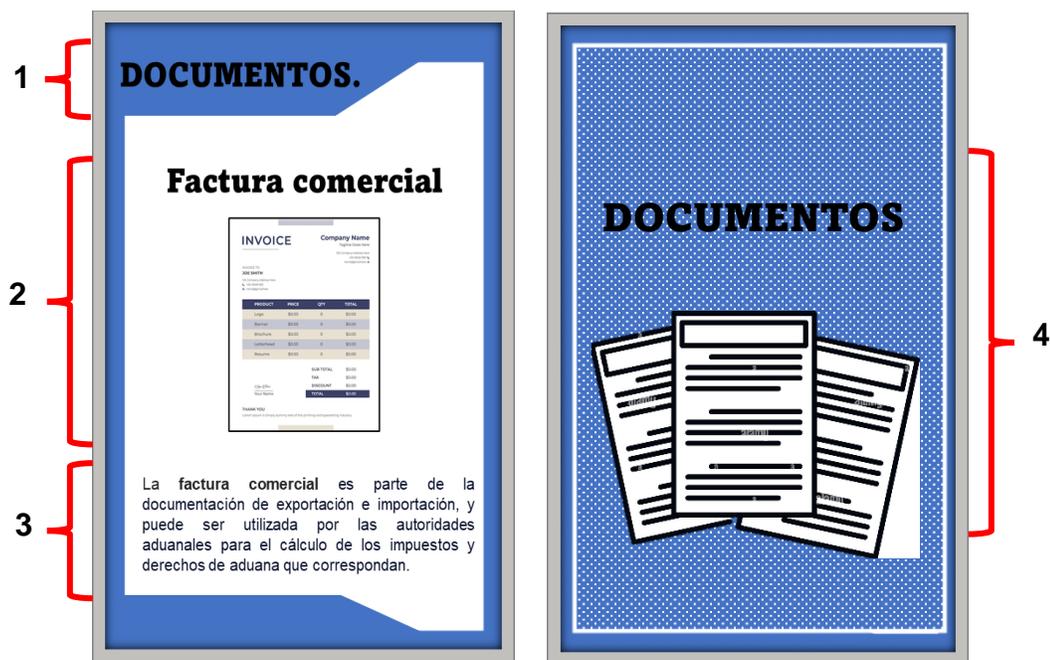


Figura 40. Partes de la tarjeta documentos.

Esta carta consta de 4 partes.

1. Es el tipo o categoría (no requiere cambios).
2. Es el nombre del documento y una figura de referencia (no requiere cambios).
3. Es la descripción del documento (no requiere cambios).
4. Es el reverso de la carta y contiene el tipo o categoría y una figura referencial (no requiere cambios).

NOTA: Las tarjetas tienen una medida de 5.6mm de ancho x 8.7mm de alto, elaboradas en papel foldcote en una imprenta.

4. Tarjetas de medios de transporte.

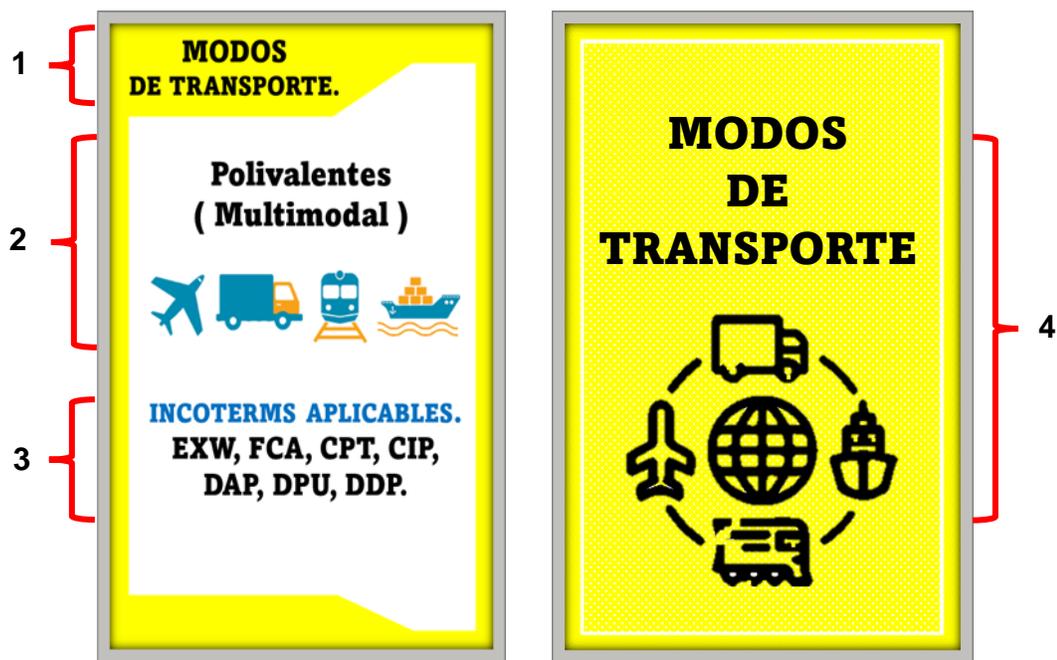


Figura 41. Partes de la tarjeta modos de transporte.

Esta carta consta de 4 partes.

1. Es el tipo o categoría (no requiere cambios).
2. Es el tipo de transporte y una figura de referencia (no requiere cambios).
3. Son los INCOTERMS aplicables a dicho medio de transporte (requiere cambios previa actualización de INCOTERMS).
4. Es el reverso de la carta y contiene el tipo o categoría y una figura referencial (no requiere cambios).

NOTA: Las tarjetas tienen una medida de 5.6mm de ancho x 8.7mm de alto, elaboradas en papel foldcote en una imprenta.

5. Tarjetas de medios de pago.



Figura 42. Partes de la tarjeta medios de pago.

Esta carta consta de 4 partes.

1. Es el tipo o categoría (no requiere cambios).
2. Es el medio de pago y una figura de referencia (no requiere cambios).
3. Es la descripción del medio de pago (no requiere cambios).
4. Es el reverso de la carta y contiene el tipo o categoría y una figura referencial (no requiere cambios).

NOTA: Las tarjetas tienen una medida de 5.6mm de ancho x 8.7mm de alto, elaboradas en papel foldcote en una imprenta.

6. Tarjetas de eventos.



Figura 43. Partes de la tarjeta eventos.

Esta carta consta de 4 partes.

1. Es el tipo o categoría (no requiere cambios).
2. Es la descripción del evento y una figura de referencia (no requiere cambios).
3. Es el valor monetario del costo (no requiere cambios).
4. Es el reverso de la carta y contiene el tipo o categoría y una figura referencial (no requiere cambios).

NOTA: Las tarjetas tienen una medida de 5.6mm de ancho x 8.7mm de alto, elaboradas en papel foldcote en una imprenta.

Nota: El kit contiene 6 cartas de cada una (a excepción de las cartas de INCOTERMS que solo se necesita una de cada una). Estas cartas y formatos se encuentran en el documento digital "Cartas".

CASOS PRÁCTICOS.

1. Casos prácticos.

CASO N°1

La empresa "Distribuidora el hogar" ubicada en Guatemala ha acordado comprar 8,000 unidades de batidoras de pedestal a la empresa "Liflor S.A de C.V" ubicada en Tapachula, México. Ambas empresas han acordado utilizar el **INCOTERM EXW 2020** para esta transacción.



Clasificación arancelaria: 8509400000

Detalles del acuerdo:		Documentación para la transacción será:	
PRODUCTO: Batidoras de pedestal.		<input type="checkbox"/> Factura comercial.	
CANTIDAD: 8,000 unidades.		<input type="checkbox"/> Declaración de mercancías.	
PRECIO EN FABRICA: \$80,000		<input type="checkbox"/> Lista de empaque.	
ADUANA DE SALIDA: Frontera CD. Hidalgo, México.		<input type="checkbox"/> Declaración o certificado de origen.	
ADUANA DE DESTINO: Frontera Tecún Umán, Guatemala.		<input type="checkbox"/> Manifiesto de carga.	
LUGAR DE ENTREGA: Almacén de la Empresa Liflor S.A de C.V México		<input type="checkbox"/> Carta de porte.	
MODO DE TRANSPORTE: Terrestre.			
MEDIO DE PAGO: Remesa documentaria.			

Encontrar cada uno de los siguientes costos mediante las tarjetas del SIMULADOR DE INCOTERMS:

Embalaje y verificación	Transporte internacional
Coste de documentos de exportación	Seguro de mercancías
Carga de transporte interno	Seguro de transporte
Transporte interno país de origen	Costos de manipulación terminal de destino, puerto, aeropuerto.
Trámites de exportación	Costos de descarga en el puerto, aeropuerto de desembarque.
Costos de manipulación terminal de origen, puerto, aeropuerto.	Trámites aduaneros de importación, arancel, impuestos.
Costos de almacenamiento en terminal de origen puerto, aeropuerto.	Transporte interno país de destino
Costo de carga en el puerto, aeropuerto de embarque.	Recepción y descarga

Nota: Al encontrar todos los requerimientos del caso, se completa la operación de comercio exterior, para conocer las responsabilidades del comprador y vendedor se debe analizar desde y hasta donde cubre cada una de las partes involucradas en base al INCOTERM asignado.

Además, una vez calculado el valor total de la venta (precio en fabrica + costos del vendedor) y compra (valor total de la venta + costos del comprador) finaliza el juego.

Figura 44. Partes del caso práctico.

Esta tarjeta consta de 5 partes.

1. Es la descripción del caso e incluye imágenes representativas de los países y el producto (en esta parte puede ser actualizado el INCOTERM que se usa en el caso, previa actualización de los INCOTERMS).
2. Es el detalle del acuerdo, contiene los puntos principales que se acordaron en la negociación (no requiere cambios).
3. Es la documentación principal que se necesita para completar la operación de comercio (no requiere cambios).
4. Es el listado de costos que pide el caso para dar por completada la operación de comercio (no requiere cambios).
5. Aquí se explica la forma en que se da por finalizado y completado el caso (no requiere cambios).

TABLEROS.

Dentro del juego existen 2 tipos de tableros:

1. De juego.
2. De costos.

1. Tablero de juego.

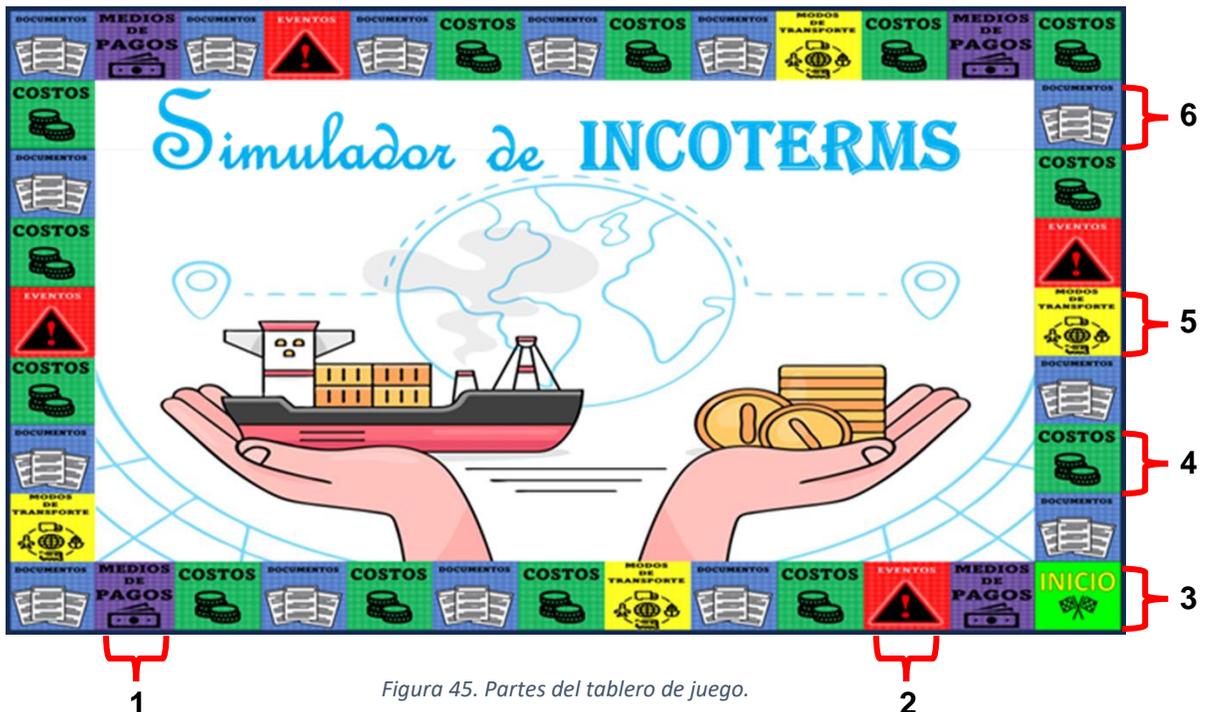


Figura 45. Partes del tablero de juego.

Este tablero consta de 6 tipos de casillas.

1. Casilla de medio de pago (no requiere cambios).
2. Casilla de evento (no requiere cambios).
3. Casilla de inicio (no requiere cambios).
4. Casilla de costo (no requiere cambios).
5. Casilla de modo de transporte (no requiere cambios).
6. Casilla de documento (no requiere cambios).

NOTA: El tablero tiene una medida de 100cm de ancho x 50cm de alto, elaborado en un banner de lona en una imprenta.

2. Tabla de costos.

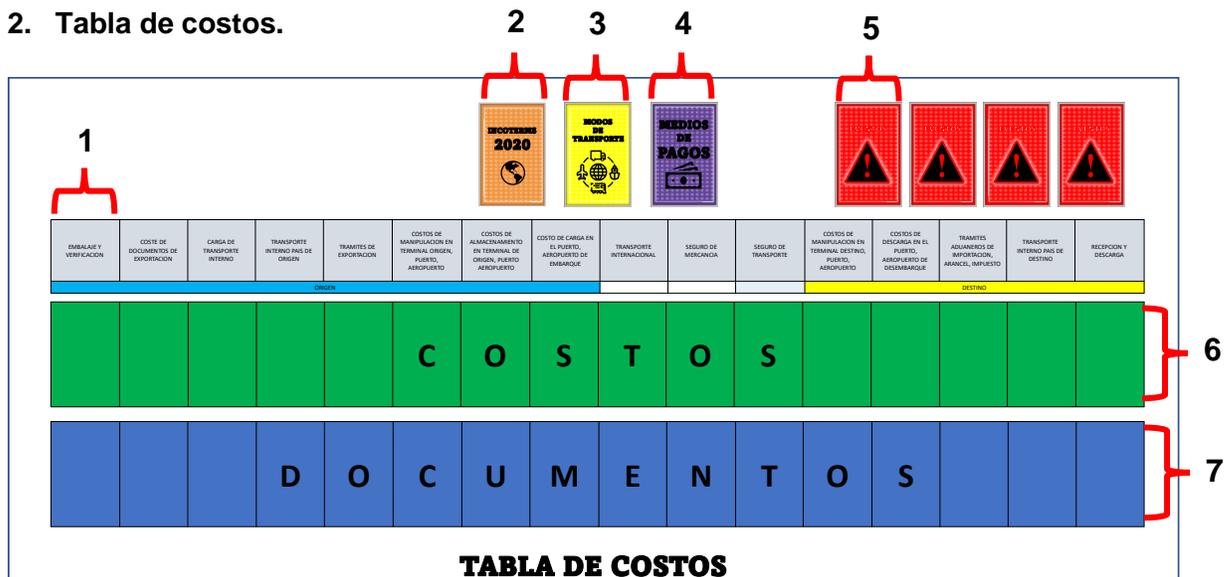


Figura 46. Partes de la tabla de costos.

Este tablero consta de 6 tipos de casillas.

1. Casilla con el nombre del costo (no requiere cambios).
2. Casilla de INCOTERMS (requiere cambios previa actualización de INCOTERMS).
3. Casilla de modo de transporte (no requiere cambios).
4. Casilla de medio de pago (no requiere cambios).
5. Casilla de eventos (no requiere cambios).
6. Casilla de costos (no requiere cambios).
7. Casilla de documentos (no requiere cambios).

NOTA: El tablero tiene una medida de 100cm de ancho x 45cm de alto, elaborado en un banner de lona en una imprenta.

Nota: El kit contiene 1 tablero de juego y 6 tablas de costo. Estos tableros y formatos se encuentran en el documento digital "Tableros".

ACCESORIOS.

Dentro del juego existen 3 tipos de accesorios:

1. Hoja de cálculo.
2. Peones o fichas de juego.
3. Dados.

1. Hoja de cálculo.

HOJA DE CALCULO			
NOMBRE DEL PRODUCTO:			
NOMBRE DEL INCOTERMS:			
METODO DE PAGO:			
COSTOS			
VENDEDOR		COMPRADOR	
Embalaje y verificacion	\$	Embalaje y verificacion	\$
Coste de documentos de exportacion	\$	Coste de documentos de exportacion	\$
carga de transporte interno	\$	carga de transporte interno	\$
Transporte interno país de origen.	\$	Transporte interno país de origen.	\$
Tramites de exportación.	\$	Tramites de exportación.	\$
Costos de manipulación terminal de origen, puerto, aeropuerto.	\$	Costos de manipulación terminal de origen, puerto, aeropuerto.	\$
Costos de almacenamiento en terminal de origen, puerto, aeropuerto.	\$	Costos de almacenamiento en terminal de origen, puerto, aeropuerto.	\$
Costo de carga en el puerto, aeropuerto, de embarque.	\$	Costo de carga en el puerto, aeropuerto, de embarque.	\$
Transporte internacional.	\$	Transporte internacional.	\$
Seguro de mercancía.	\$	Seguro de mercancía.	\$
Seguro de transporte.	\$	Seguro de transporte.	\$
Costos de manipulación terminal de destino, puerto, aeropuerto.	\$	Costos de manipulación terminal de destino, puerto, aeropuerto.	\$
Costos de descarga en el puerto, aeropuerto de desembarque.	\$	Costos de descarga en el puerto, aeropuerto de desembarque.	\$
Tramites aduaneros de importación, arancel, impuestos.	\$	Tramites aduaneros de importación, arancel, impuestos.	\$
Transporte interno país de destino.	\$	Transporte interno país de destino.	\$
Recepción y descarga.	\$	Recepción y descarga.	\$
EVENTOS	\$	EVENTOS	\$
TOTAL	\$	TOTAL	\$

Figura 47. Hoja de cálculo.

La hoja de cálculo contiene los datos necesarios para elaborar el costeo de los INCOTERMS durante el desarrollo del juego (no requiere cambios).

NOTA: La hoja de cálculo tiene una medida equivalente a una hoja tamaño carta, impresa en hojas de papel bond.

2. Peones o fichas.



Figura 48. Peones.

Los peones o fichas se utilizan para avanzar en el tablero de juego (no requiere cambios).

NOTA: Los peones son cubos de madera de colores, pueden ser elaborados manualmente o comprados en jugueterías, librerías o en algunos supermercados.

3. Dados.



Figura 49. Dados.

Los dados se utilizan para avanzar un número de casillas aleatorias en el tablero de juego (no requiere cambios).

NOTA: Los dados pueden ser comprados en jugueterías, librerías o en algunos supermercados.

Nota: La hoja de cálculo es un accesorio de uso único, se necesitan 6 hojas por kit en cada juego. Estas hojas y formatos se encuentran listas para imprimir en el documento digital "Hoja de cálculo".

Capítulo VII:

VALIDACIÓN DE LOS RESULTADOS.

7.1. VALIDACIÓN DE LOS RESULTADOS.

El proyecto de innovación acerca de la creación de la estrategia interactiva y lúdica que lleva por nombre simulador de INCOTERMS en procesos de compraventa internacional se somete a la implementación para documentar y detallar cada punto que contempla el realizar esta fase de la investigación. Para la implementación del proyecto se desarrolló diversos puntos que ayudan a darle un mejor seguimiento y ejecución a este proceso.

Las actividades que se desarrollaron a lo largo de esta fase van desde el OPEN HOUSE el cual sirve para promocionar la carrera con sus aportes más importantes y enriquecidos acerca del conocimiento que se imparte en la institución, hasta un conversatorio donde se expone resultados y oportunidades que brindan las carreras que ofrece la institución, por lo cual sirvió para dar conocer el proyecto de innovación denominado simulador de INCOTERMS y su funcionalidad y aporte a los estudiantes

La población inicial del proyecto se centra en los estudiantes de las carreras de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria, siendo ellos parte fundamental para la investigación, pero, el analizarlos a todos con lleva trabajo, tiempo y disposición, por lo tanto se consideró el seleccionar una muestra con la cantidad idónea de participantes a quienes se les presenta e implementa el proyecto, la cantidad de participantes fue de 73 estudiantes en total, siendo estos parte de 3er año de Ingeniería en Logística y Aduanas y 1er y 2do año de Técnico en Administración y Operación Portuaria, quienes fueron los involucrados en el plan de implementación de la estrategia interactiva y lúdica denominada simulador de INCOTERMS para el refuerzo de conocimientos exigidos a través de las competencias técnicas de cada módulo donde se involucra el tema de los INCOTERMS y conocer sobre los costos, riesgos y responsabilidades.

A continuación, se refleja todo el proceso por el cual el proyecto se fue guiando para concluir con el plan de implementación para que los estudiantes pudiesen familiarizarse con la estrategia lúdica y así validar su funcionalidad hacia el objetivo el cual es el refuerzo de conocimientos.

- **Realizar una prueba o instrumento de conocimiento.**

Se realizó un instrumento de encuesta en Google forms para conocer el conocimiento previo a la implementación del juego y para realizar el contraste de conocimiento posterior a la implementación del juego.

Objetivo.

Identificar el conocimiento y previo con el que cuenta los estudiantes acerca del tema de los INCOTERMS para luego realizar nuevamente un sondeo posterior a la ejecución del juego para identificar si se cumple la funcionalidad e intención del juego la cual es reforzar el conocimiento de INCOTERMS.

7.2. VALIDACIÓN SOBRE EL CONOCIMIENTO DE INCOTERMS A LOS ALUMNOS.

	ESCUELA ESPECIALIZADA EN INGENIERÍA ITCA-FEPADE MEGATEC, REGIONAL LA UNIÓN.
	DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA Y ADUANAS.
	Proyecto: “Creación de una estrategia metodológica interactiva y lúdica a través de la simulación de operaciones de comercio exterior para el desarrollo de competencias técnicas sobre el manejo de INCOTERMS en estudiantes de la carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria de ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión”
Instrumento:	Cuestionario de encuesta.
Fecha:	

Objetivo: Validar el conocimiento de los estudiantes sobre el manejo de INCOTERMS 2020, de acuerdo con las competencias relacionadas al tema de comercio global que se desarrollan en las diferentes materias de las carreras, posterior a la ejecución de una estrategia denominada “Simulador de INCOTERMS”.

Indicaciones: Seleccione y responda cada una de las preguntas siguientes.

1. ¿Qué son los INCOTERMS?

- a) Los INCOTERMS son una serie de normas aceptadas y reconocimiento internacional que establecen los derechos y obligaciones de comprador y vendedor en los intercambios comerciales que indican las condiciones de VENTA.

- b) Los INCOTERMS son una ley aceptada y reconocida internacionalmente que establece los derechos y obligaciones de comprador y vendedor en los intercambios comerciales que indican las condiciones de VENTA.
- c) Ninguna de las anteriores es correcta.

2. ¿Es obligatorio el uso de INCOTERMS?

- Si
- No

3. ¿Desde su creación los INCOTERMS se revisan periódicamente para adaptarse a la realidad del momento y los cambios que experimenta el comercio internacional?

- Verdadero
- Falso

4. ¿Se debe indicar que se aplican los INCOTERMS 2020 en el contrato de venta, porque de lo contrario se puede aplicar los INCOTERMS del año 2010 o 2000?

- Verdadero
- Falso

5. La afirmación “El aéreo, marítimo, terrestre y ferroviario son medios de transporte”. Es:

- Verdadero
- Falso

6. La afirmación. “El avión, barco, camión, y ferrocarril son los modos de transporte más usados. Es:

- Verdadero
- Falso

7. ¿Los INCOTERMS CIP y CIF son los únicos donde el seguro es obligatorio?

- Verdadero
- Falso

8. ¿Cuántos términos componen los INCOTERMS 2020?

- 10
- 11
- 12

9. ¿Cuántos INCOTERMS 2020 son para transporte marítimo?

- 4
- 5
- 6

10. ¿Cuántos INCOTERMS 2020 son para el transporte polivalente?

- 5
- 6
- 7

7.3. EJECUTAR PRUEBAS PILOTO.

Se realizaron diferentes actividades que ayudan a ir poniendo a prueba la funcionalidad del proyecto, ya que en estas actividades se puede involucrar la muestra para la validación del proyecto lo cual lo hace el escenario perfecto para poner el proyecto a prueba y error y poder así ir analizando y solventando cualquier oportunidad de mejora que ayude a que el proyecto se convierta más funcional y eficiente

Objetivo:

Ejecutar pruebas piloto para conocer las oportunidades de mejora que puedan existir en la estrategia interactiva lúdica denominada simulador de INCOTERMS, Para, analizar y tratar en ellas para que se convierta en una herramienta más funcional y eficiente.

Actividades realizadas como pruebas piloto.

Día de la juventud (miércoles 30 de agosto, 2023)

Este día se realizó un OPEN HOUSE que ayuda a promocionar las ofertas académicas con las que cuenta la institución y conocer más sobre cómo se trabaja en las distintas carreras que en la institución se imparte. Esta actividad sirvió para dar a conocer el proyecto a estudiantes activos en la institución y a posibles aspirantes, para que ellos conocieran la

importancia del proyecto y como este ayudaría a la forma de impartir un tema de clases mucho más entretenido y enriquecido en conocimiento.



Figura 50. Fotografía del en el open house.

Resultados de la actividad.

Como resultado de esta actividad se obtuvo:

- ✓ Interés de los estudiantes acerca del proyecto.
- ✓ Aceptación del proyecto.
- ✓ Recomendaciones para el proyecto

Conversatorio de la carrera (miércoles 20 de septiembre, 2023)

Este día se realizó un conversatorio de temas muy importantes de la carrera, donde se tuvo la visita de futuros aspirantes a la carrera, estudiantes activos, y de invitados expertos en temas relacionado con el comercio internacional y procesos aduaneros, lo cual sirvió de gran ayuda el poder exponer parte del trabajo con ellos para identificar el impacto, interés y aceptación que podría tener el proyecto.



Figura 51. Fotografía en el conversatorio.

Resultados de la actividad.

Como resultado de esta actividad se obtuvo:

- ✓ Comentarios positivos acerca del proyecto.
- ✓ Oportunidades y propuestas de mejoras que le generaría un plus al proyecto.
- ✓ Excelente aceptación de la idea del proyecto.

Plan de implementación (13 de octubre, 2023)

Este día se realizó una jornada de clases donde se puso en marcha la implementación final del proyecto a través de 3 sesiones divididas en teoría, práctica y validación. Esta actividad sirvió para recopilar datos que ayudara con la validación del proyecto.

Teoría.

Aquí se impartió el tema de INCOTERMS de una forma teórica para que los 73 estudiantes seleccionados como muestra conocieran un poco de su origen, historia e importancia en los procesos de comercio internacional así como también se dio a conocer los componentes de la estrategia interactiva y lúdica que se ha desarrollado en el proyecto de innovación como recurso para reforzar el conocimiento de los INCOTERMS, a través de una

presentación de diapositivas, para que a la vez ellos pudiesen visualizar y comprender la información que se les estaba impartiendo.

La estructura que se manejó relación tema y tiempo fue detallada en siguiente plan de sesión.

SESIÓN TEÓRICA: FECHA ILYAD3-01: 13-10-2023 ILYAD3-02: 13-10-2023 ILYAD3-03: 13-10-2023 AOP1-01: 13-10-2023 TIEMPO: ILYAD3-01: 90 minutos. ILYAD3-02: 90 minutos. ILYAD3-03: 90 minutos. AOP1-01: 90 minutos. HORARIO. ILYAD3-01: 12:40 a 2:10 pm ILYAD3-02: 12:40 a 2:10 pm ILYAD3-03: 12:40 a 2:10 pm AOP1-01: 12:40 a 2:10 pm FACILITADOR: Tec. Stefani Lissette López Ramos. Tec. Jennifer Lisseth Contreras Pastora. Tec. José Angel Santos Turcios. Tec. Erick Alexander Rojas Lara.		COMPETENCIA: Aplica los INCOTERMS. SUB-COMPETENCIAS: utiliza términos técnicos para la negociación de INCOTERMS. CONTENIDO DE LA SESIÓN: Que son los INCOTERMS cuál es su importancia. RESULTADO DEL APRENDIZAJE: Que el estudiante al finalizar la sesión sea capaz de: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Conocer que son los INCOTERMS. ✓ Conocer cómo se originaron los INCOTERMS. ✓ Comprender porque son importante los INCOTERMS en las operaciones de comercio exterior. ✓ Identificar las responsabilidades y obligaciones del vendedor y comprador al acordar los diferentes INCOTERMS en las negociaciones. 		MODULO: Manejo de la Logística portuaria. CICLO: 2-2023 SEMANA: 11 GRUPO: ILYAD3-01 ILYAD3-02 ILYAD3-03 AOP1-01 TOTAL, DE ALUMNOS: ILYAD3-01:24 ILYAD3-02:24 ILYAD3-03:23 AOP2-01:12 ESCUELA: Logística y Aduanas y Puertos. RECURSOS: <ul style="list-style-type: none"> • Laptop. • Cañón. • Presentación. • Lista de asistencia. • Teléfono. • Internet. • Encuesta. 	
TIEMPO	CONTENIDO	RECURSOS	ACTIVIDAD CON AYUDA DE FACILITADORES.	ACTIVIDAD DEL PARTICIPANTES.	
0-20	Introducción. <ul style="list-style-type: none"> - Saludo. - Asistencia. - Planteamiento de la sesión (Agenda). - Resultado de Aprendizaje. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Laptop ✓ Cañón ✓ Lista de asistencia. ✓ Presentación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Saludo y presentación a los alumnos. - Verifica la asistencia y puntualidad de los alumnos. - Plantear los resultados esperados a cumplir en la sesión. 	<ul style="list-style-type: none"> - Saluda al facilitador. - Presta atención a los resultados a cumplir en la sesión de clase. 	
20-23	Presentación. <ul style="list-style-type: none"> - reflexión - Indicaciones para el desarrollo de ponencia. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Laptop ✓ Cañón ✓ Presentación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Motivar con una reflexión. - Da indicaciones a los estudiantes con respeto al desarrollo de la sesión. 	<ul style="list-style-type: none"> - Brinda sus opiniones: con respeto a los planteamientos del facilitador. - Atiende y analiza la información proporcionada. 	

23-80	<p>Aplicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Introducción al tema. - Realizar sondeo de las competencias técnicas actuales de los INCOTERMS. - Desarrollo de la ponencia sobre cuáles son los INCOTERMS, como se originaron. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Laptop. ✓ Cañón. ✓ Teléfono. ✓ Internet. ✓ Encuesta. ✓ Presentación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Proporcionar el link de Google Forms a los representantes de cada grupo. - Realizar preguntas a los estudiantes con respecto al tema a desarrollar en la sesión. 	<ul style="list-style-type: none"> - Atiende indicaciones y es proactivo. - Toma apuntes. - Participa activamente sobre pregunta que se le realiza. - Participa activamente en el llenado de la encuesta enviada por su representante.
80-90	<p>Confirmación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conclusión de la sesión. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Laptop ✓ Cañón ✓ Presentación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Verifica el cumplimiento de los resultados. - Despide afectuosamente a los estudiantes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Escucha las repuestas proporcionada por sus compañeros. - Proporciona valiosos aportes. - Valora el cumplimiento de los resultados de la sesión de clases. - Se despide cortésmente.
OBSERVACIONES				

Tabla 24. Plan de sesión 1.



Figura 52. Fotografía de la visita experto al aula.

Resultados de la actividad.

Como resultado de esta actividad se obtuvo:

- ✓ Interés de los estudiantes acerca del tema de los INCOTERMS.
- ✓ Conocimiento previo acerca del tema de los INCOTERMS.

Practica.

Aquí se les seccionó en grupos para que los 73 estudiantes seleccionados como muestra pudiesen trabajar en equipos en el desarrollo de casos prácticos que se tenían que realizar con la ayuda de la estrategia interactiva y lúdica denominada simulador de INCOTERMS, donde a través de una excelente organización en equipos y la partida de juego con los componentes de este recurso, podían darles solución a los casos prácticos planteados.

La estructura que se manejó en relación tema y tiempo fue detallada en siguiente plan de sesión.

<p>SESIÓN PRACTICA:</p> <p>FECHA ILYAD3-01: 13-10-2023 ILYAD3-02: 13-10-2023</p> <p>ILYAD3-03: 13-10-2023 AOP1-01: 13-10-2023</p> <p>TIEMPO: ILYAD3-01: 100 minutos. ILYAD3-02: 100 minutos.</p> <p>ILYAD3-03: 100 minutos. AOP1-01: 100 minutos.</p> <p>HORARIO.</p> <p>ILYAD3-01: 2:10 a 3:50 pm ILYAD3-02: 2:10 a 3:50 pm</p> <p>ILYAD3-03: 2:10 a 3:50 pm AOP1-01: 2:10 a 3:50 pm</p> <p>FACILITADOR: Tec. Estefani Lissette López Ramos. Tec. Jennifer Lisseth Contreras Pastora. Tec. José Angel Santos Turcios. Tec. Erick Alexander Rojas Lara.</p>	<p>COMPETENCIA: Aplica los INCOTERMS.</p> <p>SUB-COMPETENCIAS: utiliza términos técnicos para la negociación de INCOTERMS.</p> <p>CONTENIDO DE LA SESIÓN: Ejecución de la estrategia lúdica Simulador de INCOTERMS.</p> <p>RESULTADO DEL APRENDIZAJE: Que el estudiante al finalizar la sesión sea capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Definir las responsabilidades y obligaciones entre vendedor y comprador. ✓ Costear el precio final en base al INCOTERMS Utilizado en las operaciones de comercio exterior a través de la simulación práctica 	<p>MODULO: Manejo de la Logística portuaria. CICLO: 2-2023 SEMANA: 11 GRUPO:</p> <p>ILYAD3-01 ILYAD3-02</p> <p>ILYAD3-03 AOP1-01</p> <p>TOTAL, DE ALUMNOS: ILYAD3-01 :24 ILYAD3-02 :24</p> <p>ILYAD3-03 :23 AOP2-01 :12</p> <p>ESCUELA: Logística y Aduanas y Puertos. RECURSOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Laptop • Cañón • Presentación. • Estrategia lúdica Simulador de INCOTERMS.
--	---	--

TIEMPO	CONTENIDO	RECURSOS	ACTIVIDAD CON AYUDA DE FACILITADORES.	ACTIVIDAD DEL PARTICIPANTES.
0-10	Introducción. <ul style="list-style-type: none"> - Saludo. - Planteamiento de la sesión (Agenda). - Resultado de Aprendizaje. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Laptop ✓ Cañón ✓ Presentación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Saludo. - Plantear los resultados esperados a cumplir en la sesión. 	<ul style="list-style-type: none"> - Saluda al equipo. - Presta atención a los resultados a cumplir en la sesión de la práctica.
15-85	Ejecución: <ul style="list-style-type: none"> - Indicaciones de la estrategia lúdica Simulador de INCOTERMS de cómo se usa cuáles son las obligaciones y responsabilidad en el país de origen y en destino. - Formación de equipos. - Desarrollo de la estrategia lúdica Simulador de INCOTERMS. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estrategia lúdica Simulador de INCOTERMS (tablero principal, tabla de costo, set de tarjetas, dados peones, hoja de cálculo). 	<ul style="list-style-type: none"> - Facilitar información necesaria para el alumno. - Apoyo en la creación de grupos para el desarrollo de juego. - Desarrollo de juego en equipo en base al INCOTERMS a utilizar motiva para que siga en buen camino. 	<ul style="list-style-type: none"> - Atiende indicaciones y es proactivo. - Participa activamente en la estrategia lúdica Simulador de INCOTERMS. - Dirige preguntas y proporciona respuestas. - Escucha las respuestas proporcionadas por sus compañeros.
85-100	Confirmación: <ul style="list-style-type: none"> - Indagar en equipo hasta donde cubre las responsabilidades el vendedor-comprador según INCOTERMS asignado. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estrategia lúdica simulador de INCOTERMS (Tabla de costo). 	<ul style="list-style-type: none"> - Verifica el cumplimiento de los resultados de aprendizaje. - Elige un equipo para que exponga que INCOTERMS les toca y hasta donde cubre el vendedor y comprador. - Despide afectuosamente al grupo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Escucha atentamente. - Se despide cortésmente del equipo.
OBSERVACIONES				

Tabla 25. Plan de sesión 2.



Figura 53. Fotografía de la ejecución del juego.

Resultados de la actividad.

Como resultado de esta actividad se obtuvo:

- ✓ Interés de los estudiantes acerca del proyecto.
- ✓ Aceptación del proyecto.
- ✓ Interacción con el simulador de INCOTERMS.

Validación.

Aquí se les impartió un enlace de Google forms, a los 73 estudiantes seleccionados como muestra para que pudiesen completar la encuesta de acuerdo con la jornada impartida y así poder analizar y validar si el recurso cumplió con su función de ser una estrategia o recurso que sirve para reforzar conocimientos de una forma más interactiva y lúdica que la convencional.

La estructura que se manejó en relación tema y tiempo fue detallada en siguiente plan de sesión.

SESIÓN DE VALIDACIÓN: FECHA ILYAD3-01: 13-10-2023 ILYAD3-02: 13-10-2023 ILYAD3-03: 13-10-2023 AOP1-01: 13-10-2023 TIEMPO: ILYAD3-01: 35 minutos. ILYAD3-02: 35 minutos. ILYAD3-03: 35 minutos. AOP1-01: 35 minutos. HORARIO. ILYAD3-01: 3:50 a 4:25 pm ILYAD3-02: 3:50 a 4:25 pm ILYAD3-03: 3:50 a 4:25 pm AOP1-01: 3:50 a 4:25 pm FACILITADOR: Tec. Stefani Lisette López Ramos. Tec. Jennifer Lisseth Contreras Pastora. Tec. José Angel Santos Turcios. Tec. Erick Alexander Rojas Lara.		COMPETENCIAS: Aplica los INCOTERMS. SUB-COMPETENCIAS: utiliza términos técnicos para la negociación de INCOTERMS. CONTENIDO DE LA SESIÓN: Validación de resultados de aprendizaje sobre el tema de INCOTERMS. RESULTADO DEL APRENDIZAJE: Que el estudiante al finalizar la sesión sea capaz de: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Demostrar el conocimiento adquirido en las sesiones realizadas sobre el fortalecimiento de competencias técnicas sobre tema de INCOTERMS mediante una prueba de conocimiento (encuesta). 		MODULO: Manejo de la Logística portuaria. CICLO: 2-2023 SEMANA: 11 GRUPO: ILYAD3-01 ILYAD3-02 ILYAD3-03 AOP1-01 TOTAL, DE ALUMNOS: ILYAD3-01:24 ILYAD3-02:24 ILYAD3-03:23 AOP2-01:12 ESCUELA: Logística y Aduanas y Puertos. RECURSOS: <ul style="list-style-type: none"> • Laptop • Cañón • Presentación. • Teléfono. • Internet. • Encuesta. 	
TIEMPO	CONTENIDO	RECURSOS	ACTIVIDAD CON AYUDA DE FACILITADORES.	ACTIVIDAD DEL PARTICIPANTES.	
0-5	Introducción. <ul style="list-style-type: none"> - Saludo. - Resultado de Aprendizaje. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cañón ✓ Laptop ✓ Presentación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Saludo y presentación a los alumnos. - Plantear los resultados esperados a cumplir en la sesión. 	<ul style="list-style-type: none"> - Saludo. - Presta atención a los resultados a cumplir en la sesión de validación. 	
5-25	Validación: <ul style="list-style-type: none"> - Prueba de conocimiento después de haber fortalecido las competencias técnicas sobre los INCOTERMS. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Teléfono ✓ Internet ✓ Encuesta 	<ul style="list-style-type: none"> - Proporcionar el link de Google Form a los representantes de cada grupo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Participa activamente en el llenado de la encuesta enviada por su representante. 	
25-35	Confirmación: <ul style="list-style-type: none"> - Reflexión. - Conclusión de la sesión. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cañón ✓ Laptop ✓ Presentación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Motivar a seguir reforzando el tema de los INCOTERMS. - Despede afectuosamente al grupo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Escucha atentamente. - Se despide cortésmente del equipo. 	
OBSERVACIONES					

Tabla 26. Plan de sesión 3.

Resultados de la actividad.

Como resultado de esta actividad se obtuvo:

- ✓ Conocer el conocimiento adquirido en las secciones sobre los INCOTERMS.

7.4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DEL SONDEO REALIZADO A LOS ESTUDIANTES AL INICIO DE LA EJECUCIÓN.

Índice de respuestas:

Se encuestó a un total de 73 estudiantes, de estos se obtuvieron un total de 73 respuestas. Como resultado se obtuvo un índice de respuesta del 100%

1. ¿Qué son los INCOTERMS?

Objetivo: Identificar si los estudiantes manejan y entienden el concepto de INCOTERMS.

Gráfica:



Figura 54. Gráfica de respuestas sobre los INCOTERMS.

Resultado	Estudiantes
a) Los INCOTERMS son una serie de normas aceptadas y reconocimiento internacional que establecen los derechos y obligaciones de comprador y vendedor en los intercambios comerciales que indican las condiciones de VENTA.	56

b) Los INCOTERMS son una ley aceptada y reconocida internacionalmente que establece los derechos y obligaciones de comprador y vendedor en los intercambios comerciales que indican las condiciones de VENTA.	12
c) Ninguna de las anteriores es correcta.	5
Total	73

Tabla 27. Resultados sobre ¿Qué son los INCOTERMS?

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría los estudiantes tienen conocimiento sobre que son los INCOTERMS, sin embargo, existe una pequeña parte que no tiene claro el concepto.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento muy bueno en la mayoría de los estudiantes, siendo lo contrario únicamente en una pequeña parte que necesita reforzar para tener un concepto más sólido sobre que son los INCOTERMS.

2. ¿Es obligatorio el uso de INCOTERMS?

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro si el uso de los INCOTERMS es una obligación o una recomendación.

Gráfica:



Figura 55. Gráfica de respuestas sobre el uso de INCOTERMS.

Resultado	Estudiantes
Si	39
No	30
Tal vez	4
Total	73

Tabla 28. Resultados sobre el uso de INCOTERMS.

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría los estudiantes tienen conocimiento sobre el uso no obligatorio de los INCOTERMS, sin embargo, existe una pequeña parte que no lo sabe.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento muy bueno en la mayoría de los estudiantes, siendo lo contrario únicamente en una pequeña parte que necesita reforzar para tener claro que no es obligatorio.

3. ¿Desde su creación los INCOTERMS se revisan periódicamente para adaptarse a realidad del momento y a los cambios que experimenta el comercio internacional?

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro que los INCOTERMS se actualizan de forma periódica para adaptarse a la realidad del momento.

Gráfica:



Figura 56. Gráfica de respuestas sobre la actualización de los INCOTERMS.

Resultado	Estudiantes
Verdadero	71
Falso	2
Total	73

Tabla 29. Resultados sobre la actualización de los INCOTERMS.

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría los estudiantes tienen conocimiento sobre la actualización periódica de los INCOTERMS.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento muy bueno en casi la totalidad de los estudiantes.

4. ¿Se debe indicar que se aplican los INCOTERMS 2020 en el contrato de venta porque de lo contrario se pueden aplicar los INCOTERMS del año 2010 o 2000?

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro que se debe detallar el año de INCOTERMS que se utilizan en la operación.

Gráfica:



Figura 57. Gráfica de respuestas sobre cómo se aplican los INCOTERMS.

Resultado	Estudiantes
Verdadero	45
Falso	28

Total	73
--------------	-----------

Tabla 30. Resultados sobre cómo se aplican los INCOTERMS.

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría los estudiantes tienen conocimiento sobre el detallar el año de INCOTERMS que se están utilizando en la operación, sin embargo, existe una pequeña parte que no lo sabe.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento muy bueno en la mayoría de los estudiantes, siendo lo contrario únicamente en una pequeña parte que necesita reforzar para tener claro que debe ser detallado.

5. La afirmación: "El aéreo, marítimo, terrestre y ferroviario son medios de transporte". Es:

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro el concepto del término medio de transporte.

Gráfica:



Figura 58. Gráfica de respuestas sobre el conocimiento de medios de transporte.

Resultado	Estudiantes
Verdadero	54
Falso	19
Total	73

Tabla 31. Resultados sobre el conocimiento de medios de transporte.

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría los estudiantes no tienen conocimiento sobre el significado del término medio de transporte, sin embargo, existe una pequeña parte que si lo sabe.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento bajo en la mayoría de los estudiantes, siendo lo contrario únicamente en una pequeña parte que conoce lo que significa el término medio de transporte.

6. La afirmación: "El avión, barco, camión y ferrocarril son los modos de transporte más usados". Es:

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro el concepto del término modo de transporte.

Gráfica:



Figura 59. Gráfica de respuestas sobre el conocimiento de modos de transporte.

Resultado	Estudiantes
Verdadero	47
Falso	26
Total	73

Tabla 32. Resultados sobre el conocimiento de modos de transporte.

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría los estudiantes no tienen conocimiento sobre el significado del término modo de transporte, sin embargo, existe una pequeña parte que si lo sabe.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento bajo en la mayoría de los estudiantes, siendo lo contrario únicamente en una pequeña parte que conoce lo que significa el término modo de transporte.

7. ¿Los INCOTERMS CIP Y CIF son los únicos donde el seguro es obligatorio?

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro que los INCOTERMS CIP y CIF son los únicos que definen la obligatoriedad de contratar un seguro.

Gráfica:



Figura 60. Gráfica de respuestas sobre INCOTERMS donde el seguro es obligatorio.

Resultado	Estudiantes
Verdadero	44
Falso	29
Total	73

Tabla 33. Resultados sobre INCOTERMS donde el seguro es obligatorio.

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría los estudiantes tienen conocimiento sobre los INCOTERMS que detallan que es obligatorio contratar un seguro, sin embargo, existe una pequeña parte que no lo sabe.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento muy bueno en la mayoría de los estudiantes, siendo lo contrario únicamente en una pequeña parte que necesita reforzar para tener claro que estos dos INCOTERMS obligan el contratar un seguro.

8. ¿Cuántos términos componen los INCOTERMS 2020?

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro de cuántos términos están compuestos los INCOTERMS en su versión 2020.

Gráfica:



Figura 61. Gráfica de respuestas sobre la cantidad de INCOTERMS 2020.

Resultado	Estudiantes
10	7
11	29
12	37
Total	73

Tabla 34. Resultados sobre la cantidad de INCOTERMS 2020.

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría los estudiantes no tienen conocimiento sobre cuántos términos componen los INCOTERMS 2020, sin embargo, existe una parte que si lo sabe.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento medio en la mayoría de los estudiantes, siendo lo contrario únicamente en una parte inferior a la mayoría que si tiene claro la cantidad de términos que componen los INCOTERMS 2020.

9. ¿Cuántos INCOTERMS 2020 son para transporte marítimo?

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro cuántos términos de los INCOTERMS 2020 son específicamente para transporte marítimo.

Gráfica:



Figura 62. Gráfica de respuestas sobre INCOTERMS marítimos.

Resultado	Estudiantes
4	38
5	20
6	15
Total	73

Tabla 35. Resultados sobre INCOTERMS marítimos.

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría los estudiantes tienen conocimiento sobre cuántos términos de los INCOTERMS 2020 son para uso específico de transporte marítimo, sin embargo, existe una parte que no lo sabe.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento bueno en la mayoría de los estudiantes, siendo lo contrario únicamente en una parte inferior a la mayoría que necesita reforzarlo.

10. ¿Cuántos INCOTERMS 2020 son para transporte polivalente?

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro cuántos términos de los INCOTERMS 2020 son específicamente para transporte polivalente.

Gráfica:



Figura 63. Gráfica de respuestas sobre INCOTERMS polivalentes.

Resultado	Estudiantes
5	20
6	24
7	29
Total	73

Tabla 36. Resultados sobre INCOTERMS polivalentes.

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría los estudiantes no tienen conocimiento sobre cuántos términos de los INCOTERMS 2020 son para uso específico de transporte polivalente, sin embargo, existe una parte que si lo sabe.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento bajo en la mayoría de los estudiantes, siendo lo contrario únicamente en una parte inferior a la mayoría que si tiene el conocimiento.

7.5. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DEL SONDEO REALIZADO A LOS ESTUDIANTES AL FINAL DE LA EJECUCIÓN.

Índice de respuestas:

Se encuestó a un total de 73 estudiantes, de estos se obtuvieron un total de 73 respuestas. Como resultado se obtuvo un índice de respuesta del 100%

1. ¿Qué son los INCOTERMS?

Objetivo: Identificar si los estudiantes manejan y entienden el concepto de INCOTERMS.

Gráfica:



Figura 64. Gráfica de respuestas sobre los INCOTERMS.

Resultado	Estudiantes
a) Los INCOTERMS son una serie de normas aceptadas y reconocimiento internacional que establecen los derechos y obligaciones de comprador y vendedor en los intercambios comerciales que indican las condiciones de VENTA.	62

b) Los INCOTERMS son una ley aceptada y reconocida internacionalmente que establece los derechos y obligaciones de comprador y vendedor en los intercambios comerciales que indican las condiciones de VENTA.	10
c) Ninguna de las anteriores es correcta.	1
Total	73

Tabla 37. Resultados sobre ¿Qué son los INCOTERMS?

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría los estudiantes tienen conocimiento sobre que son los INCOTERMS, sin embargo, existe una pequeña parte que no tiene claro el concepto.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento muy bueno en la mayoría de los estudiantes, siendo lo contrario únicamente en una pequeña parte que necesita reforzar para tener un concepto más sólido sobre que son los INCOTERMS.

2. ¿Es obligatorio el uso de INCOTERMS?

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro si el uso de los INCOTERMS es una obligación o una recomendación.

Gráfica:



Figura 65. Gráfica de respuestas sobre el uso de INCOTERMS.

Resultado	Estudiantes
Si	0

No	73
Tal vez	0
Total	73

Tabla 38. Resultados sobre el uso de INCOTERMS.

Análisis: Se puede observar cómo por completo los estudiantes tienen conocimiento sobre el uso no obligatorio de los INCOTERMS.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento alto en la totalidad de los estudiantes, teniendo claro que el uso de INCOTERMS no es una obligación.

3. ¿Desde su creación los INCOTERMS se revisan periódicamente para adaptarse a realidad del momento y a los cambios que experimenta el comercio internacional?

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro que los INCOTERMS se actualizan de forma periódica para adaptarse a la realidad del momento.

Gráfica:



Figura 66. Gráfica de respuestas sobre la actualización de los INCOTERMS.

Resultado	Estudiantes
Verdadero	73
Falso	0

Total	73
--------------	-----------

Tabla 39. Resultados sobre la actualización de los INCOTERMS.

Análisis: Se puede observar cómo en su totalidad los estudiantes tienen conocimiento sobre la actualización periódica de los INCOTERMS.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento alto en la totalidad de los estudiantes.

4. ¿Se debe indicar que se aplican los INCOTERMS 2020 en el contrato de venta porque de lo contrario se pueden aplicar los INCOTERMS del año 2010 o 2000?

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro que se debe detallar el año de INCOTERMS que se utilizan en la operación.

Gráfica:



Figura 67. Gráfica de respuestas sobre cómo se aplican los INCOTERMS.

Resultado	Estudiantes
Verdadero	57
Falso	16
Total	73

Tabla 40. Resultados sobre cómo se aplican los INCOTERMS.

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría los estudiantes tienen conocimiento sobre el detallar el año de INCOTERMS que se están utilizando en la operación, sin embargo, existe una pequeña parte que no lo sabe.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento muy bueno en la mayoría de los estudiantes, siendo lo contrario únicamente en una pequeña parte que necesita reforzar para tener claro que debe ser detallado.

5. La afirmación: "El aéreo, marítimo, terrestre y ferroviario son medios de transporte". Es:

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro el concepto del término medio de transporte.

Gráfica:



Figura 68. Gráfica de respuestas sobre el conocimiento de medios de transporte.

Resultado	Estudiantes
Verdadero	4
Falso	69
Total	73

Tabla 41. Resultados sobre el conocimiento de medios de transporte.

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría casi total los estudiantes tienen conocimiento sobre el significado del término medio de transporte, sin embargo, existe una pequeña parte que no lo sabe.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento alto en la mayoría de los estudiantes, siendo lo contrario únicamente en una pequeña parte que no conoce lo que significa el término medio de transporte.

6. La afirmación: "El avión, barco, camión y ferrocarril son los modos de transporte más usados". Es:

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro el concepto del término modo de transporte.

Gráfica:



Figura 69. Gráfica de respuestas sobre el conocimiento de modos de transporte.

Resultado	Estudiantes
Verdadero	9
Falso	64
Total	73

Tabla 42. Resultados sobre el conocimiento de modos de transporte.

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría casi total los estudiantes tienen conocimiento sobre el significado del término modo de transporte, sin embargo, existe una pequeña parte que no lo sabe.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento alto en la mayoría de los estudiantes, siendo lo contrario únicamente en una pequeña parte que no conoce lo que significa el término modo de transporte.

7. ¿Los INCOTERMS CIP Y CIF son los únicos donde el seguro es obligatorio?

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro que los INCOTERMS CIP y CIF son los únicos que definen la obligatoriedad de contratar un seguro.

Gráfica:



Figura 70. Gráfica de respuestas sobre INCOTERMS donde el seguro es obligatorio.

Resultado	Estudiantes
Verdadero	62
Falso	11
Total	73

Tabla 43. Resultados sobre INCOTERMS donde el seguro es obligatorio.

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría los estudiantes tienen conocimiento sobre los INCOTERMS que detallan que es obligatorio contratar un seguro, sin embargo, existe una pequeña parte que no lo sabe.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento alto en la mayoría de los estudiantes, siendo lo contrario únicamente en una pequeña parte que necesita reforzar para tener claro que estos dos INCOTERMS obligan el contratar un seguro.

8. ¿Cuántos términos componen los INCOTERMS 2020?

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro de cuántos términos están compuestos los INCOTERMS en su versión 2020.

Gráfica:



Figura 71. Gráfica de respuestas sobre la cantidad de INCOTERMS 2020.

Resultado	Estudiantes
10	0
11	73
12	0
Total	73

Tabla 44. Resultados sobre la cantidad de INCOTERMS 2020.

Análisis: Se puede observar cómo en su totalidad los estudiantes tienen conocimiento sobre cuántos términos componen los INCOTERMS 2020.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento alto en la totalidad de los estudiantes, siendo que si tienen claro la cantidad de términos que componen los INCOTERMS 2020.

9. ¿Cuántos INCOTERMS 2020 son para transporte marítimo?

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro cuántos términos de los INCOTERMS 2020 son específicamente para transporte marítimo.

Gráfica:



Figura 72. Gráfica de respuestas sobre INCOTERMS marítimos.

Resultado	Estudiantes
4	72
5	1
6	0
Total	73

Tabla 45. Resultados sobre INCOTERMS marítimos.

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría casi total los estudiantes tienen conocimiento sobre cuántos términos de los INCOTERMS 2020 son para uso específico de transporte marítimo.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento alto en la mayoría casi totalidad de los estudiantes, sobre los términos que son de uso marítimo.

10. ¿Cuántos INCOTERMS 2020 son para transporte polivalente?

Objetivo: Identificar si los estudiantes tienen claro cuántos términos de los INCOTERMS 2020 son específicamente para transporte polivalente.

Gráfica:



Figura 73. Gráfica de respuestas sobre INCOTERMS polivalentes.

Resultado	Estudiantes
5	1
6	2
7	70
Total	73

Tabla 46. Resultados sobre INCOTERMS polivalentes.

Análisis: Se puede observar cómo en su mayoría casi total de los estudiantes tienen conocimiento sobre cuántos términos de los INCOTERMS 2020 son para uso específico de transporte polivalente, sin embargo, existe una parte que no lo sabe.

Conclusión: En términos generales existe un grado de conocimiento alto en la mayoría de los estudiantes, siendo lo contrario únicamente en una parte muy pequeña que no tiene el conocimiento.

7.6. COMPARATIVA DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.

Pregunta 1 ¿Qué son los INCOTERMS?			
	Respuestas correctas	Porcentaje	Diferencia
Sondeo inicial	56 respuestas correctas de 73	77%	+8%
Sondeo final	62 respuestas correctas de 73	85%	

Tabla 47. Comparativa de resultados de la pregunta 1 entre el sondeo inicial y final.

Pregunta 2 ¿Es obligatorio el uso de INCOTERMS?			
	Respuestas correctas	Porcentaje	Diferencia
Sondeo inicial	30 respuestas correctas de 73	41%	+59%
Sondeo final	73 respuestas correctas de 73	100%	

Tabla 48. Comparativa de resultados de la pregunta 2 entre el sondeo inicial y final.

Pregunta 3 ¿Desde su creación los INCOTERMS se revisan periódicamente para adaptarse a realidad del momento y a los cambios que experimenta el comercio internacional?			
	Respuestas correctas	Porcentaje	Diferencia
Sondeo inicial	71 respuestas correctas de 73	97%	+3%
Sondeo final	73 respuestas correctas de 73	100%	

Tabla 49. Comparativa de resultados de la pregunta 3 entre el sondeo inicial y final.

Pregunta 4 ¿Se debe indicar que se aplican los INCOTERMS 2020 en el contrato de venta porque de lo contrario se pueden aplicar los INCOTERMS del año 2010 o 2000?			
	Respuestas correctas	Porcentaje	Diferencia
Sondeo inicial	45 respuestas correctas de 73	62%	+16%
Sondeo final	57 respuestas correctas de 73	78%	

Tabla 50. Comparativa de resultados de la pregunta 4 entre el sondeo inicial y final.

Pregunta 5 La afirmación: "El aéreo, marítimo, terrestre y ferroviario son medios de transporte". Es:			
	Respuestas correctas	Porcentaje	Diferencia
Sondeo inicial	19 respuestas correctas de 73	26%	+69%

Sondeo final	69 respuestas correctas de 73	95%	
---------------------	-------------------------------	-----	--

Tabla 51. Comparativa de resultados de la pregunta 5 entre el sondeo inicial y final.

Pregunta 6 La afirmación: "El avión, barco, camión y ferrocarril son los modos de transporte más usados". Es:			
	Respuestas correctas	Porcentaje	Diferencia
Sondeo inicial	26 respuestas correctas de 73	36%	+52%
Sondeo final	64 respuestas correctas de 73	88%	

Tabla 52 Comparativa de resultados de la pregunta 6 entre el sondeo inicial y final.

Pregunta 7 ¿Los INCOTERMS CIP Y CIF son los únicos donde el seguro es obligatorio?			
	Respuestas correctas	Porcentaje	Diferencia
Sondeo inicial	44 respuestas correctas de 73	60%	+25%
Sondeo final	62 respuestas correctas de 73	85%	

Tabla 53. Comparativa de resultados de la pregunta 7 entre el sondeo inicial y final.

Pregunta 8 ¿Cuántos términos componen los INCOTERMS 2020?			
	Respuestas correctas	Porcentaje	Diferencia
Sondeo inicial	29 respuestas correctas de 73	40%	+60%
Sondeo final	73 respuestas correctas de 73	100%	

Tabla 54. Comparativa de resultados de la pregunta 8 entre el sondeo inicial y final.

Pregunta 9 ¿Cuántos INCOTERMS 2020 son para transporte marítimo?			
	Respuestas correctas	Porcentaje	Diferencia
Sondeo inicial	38 respuestas correctas de 73	52%	+47%
Sondeo final	72 respuestas correctas de 73	99%	

Tabla 55. Comparativa de resultados de la pregunta 9 entre el sondeo inicial y final.

Pregunta 10 ¿Cuántos INCOTERMS 2020 son para transporte polivalente?			
	Respuestas correctas	Porcentaje	Diferencia
Sondeo inicial	29 respuestas correctas de 73	40%	+56%
Sondeo final	70 respuestas correctas de 73	96%	

Tabla 56. Comparativa de resultados de la pregunta 10 entre el sondeo inicial y final.

Conclusiones.

General	Promedio general de aciertos en los sondeos	
	Porcentaje promedio	Diferencia
Sondeo inicial	53.1%	+39.5%
Sondeo final	92.6%	

Tabla 57. Conclusión general de los resultados obtenidos.

En general el promedio de respuestas correctas en el sondeo inicial fue de un **53.1%** mientras que el promedio del sondeo final fue de un **92.6%** dando como resultado un aumento de asertividad del 39.5% por lo que, se concluye luego del análisis detallado de los sondeos, que:

- ✓ Permitió conocer que existía en los alumnos una confusión entre el medio y modo de transporte, mientras que al finalizar hubo una mejoría elevada con respecto al manejo de ambos términos de forma correcta.
- ✓ Permitió conocer que existía en los alumnos una confusión sobre el uso no obligatorio de los INCOTERMS, mientras que al finalizar hubo una mejoría elevada con respecto al tema.
- ✓ Con el juego se logró comprender ciertas dudas que habían quedado a los estudiantes durante el desarrollo de las clases, lo que fortalece sus conocimientos.
- ✓ La ejecución del juego se logró en el tiempo equivalente a un bloque de clases con una cantidad de estudiantes superior al promedio en un salón, por lo que se establece que la duración apropiada para jugar es de un bloque de clases (100 minutos).
- ✓ La ejecución del taller de capacitación mediante la aplicación de las charlas y la estrategia del “Simulador de INCOTERMS” ha cumplido con su objetivo principal el cual es el fortalecimiento de las competencias técnicas relacionadas al tema de INCOTERMS.

Capítulo VIII:

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

8.1. CONCLUSIONES.

En este trabajo se ha realizado la creación de una estrategia lúdica llamada Simulador de INCOTERMS la cual va enfocada en aprender jugando a través de tableros de costo, tablero general, una hoja de cálculo de INCOTERMS y casos de operaciones de comercio exterior en el cual van emergidos los INCOTERMS.

- ✓ A través de los casos prácticos de comercio internacional que contiene el Simulador de INCOTERMS se pone en práctica el conocimiento que los alumnos poseen y fomenta habilidades que son necesarias para el campo laboral en el comercio internacional como pensamiento crítico toma de decisiones, manejo de conceptos básicos, colaboración y trabajo en equipo. Las estrategias lúdicas como el Simulador de INCOTERMS apoyan a la retención de información ya que suelen ser memorables y es más propensos que recuerden lo que han aprendido a través del juego.
- ✓ La ejecución de pruebas con el Simulador de INCOTERMS fue clave para detectar mejoras en tableros de costo, para validar que la estrategia lúdica si es entretenida y que además aporta y refuerza conocimientos de los INCOTERMS, también se evaluó la experiencia de los alumnos con los que se realizaron las pruebas y se comprobó que el tiempo establecido para ejecutar dicho Simulador de INCOTERMS fue idóneo ya que se completó tanto las indicaciones al inicio, la ejecución y la conclusión de puntos principales del tema como una forma de resumir lo que se aprendió.
- ✓ Con El Plan de Implementación que se llevó a cabo el 13 de octubre del 2023 se comprobó mediante la encuesta los conocimientos que los alumnos reforzaron, ya que se elaboró una comparativa con un sondeo inicial y sondeo final y se pudo notar que hubo un impacto positivo en cada una de las preguntas, hubo un aumento de respuestas acertadas, por ejemplo solo un 41% de los alumnos manejaba que los INCOTERMS son normas de uso voluntario, al finalizar el Plan de Implementación un 100% respondió de manera asertiva, lo mismo con una de las interrogantes que preguntaba cuántos INCOTERMS 2020 eran total, en el sondeo inicial solo un 40% conocía cuantos eran, en el sondeo final un 100% de los alumnos respondieron de manera asertiva, a pesar que en algunas interrogantes como (La afirmación: "El avión, barco, camión y ferrocarril son los modos de transporte más usados") no llegó al 100% de respuestas correctas, son conocimientos que poco a poco se podrán reforzar con el uso del Simulador de INCOTERMS.

- ✓ El Plan de Implementación fue efectivo en transmitir el contenido y que los alumnos comprendieron y asimilaron la información correctamente, lo que refleja que se logró el objetivo de enseñar y reforzar conocimientos sobre INCOTERMS de manera efectiva.
- ✓ El hecho de que la mayoría de los alumnos respondieran bien a la encuesta final podría indicar que estaban satisfechos con el Plan de Implementación donde se ejecutó el Simulador de INCOTERMS y que se sintieron cómodos con dicho material y la forma en que se les presentó. Al usar el Simulador de INCOTERMS los alumnos disfrutaron del proceso de aprendizaje, lo que puede aumentar su satisfacción con el aprendizaje en general, además los alumnos se mostraron más dispuestos a participar lo cual genera una mayor interacción y comunicación entre ellos. La adaptabilidad y facilidad de comprensión del Simulador de INCOTERMS lo hacen más sostenible a largo plazo ya que es probable que los docentes continúen empleándolo en clases con los alumnos.
- ✓ Además, crear un manual de actualización para el Simulador de INCOTERMS es importante ya que los INCOTERMS se actualizan cada diez años, por lo tanto, para prolongar la duración del Simulador de INCOTERMS se deja instrucciones de como actualizarlo cuando haya cambios para que la estrategia lúdica pueda continuar siendo útil, de esa manera se estaría aprovechando al máximo las funciones y características del Simulador de INCOTERMS.

8.2. RECOMENDACIONES.

Estas recomendaciones se dirigen a los docentes que imparten las competencias técnicas sobre el tema de INCOTERMS y a los estudiantes de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria que reciben estas competencias y a la Institución, estas se realizan de los resultados y conclusiones obtenidos de la investigación e Implementación de la estrategia Simulador de INCOTERMS.

A LOS DOCENTES.

- ✓ Utilizar la estrategia lúdica Simulador de INCOTERMS para que el estudiante lleve a cabo la practica sobre el tema de INCOTERMS y que realice el respectivo costeo.
- ✓ Realizar un análisis previo para sondear cuales son las competencias actuales que tienen los estudiantes sobre el tema de INCOTERMS y uno después validar si logro cumplir la competencia técnica.
- ✓ Fortalecer teóricamente el tema de los INCOTERMS a los estudiantes Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas y Técnico en Administración y Operación Portuaria, si los estudiantes tienen poco conocimiento según el análisis previo realizado sobre las competencias técnicas de los INCOTERMS.
- ✓ Si se excede la cantidad de estudiantes para llevar a cabo, la aplicación de la estrategia lúdica Simulador de INCOTERMS, se recomienda que se aumente el rol de “contador”, por cada grupo formado según sea la necesidad para que realicen el cálculo de costeo del INCOTERM asignado.
- ✓ Mantener actualizada la estrategia lúdica Simulador de INCOTERMS, cada vez que la cámara de comercio Internacional modifique la versión de las reglas INCOTERMS.
- ✓ Crear o agregar sus propios casos prácticos en el formato ya establecido o según le sea conveniente. (La estrategia Simulador de INCOTERMS se encuentran los formatos de manera tangible e intangible)

A LOS ESTUDIANTES.

- ✓ Leer y analizar el INCOTERMS y caso práctico asignado antes comenzar a jugar en el tablero principal.
- ✓ Consultar sobre la estrategia lúdica Simulador de INCOTERMS para fortalecer competencias técnicas sobre el manejo de INCOTERMS. (se encuentra en el Laboratorio de logística y Aduanas, Puertos).

A LA INSTITUCIÓN:

- ✓ Seguir apoyando proyectos que se enfoque en la creación de estrategias metodológicas, interactivas y lúdicas que ayuden a fortalecer y enriquecer competencias técnicas que ayuden a facilitar el conocimiento y la práctica de los estudiantes.

BIBLIOGRAFÍA.

- Flor Reyes, Eber Quiñonez (abril del 2011). El desinterés y su impacto en el rendimiento académico de los adolescentes. <http://www.repositorio.usac.edu.gt/>
- Delgado, J. G., Contreras, F., Ríos, C., & Zicatecoyan, E. N. D. S. A. (2018) Estrategias didácticas de enseñanza y aprendizaje desde una perspectiva interactiva. <http://www.conisen.mx/>
- Lara. M. D. X., Martel. G. L.J., Orosco. C. B., Ramírez. C. Castro. L. C. C., Pérez. R. H. A. (2012) Fundamentos MEGATEC. <https://www.mined.gob.sv/>
- Bonilla, M. de los Á., Benavides, J. P. C., Espinoza, F. J. A., Castillo, D. F. P., Bonilla, M. de los Á., Benavides, J. P. C., Espinoza, F. J. A., & Castillo, D. F. P. (2020) Estrategias metodológicas interactivas para la enseñanza y aprendizaje en la educación superior. <https://doi.org/>
- Flores, V. M., & Pocasangre Osorio, A. (2013) Metodología por competencia: implicaciones para la formación del técnico en gestión y desarrollo turístico, MEGATEC, cabañas. <https://diy.ps.catolica.edu.sv>
- Rodríguez. F. W. A., Hernández. G. K. A., Escobar. P. F.E., Ventura. U. E.V. (2021) Diseño e implementación de estrategias para el fortalecimiento de la formación educativa en la especialidad en logística y aduanas de las instituciones de educación media del nodo MEGATEC la unión durante el periodo de pandemia covid-19 de septiembre noviembre del 2021.
- Editorial etece. (23 de septiembre del 2020) Pedagogía. Concepto.de. <https://concepto.de/pedagogia/>.
- (s.f.) Aprendizaje lúdico. euroinnova.edu.es. <https://www.euroinnova.edu.es/blog/aprendizaje-ludico>
- (s.f.) Importancia relación docente alumno. euroinnova.sv. <https://www.euroinnova.sv/blog/importancia-relacion-docente-alumno>.

- Gonzales, L. P. (29 de 2 de 2020). ESTILOS DE APRENDIZAJE.
<https://es.linkedin.com/pulse/estilos-de-aprendizaje-llu%C3%ADs-gonz%C3%A0lez-p%C3%A9rez>
- Ibarra, A. M. (26 de 2 de 2018). Estilos de aprendizaje y habitos para el estudio.
<https://www.uaa.mx/portal/wp-content/uploads/2018/02/26-1.pdf>
- Izquierdo, A. M. (9 de Diciembre de 2021). Estilos de aprendizaje: distintas maneras de aprender. Recuperado el 22 de Marzo de 2023, de Plataforma Educativa Luca:
<https://www.lucaedu.com/estilos-de-aprendizaje-distintas-maneras-de-aprender/>
- Mejía, C. (2022, febrero 2). ¿Cómo identificar los distintos estilos de aprendizaje en los niños? Ideas Pearson. Retrieved March 22, 2023, from
<https://blog.pearsonlatam.com/en-el-aula/como-identificar-los-estilos-de-prendizaje-en-ninos>
- Guerrero Hernández, J. A. (2022, April 24). Constructivismo: qué es, autores y ejemplos. Docents al Día. Retrieved March 22, 2023, from
<https://docentesaldia.com/2022/04/24/consuctivismo-que-es-autores-y-ejemplos/>
- CESCE. (s.f.). CESCE. Comercio exterior o internacional: definición, características e influencia mundial. <https://www.cesce.es/es/glosario/comercio-exterior>
- CHUBB. (s.f.). Póliza Específica de Seguro de Transporte de Mercancía. CHUBB.
<https://www.chubb.com/co-es/empresas/poliza-especifica-de-seguro-de-transporte-de-mercancias-chubb.html#:~:text=Es%20un%20seguro%20que%20tiene,o%20cu alquiera%20de%20sus%20combinaciones.>
- ECONOMIPEDIA. (s.f.). Flete. ECONOMIPEDIA.
<https://economipedia.com/definiciones/flete.html>
- TIBA. (s.f.). INCOTERMS 2020. TIBA. <https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020/?lang=es>
- Pursell, S. (2023) Análisis FODA de una empresa: qué es, cómo se hace y ejemplos.
<https://blog.hubspot.es/marketing/>
- Lopez Eiroa, P. (2013) Objetivo de la matriz FODA. <https://es.slideshare.net/>

Enciclopedia Económica. (2022) ¿Cómo hacer una matriz FODA?
<https://enciclopediaeconomica.com/>

Ortega, C. (2023, 23 febrero). ¿Qué es el muestreo por conveniencia? QuestionPro.
<https://www.questionpro.com/blog/es/muestreo-por-conveniencia/>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P (2014) Metodología de la Investigación. (P. Baptista Lucio, Ed.). McGraw-Hill Education.

Fidias G. Arias. (2006) Población, proyecto de Investigación Introducción a la Metodología Científica sexta edición. EPISTEME, C.A.

Equipo editorial Etecé. (2018) Características de la investigación cualitativa.
<https://humanidades.com/>

Anexos.

ANEXO 1. ENCUESTA A ESTUDIANTES PARA EL PREDIAGNÓSTICO.

ESCUELA ESPECIALIZADA EN INGENIERÍA ITCA FEPADE,

REGIONAL LA UNIÓN.

DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA Y ADUANAS.

CARRERA: INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS.

ENCUESTA SOBRE EL CONOCIMIENTO DE LOS INCOTERMS.

Fecha _____ Grupo _____ Genero _____

OBJETIVO: Realizar un sondeo del conocimiento actual que poseen los estudiantes acerca de los INCOTERMS.

➤ **Seleccionar y contestar todas pregunta de manera correcta.**

1. ¿Conoce usted sobre lo INCOTERMS?

Si

No

2. ¿Que son los INCOTERMS para a usted? Explique.

3. Coménte en que módulo o módulos se impartió el tema de los INCOTERMS.

4. ¿Ha realizado el cálculo de INCOTERMS alguna vez?

Si

No

5. ¿Si su repuesta fue si, comente de qué manera se realizó?

6. ¿Si su repuesta fue No, seleccione algunas de opciones por la que usted considera esa repuesta.

No hubo implementación de recursos audio visuales.

No comprendí el tema.

No se planificó bien el tiempo.

La clase no fue tan interactiva.

7. Describa de qué manera se le impartió la clase sobre el tema de los INCOTERMS?

Analisis:

La muestra que se tomo encuentra para realizar el prediagnosticos es el muestreo por convencencia.

Según (Ortega, 2023) menciona que el muestreo por conveniencia es una técnica de muestreo no probabilístico y no aleatorio utilizada para crear muestras de acuerdo a la facilidad de acceso, la disponibilidad de las personas de formar parte de la muestra, en un intervalo de tiempo dado o cualquier otra especificación práctica de un elemento particular.

La poblacion son todos los estudiante articulado de la carrera de “Ingeniería en Logística y Aduanas” y “Técnico en Administración y Operación Portuaria”, debido a la cercania y de que modulos son impartidos en el segundo año de tecnico en el ciclo dos se tomara en cuenta la muestra por convencia de los 23 estudiantes de tercer año articulado de la Carrera de “Ingeniería en Logística y Aduanas” de la Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión, debido a que ellos ya se le ha impartido el tema sobre los inconterms, para realizarles un sondeo de la competencias actual que tienen a cerca de dicho tema.

Se realizo un sondeo a los 8 docentes horas clases y permante que imparten o han impartido el tema de lo INCOTERMS, para conocer la estrategias metodologicas que utilizan actualmente para impartirlo.

Resulttado de la encuesta realizada a los 23 estudiante articulados de tercer año de la carrera de “Ingeniería en Logística y Aduanas”.

Las respuesta son abiertas y cerradas.

Fecha: 10/03/2023



Figura 74. Respuestas totales.

Carrera

23 respuestas

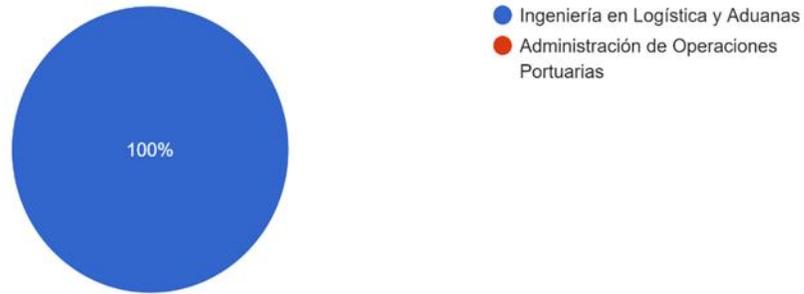


Figura 75. Respuestas por carrera.

Genero

23 respuestas

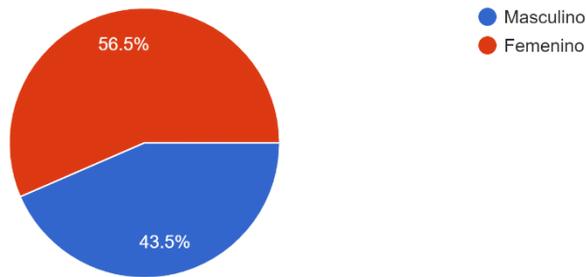


Figura 76. Respuestas por género.

1. ¿Conoce usted sobre lo Incoterms?

23 respuestas

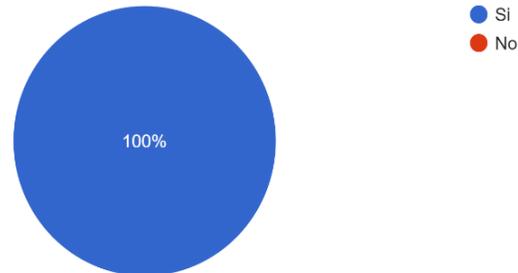


Figura 77. Resultados sobre el conocimiento de INCOTERMS.

2. ¿Qué son los INCOTERMS para a usted? Explique. 23 respuestas

1. Son los que se aplican según al tipo de transporte que se utilizara.
2. Son términos que utilizan los exportadores e importadores para ponerse de acuerdo cuáles son sus obligaciones.
3. Son términos que se usan a la hora de la compra y venta entre empresas.
4. Un acuerdo entre comprador y vendedor, que establece las responsabilidades de cada uno.
5. Son obligaciones entre el vendedor y el comprador.
6. Términos del comercio Internacional.
7. Son normas internacionales que regulan la logística para exportar o importar.
8. Herramientas para que el vendedor y comprador puedan transportar su mercancía de la mejor forma reduciendo gastos.
9. Son términos que se utilizan para el comercio.
10. Son términos o acuerdos que tienen un comprador y un vendedor.
11. Son medios o acuerdos que se tienen entre el vendedor y el comprador a la hora de exportar mercancía.
12. Los INCOTERMS son preacuerdos de transporte y seguro creado por la OMA con el fin de facilitar la toma de decisiones entre comprador y vendedor respecto al flete y seguro de la mercancía.
13. Son como los acuerdos entre exportador e importador acerca de las condiciones de entrega.

14. Los INCOTERMS son aquellos acuerdos entre vendedores y compradores acerca de las responsabilidades de ellos.
15. Son herramientas que se utilizan para definir las obligaciones y derechos de las partes involucradas en una negociación.
16. Con los INCOTERMS los exportadores e importadores pueden determinar de quién será la responsabilidad del cuidado de mercancía y hasta que lugar cuando está se esté trasladando.
17. Son medios que permiten el proceso para trasladar mercancías, facilitando así en la exportación e importación.
18. Son herramientas que se utilizan para la importación y la exportación en el comercio nacional e internacional.
19. Los INCOTERMS son términos voluntarios de parte de un contrato de compraventa internacional de mercancías.
20. Son tipos de acuerdo que describen la responsabilidad del comprador y vendedor.
21. Son un tipo de seguro que se les da a las mercancías por si acaso ocurre un accidente los INCOTERMS se hacen cargo.
22. Son documentos para la transportación de productos, mercancías fuera del país.
23. Son acuerdos entre exportadores e importadores que definen los derechos y obligaciones entre los vendedores y compradores de los costes del producto.

3. Coménte en que módulo o módulos se impartió el tema de los INCOTERMS.

23 respuestas

1. Planificación de transporte de carga.
2. Manejo del Transporte Logístico.
3. Planificación de transporte de carga.
4. Manejo de Transporte de Carga.
5. Planificación del transporte de Carga Valoración de Mercancías
6. Planificación de transporte de carga
7. Manejo de Transporte de Carga
8. Módulo de planificación y transporte de carga
9. Planificación de Transporte de Carga
10. Planificación y transporte de carga
11. Transporte de Carga
12. Planificación de transporte de carga

13. Transporte de Carga
14. Planificación del transporte de carga
15. Planificación de Transporte de Carga
16. En el módulo de transporte de mercancías.
17. Planificación del Transporte de carga
18. Gestión de Calidad en procesos logísticos y aduaneros
19. Planificación de transporte de carga
20. Planificación de transporte de carga
21. Gestión de calidad en procesos logísticos y aduaneros
22. Planificación del Transporte de carga
23. En el modulo de planificación de Carga

Planificacion de Transporte de carga.	21
Gestion de calidad en procesos logísticos y aduaneros	2

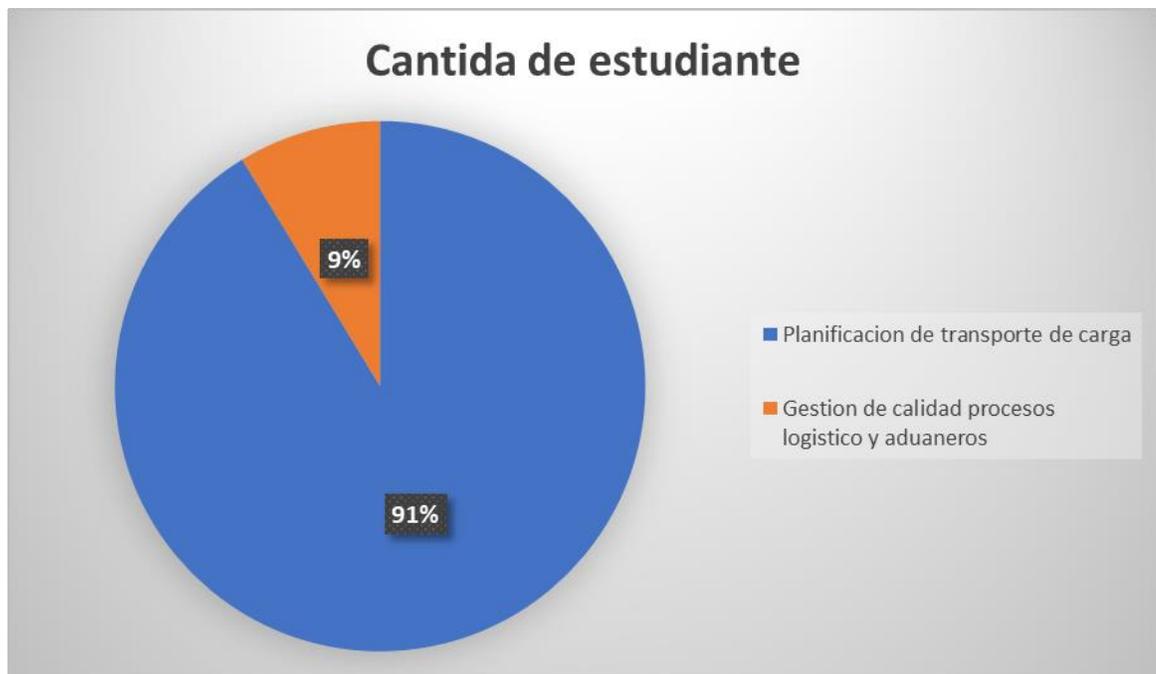


Figura 78. Porcentaje de módulos mencionados.

4. ¿Ha realizado el cálculo de incoterms alguna vez?

23 respuestas

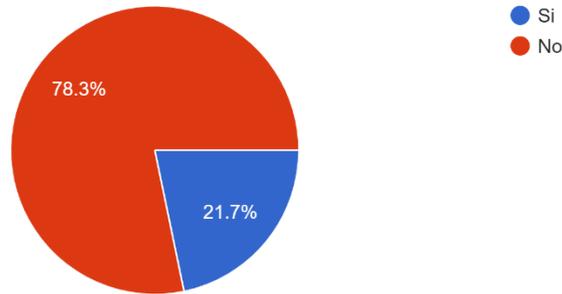


Figura 79. Porcentaje de alumnos que han calculado en base a INCOTERMS.

5. Si su repuesta fue Si, comente de qué manera se realizó.

5 respuestas

1. En ejercicios de cubicaje.
2. Costó y flete , Coste seguro y flete y transporte pagado hasta destino.
3. Atraves de recursos y materiales impartidos en clase.
4. Lo realice determinando los datos que necesitaba según el INCOTERMS usado ejemplo de ello, el INCOTERMS CIF solo tuve que sumar los valores de transporte y seguro al valor de factura.
5. Si lo aplicamos en tareas significativas

6. Si su repuesta fue No, seleccione algunas de opciones por la que usted considera esa repuesta.

19 respuestas



Figura 80. Razones por las que no ha realizado el costeo de INCOTERMS.

7. ¿Describa de qué manera se le impartió la clase sobre el tema de los INCOTERMS?

23 respuestas

1. De forma virtual.
2. Online .
3. Solo teoría.
4. Manera teórica.
5. Solo fueron presentaciones de PowerPoint con poca información.
6. Online.
7. De manera virtual.
8. De forma virtual.
9. Solamente fue de manera teórica la forma en que vimos el tema de los INCOTERMS.
10. Clase virtual.
11. Diapositivas en línea.
12. La clase no fue explícitamente sobre ello solo los estudiamos por encima.
13. De manera teórica y práctica.
14. La clase se impartió en línea con diapositivas y explicación de teoría.
15. De manera virtual.
16. De manera teórica y explicativa.
17. Por medio de plataformas virtuales.
18. De manera teórica y no profundizando en el tema.
19. En línea
20. Fue mediante diapositivas.
21. De manera teórica y no se tomó el tema a profundidad y fue virtual.
22. De manera virtual en clases en línea
23. Virtual

ANEXO 2. ENCUESTA A DOCENTES PARA PREDIAGNÓSTICO.

**ESCUELA ESPECIALIZADA EN INGENIERÍA ITCA FEPADE,
REGIONAL LA UNIÓN.**

DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA Y ADUANAS.

CARRERA: INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS.

**ENCUESTAS DE ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS QUE UTILIZAN LOS DOCENTES
PARA IMPARTIR EL TEMA DE LO INCOTERMS.**

1. Fecha _____ Genero _____ **Docente**
Horas clases
Permanente.

OBJETIVO: Realizar un sondeo de las estrategias metodológicas que los docentes usan actualmente para impartir el tema de los INCOTERMS.

INDICACIONES:

➤ Seleccionar cada una de las preguntas a su criterio.

1. ¿Considera que las estrategias metodológicas son útiles para facilitar el proceso de enseñanza sobre los INCOTERMS?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo.

2. ¿Seleccione las estrategias metodológicas que utiliza para impartir el tema de los INCOTERMS?

Debate

Juego

Exposición

Herramientas audio visuales.

Cálculo de ejercicios

3. ¿Considera que puede existir un recurso más interactivo para impartir la clase de INCOTERMS de forma más dinámica?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo.

4. ¿Implementa la ejecución de ejercicios prácticos sobre INCOTERMS?

Si

No

5. ¿Considera que cuenta con muchos recursos para realizar el tema de los INCOTERMS de manera más interactiva?

Si

No

Resultado de la encuesta realizada a 8 docente permanentes y horas clases que imparten o han impartido el tema de los incontems.

Fecha: Marzo 10/03/2023 – 13/03/2023

Genero
8 respuestas

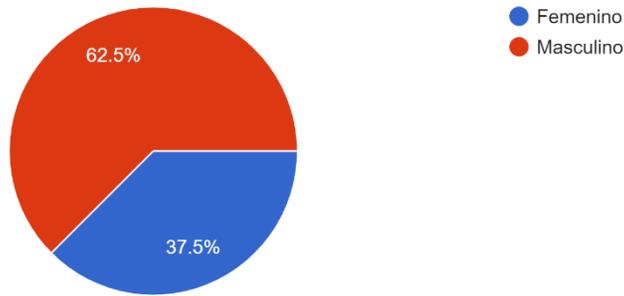


Figura 81. Respuestas por género.

Docente
8 respuestas

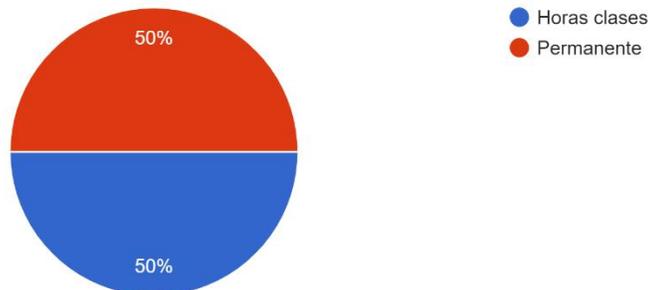


Figura 82. Respuestas por tipo de docente.

1. ¿Considera que las estrategias metodológicas son útiles para facilitar el proceso de enseñanza sobre los incoterms?

8 respuestas

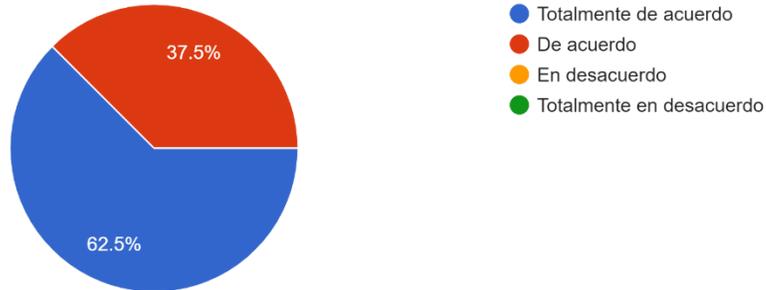


Figura 83. Resultados sobre la utilidad de estrategias metodológicas en la enseñanza.

2. ¿Seleccione las estrategias metodológicas que utiliza para impartir el tema de los incoterms?

8 respuestas

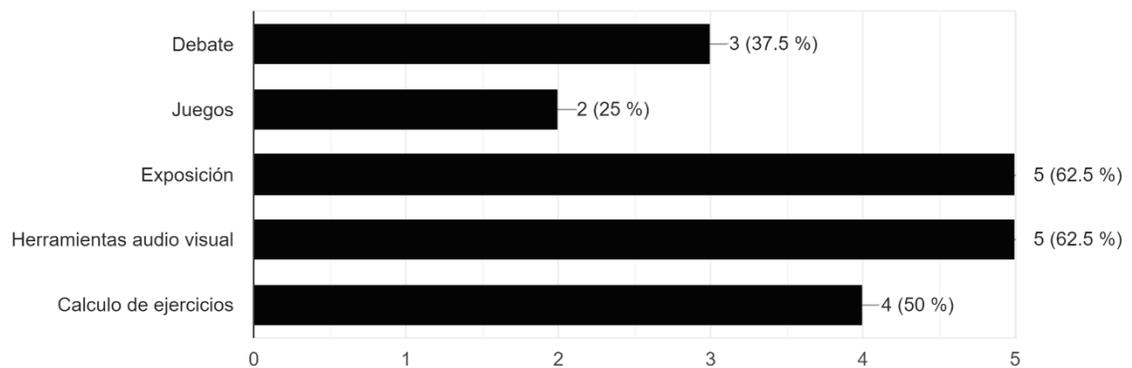


Figura 84. Estrategias utilizadas para impartir el tema INCOTERMS.

3. ¿Considera que puede existir un recurso más interactivo para impartir la clase de incoterms de forma más dinámica ?

8 respuestas

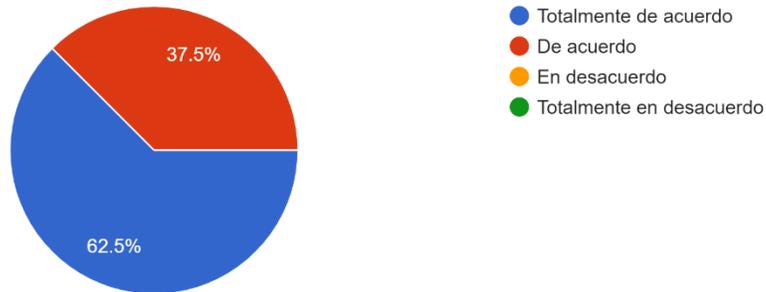


Figura 85. Resultados sobre la existencia de recursos interactivos.

4. ¿Implementa la ejecución de ejercicios prácticos sobre incoterms?

8 respuestas

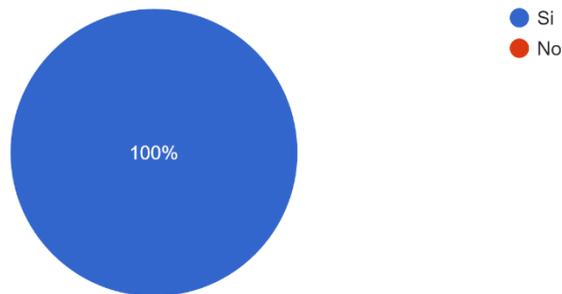


Figura 86. Resultados sobre el uso de ejercicios prácticos de INCOTERMS.

5. ¿Considera que cuenta con muchos recursos para realizar el tema de los incoterms de manera más interactiva?

8 respuestas

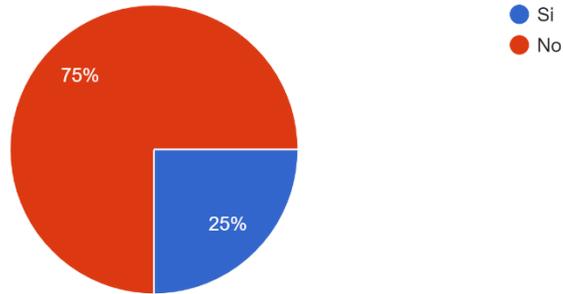


Figura 87. Resultados sobre los recursos que tienen los docentes para impartir los INCOTERMS.

ANEXO 3. PLAN DE ESTUDIO Y MALLA CURRICULAR.

Plan de estudio. “Es el esquema estructurado de las áreas obligatorias y fundamentales y de áreas optativas con sus respectivas asignaturas que forman parte del currículo de los establecimientos educativos.” (educación, 2023)

Malla curricular. “Es un esquema de red, que establece la relación de gradación o secuencia sistemática y la correlatividad de las diversas materias que componen una carrera, en forma vertical y horizontal.” (Universidad, 2023)

MÓDULOS A REFORZAR COMPETENCIAS TÉCNICAS DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS.

- **Módulo de planificación de transporte de carga.**

El objetivo de este módulo se centra en seleccionar y contratar seguros y medios de transporte adecuado con el fin de ahorrar tiempo y dinero, elegir empaques, embalajes en concordancia con el tipo de mercancía con los tipos de mercancía que se transportan. Además de conocer los INCOTERMS y su forma de implementación en el transporte internacional. (ITCA-FEPADE, 2023)

- **Módulo manejo de logística portuaria.**

El objetivo de este módulo se centra en organizar y gestionar las operaciones de flotas de transporte multimodal y de aplicar correctamente los INCOTERMS. (ITCA-FEPADE, 2023)

- **Módulo Elaboración de investigaciones de mercados globales.**

El objetivo de este módulo se centra en desarrollar capacidad y habilidad en conocimientos de investigación de mercados para ser aplicados en las empresas que realizan negociaciones comerciales en mercados globales. (ITCA-FEPADE, 2023)

- **Módulo de manejo de operaciones del comercio global.**

El objetivo es identificar y analizar el contexto global actual sensibilizándose frente a escenarios económico, político, y ecológico predominantes en el entorno internacional y utilizando los INCOTERMS más convenientes para las operaciones internacionales. (ITCA-FEPADE, 2023)

- **Módulo contratación internacional.**

El objetivo se centra en usar atinadamente el lenguaje jurídico de los diferentes elementos y tipos contractuales de la realidad económico-jurídica del comercio internacional. Además de relacionar de manera lógica los contratos de compraventa internacional con los INCOTERMS. (ITCA-FEPADE, 2023)

ANEXO 4. MALLA CURRICULAR DE FORMA PRESENCIAL CON PERIODO DE VALIDEZ 2015-2021.

ENTRADA A.

Fecha de inicio y finalización. 2015-2021

PLAN DE ESTUDIOS 2015-2021												
ESCUELA ESPECIALIZADA EN INGENIERÍA ITCA FEPADE CENTRO REGIONAL LA UNIÓN												
CARRERA: INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS (ENTRADA A PARTE I) JORNADA: DIURNA												
INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS MODALIDAD ARTICULADA												
PRIMER AÑO			SEGUNDO AÑO			TERCER AÑO			CUARTO AÑO			
									CICLO I		CICLO II	
1 TLVA1.1 MANEJO BÁSICO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN NOVENO GRADO 6 SEMANAS 108 HORAS TOTALES 5 ÁREA COMERCIAL			8 TLVA2.1 TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN APLICADO A LOGÍSTICA Y ADUANAS PRIMER AÑO 4 SEMANAS 72 HORAS TOTALES 3 ÁREA TÉCNICA			15 TLVA3.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS SEGUNDO AÑO 7 SEMANAS 210 HORAS TOTALES 10 ÁREA COMERCIAL			28 TLVA4.1 LOGÍSTICA DE APROVISIONAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS TOTALES 4 ÁREA TÉCNICA		30 TLVA4.5 INGLES TÉCNICO APLICADO A LOGÍSTICA Y ADUANAS BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS TOTALES 4 ÁREA TÉCNICA	
2 TLVA1.2 MARCO LEGAL DE LAS OPERACIONES COMERCIALES NOVENO GRADO 6 SEMANAS 108 HORAS TOTALES 5 ÁREA COMERCIAL			9 TLVA2.2 CONTROL DE COSTOS DE PRODUCCIÓN PRIMER AÑO 6 SEMANAS 108 HORAS TOTALES 5 ÁREA COMERCIAL			16 TLVA3.2 ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS PARA LA EMPRESA PRIVADA SEGUNDO AÑO 8 SEMANAS 240 HORAS TOTALES 12 ÁREA COMERCIAL			27 TLVA4.2 APLICACIÓN DE TRATADOS DE LIBRE COMERCIO BACHILLER 16 SEMANAS 100 HORAS TOTALES 5 ÁREA TÉCNICA		31 TLVA4.6 APLICACIÓN DE LA SEGURIDAD INDUSTRIAL EN EL CAMPO LABORAL BACHILLER 16 SEMANAS 40 HORAS TOTALES 2 ÁREA TÉCNICA	
3 TLVA1.3 REGISTRO DE OPERACIONES CONTABLES NOVENO GRADO 6 SEMANAS 108 HORAS TOTALES 5 ÁREA COMERCIAL			10 TLVA2.3 APLICACIÓN DE PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD DE COSTOS Y PRESUPUESTOS PRIMER AÑO 6 SEMANAS 108 HORAS TOTALES 5 ÁREA COMERCIAL			17 TLVA3.3 DETERMINACIÓN DE ORIGEN Y CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LAS MERCANCIAS SEGUNDO AÑO 4 SEMANAS 120 HORAS TOTALES 6 ÁREA TÉCNICA			28 TLVA4.3 PLANIFICACIÓN DE TRANSPORTE DE CARGA BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS TOTALES 4 ÁREA TÉCNICA		32 TLVA4.7 GESTIÓN DE CALIDAD EN PROCESOS LOGÍSTICOS Y ADUANEROS BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS TOTALES 4 ÁREA TÉCNICA	
4 TLVA1.4 PROCESO DE INSCRIPCIÓN DE UNA EMPRESA NOVENO GRADO 6 SEMANAS 108 HORAS TOTALES 5 ÁREA COMERCIAL			11 TLVA2.4 APLICACIÓN DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS Y PRESUPUESTOS A LA LOGÍSTICA Y ADUANAS PRIMER AÑO 5 SEMANAS 90 HORAS TOTALES 3 ÁREA TÉCNICA			18 TLVA3.4 MANEJO DE OPERACIONES ADUANERAS SEGUNDO AÑO 4 SEMANAS 120 HORAS TOTALES 6 ÁREA TÉCNICA			29 TLVA4.4 PRESENTACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE SITUACIONES ACTUALES EN INGLÉS BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS TOTALES 4 ÁREA BÁSICA		33 TLVA4.8 CONVERSACIÓN Y NARRACIONES EN INGLÉS BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS TOTALES 4 ÁREA BÁSICA	
5 TLVA1.5 GESTIÓN BÁSICA DE LA CADENA DE SUMINISTRO NOVENO GRADO 5 SEMANAS 90 HORAS TOTALES 4 ÁREA TÉCNICA			12 TLVA2.5 DISEÑO DEL PLAN DE NEGOCIO EN ASOCIATIVIDAD COOPERATIVA PRIMER AÑO 6 SEMANAS 108 HORAS TOTALES 5 ÁREA DE EMPRENDIMIENTO			19 TLVA3.5 PUESTA EN MARCHA DE MICRO EMPRESA EN ASOCIATIVIDAD COOPERATIVA SEGUNDO AÑO 4 SEMANAS 120 HORAS TOTALES 6 ÁREA DE EMPRENDIMIENTO			PRACTICAS PROFESIONALES - 160 HORAS			
6 TLVA1.6 APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS EN LA GESTIÓN DE LA LOGÍSTICA Y ADUANAS NOVENO GRADO 5 SEMANAS 90 HORAS TOTALES 4 ÁREA TÉCNICA			13 TLVA2.6 ELABORACIÓN DE ANTEPROYECTOS DE INVESTIGACIÓN APLICADO A LOGÍSTICA Y ADUANAS PRIMER AÑO 7 SEMANAS 126 HORAS TOTALES 6 ÁREA TÉCNICA			20 TLVA3.6 ADQUISICIÓN Y CONTRATACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS PARA ENTIDADES DEL ESTADO SEGUNDO AÑO 4 SEMANAS 120 HORAS TOTALES 6 ÁREA TÉCNICA						
7 TLVA1.7 EMPRENDURISMO COLABORATIVO NOVENO GRADO 5 SEMANAS 90 HORAS TOTALES 4 ÁREA DE EMPRENDIMIENTO			14 TLVA2.7 APROPRIACIÓN DE VOCABULARIO BÁSICO EN INGLÉS PRIMER AÑO 5 SEMANAS 90 HORAS TOTALES 4 ÁREA BÁSICA			21 TLVA3.7 FORMULACIÓN DE PROYECTOS DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL SEGUNDO AÑO 5 SEMANAS 150 HORAS TOTALES 7 ÁREA TÉCNICA			PRACTICAS PROFESIONALES - 160 HORAS GRADO DE TÉCNICO EN LOGÍSTICA Y ADUANAS			
			22 TLVA3.8 CONSTRUCCIÓN DE FRASES Y EXPRESIONES EN INGLÉS SOBRE CUESTIONES LABORALES SEGUNDO AÑO 3 SEMANAS 90 HORAS TOTALES 4 ÁREA BÁSICA									
Semanas al Año 39 TOTAL SEMANAS 39 Horas Anuales 702 UV 32			Semanas al Año 39 TOTAL SEMANAS 39 Horas Anuales 702 UV 31			Semanas al Año 39 TOTAL SEMANAS 39 Horas Anuales 1170 UV 57			Semanas por Ciclo 16 TOTAL SEMANAS 16 Horas en el Ciclo 340 UV 17		Semanas por Ciclo 16 TOTAL SEMANAS 16 Horas en el Ciclo 280 UV 14	
TOTAL UV NIVEL TÉCNICO 151			TOTAL UV NIVEL TÉCNICO EN TRADA (A) 3194									
UNIDADES VALORATIVAS ÁREA TÉCNICA 51 34%			UNIDADES VALORATIVAS ÁREA BÁSICA 16 11%			UNIDADES VALORATIVAS ÁREA COMERCIAL 69 46%			UNIDADES VALORATIVAS ÁREA EMPRENDIMIENTO 15 10%			
TOTAL UV NIVEL TÉCNICO 151 100.00%												

Figura 88: Malla curricular plan A Parte I.

PLAN DE ESTUDIO 2016-2021

ESCUELA ESPECIALIZADA EN INGENIERÍA ITCA FEPADE
CENTRO REGIONAL LA UNIÓN

CARRERA: INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS (ENTRADA A PARTE II)
JORNADA: DIURNA

NÚMERO DE ORDEN		CÓDIGO DEL MÓDULO	
NOMBRE DEL MÓDULO			
PRERREQUISITO		NÚMERO DE SEMANAS	
CANTIDAD DE HORAS	TOTAL HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS PRÁCTICAS	UNIDADES VALORATIVAS (UV)
	NOMBRE DE ÁREA		

INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS MODALIDAD ARTICULADA

QUINTO AÑO				SEXTO AÑO				SEPTIMO AÑO			
CICLO I		CICLO II		CICLO I		CICLO II		CICLO I		CICLO II	
34	IVAS.1	38	IVAS.5	42	IVAS.1	46	IVAS.5	50	IVAT.1	54	IVAT.5
VALORACIÓN DE LAS MERCANCIAS		APLICACIÓN DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS ADUANEROS		ELABORACIÓN DE INVESTIGACIONES DE MERCADOS GLOBALES		APLICACIÓN DE MODELOS MATEMÁTICOS PARA LA TOMA DE DECISIONES		MANEJO DE OPERACIONES DEL COMERCIO GLOBAL		FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS ECONÓMICAS PARA PROYECTOS LOGÍSTICOS Y ADUANEROS	
TÉCNICO 16 SEMANAS 80 HORAS INT. 32 HP. 48 4		TÉCNICO 16 SEMANAS 100 HORAS INT. 40 HP. 60 5		TÉCNICO 16 SEMANAS 80 HORAS INT. 32 HP. 48 4		TÉCNICO 16 SEMANAS 100 HORAS INT. 40 HP. 60 5		TÉCNICO 16 SEMANAS 60 HORAS INT. 24 HP. 36 3		TÉCNICO 16 SEMANAS 100 HORAS INT. 40 HP. 60 5	
ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA	
35	IVAS.2	39	IVAS.6	43	IVAS.2	47	IVAS.6	51	IVAT.2	55	IVAT.6
MANEJO DE LA LOGÍSTICA PORTUARIA		COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS EN BODEGAS, ALMACÉN O CENTRO DE DISTRIBUCIÓN		ANÁLISIS DE FUERZAS PARA SISTEMAS LOGÍSTICOS DE ALMACENAMIENTO Y MANIPULACIÓN DE MERCANCIAS		GESTIÓN DE FLOTA DE VEHÍCULOS		FORMACIÓN DE CULTURA TRIBUTARIA Y ÉTICA PROFESIONAL		DISEÑO DE SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	
TÉCNICO 16 SEMANAS 80 HORAS INT. 32 HP. 48 4		TÉCNICO 16 SEMANAS 80 HORAS INT. 32 HP. 48 4		TÉCNICO 16 SEMANAS 120 HORAS INT. 48 HP. 72 6		TÉCNICO 16 SEMANAS 80 HORAS INT. 32 HP. 48 4		TÉCNICO 16 SEMANAS 60 HORAS INT. 24 HP. 36 3		TÉCNICO 16 SEMANAS 80 HORAS INT. 32 HP. 48 4	
ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA	
36	IVAS.3	40	IVAS.7	44	IVAS.3	48	IVAS.7	52	IVAT.3	56	IVAT.7
ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO		DESARROLLO MATEMÁTICO APLICADO A LA LOGÍSTICA DE PUERTOS MARIÍTIMOS		APLICACIÓN DE LAS MEJORES PRÁCTICAS INTERNACIONALES DE ADUANA DEL CONVENIO DE KYOTO REVISADO		ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS		APLICACIÓN DE LA LÓGICA COMPUTACIONAL PARA PROCESOS LOGÍSTICOS Y ADUANEROS		MODELOS DE SIMULACIÓN PARA LA LOGÍSTICA	
TÉCNICO 16 SEMANAS 80 HORAS INT. 32 HP. 48 4		TÉCNICO 16 SEMANAS 120 HORAS INT. 48 HP. 72 6		TÉCNICO 16 SEMANAS 60 HORAS INT. 24 HP. 36 3		TÉCNICO 16 SEMANAS 100 HORAS INT. 40 HP. 60 5		TÉCNICO 16 SEMANAS 100 HORAS INT. 40 HP. 60 5		TÉCNICO 16 SEMANAS 100 HORAS INT. 40 HP. 60 5	
ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA	
37	IVAS.4	41	IVAS.8	45	IVAS.4	49	IVAS.8	53	IVAT.4	57	IVAT.8
FORMULACIÓN Y NEGOCIACIÓN DE OPINIONES Y DE TOMA DE DECISIONES EN INGLÉS		DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN DE PUNTOS DE VISTA Y DE SUCESOS EN INGLÉS		DISEÑO DE SISTEMAS LOGÍSTICOS		GESTIÓN DE CALIDAD EN LA CADENA DE SUMINISTRO GLOBAL		CONTRATACIÓN INTERNACIONAL		GESTIÓN DE ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA SOSTENIBILIDAD DEL MEDIO AMBIENTE Y LOGÍSTICA VERDE	
TÉCNICO 16 SEMANAS 80 HORAS INT. 32 HP. 48 4		TÉCNICO 16 SEMANAS 80 HORAS INT. 32 HP. 48 4		TÉCNICO 16 SEMANAS 80 HORAS INT. 32 HP. 48 4		TÉCNICO 16 SEMANAS 80 HORAS INT. 32 HP. 48 4		TÉCNICO 16 SEMANAS 80 HORAS INT. 32 HP. 48 4		TÉCNICO 16 SEMANAS 80 HORAS INT. 32 HP. 48 4	
ÁREA BÁSICA		ÁREA BÁSICA		ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA		ÁREA TÉCNICA	
Semana Ciclo	16.00	Semanas al Año	16.00	Semana Ciclo	16	Semanas al Año	16	Semana Ciclo	16	Semanas al Año	16
Horas por ciclo	320.00	Horas por ciclo	380.00	Horas por ciclo	340	Horas por ciclo	360	Horas por ciclo	300	Horas por ciclo	360
uv	16	uv	19.0	uv	17.0	uv	18.0	uv	15.0	uv	18.0
TOTAL UV NIVEL QUINTO AÑO				TOTAL UV NIVEL SEXTO AÑO				TOTAL UV NIVEL SEPTIMO AÑO			
35				35				33			
TOTAL UV NIVEL INGENIERIA				TOTAL DE HORAS NIVEL INGENIERIA ENTRADA (A)				5264			
254				700				690			
TOTAL DE HORAS POR AÑO				TOTAL DE HORAS POR AÑO				TOTAL DE HORAS POR AÑO			
700				700				690			

UNIDADES VALORATIVAS AREA TECNICA	146	67.9%
UNIDADES VALORATIVAS AREA BASICA	24	9.4%
UNIDADES VALORATIVAS AREA COMERCIAL	69	27.2%
UNIDADES VALORATIVAS EMPRENDIMIENTO	15	5.9%
TOTAL GENERAL DE UV NIVEL DE INGENIERA	254	100.0%

Figura 89: Malla curricular Plan A Parte II.

ENTRADA B

Fecha de inicio y finalización. 2015-2021

PLAN DE ESTUDIO 2015-2021																																		
ESCUELA ESPECIALIZADA EN INGENIERÍA ITCA FEPADE CENTRO REGIONAL LA UNIÓN					<table border="1"> <tr> <th colspan="2">NÚMERO DE ORDEN</th> <th colspan="3">CÓDIGO DEL MÓDULO</th> </tr> <tr> <td colspan="5" style="text-align: center;">NOMBRE DEL MÓDULO</td> </tr> <tr> <td colspan="3">PRERREQUISITO</td> <td colspan="2">NÚMERO DE SEMANAS</td> </tr> <tr> <th>CANTIDAD DE HORAS</th> <th>TOTAL HORAS TEÓRICAS</th> <th>TOTAL DE HORAS PRÁCTICAS</th> <th colspan="2">UNIDADES VALORATIVAS (UV)</th> </tr> <tr> <td colspan="5" style="text-align: center;">NOMBRE DE ÁREA</td> </tr> </table>					NÚMERO DE ORDEN		CÓDIGO DEL MÓDULO			NOMBRE DEL MÓDULO					PRERREQUISITO			NÚMERO DE SEMANAS		CANTIDAD DE HORAS	TOTAL HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS PRÁCTICAS	UNIDADES VALORATIVAS (UV)		NOMBRE DE ÁREA				
NÚMERO DE ORDEN		CÓDIGO DEL MÓDULO																																
NOMBRE DEL MÓDULO																																		
PRERREQUISITO			NÚMERO DE SEMANAS																															
CANTIDAD DE HORAS	TOTAL HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS PRÁCTICAS	UNIDADES VALORATIVAS (UV)																															
NOMBRE DE ÁREA																																		
CARRERA: INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS (ENTRADA B PARTE I) JORNADA: DIURNA																																		
PRIMER AÑO					SEGUNDO AÑO																													
CICLO I		CICLO II			CICLO I		CICLO II																											
1		7			12		16																											
TLYA1.1		TLYA1.7			TLYA2.1		TLYA2.5																											
GESTIÓN BÁSICA DE LA CADENA DE SUMINISTRO BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4 ÁREA TÉCNICA		DETERMINACIÓN DE ORIGEN Y CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LAS MERCANCÍAS BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4 ÁREA TÉCNICA			LOGÍSTICA DE APROVISIONAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4 ÁREA TÉCNICA		INGLÉS TÉCNICO APLICADO A LOGÍSTICA Y ADUANAS BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4 ÁREA TÉCNICA																											
2		8			13		17																											
TLYA1.2		TLYA1.8			TLYA2.2		TLYA2.6																											
TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN APLICADO A LOGÍSTICA Y ADUANAS BACHILLER 16 SEMANAS 60 HORAS HT: 24 HP: 36 3 ÁREA TÉCNICA		MANEJO DE OPERACIONES ADUANERAS BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4 ÁREA TÉCNICA			APLICACIÓN DE TRATADOS DE LIBRE COMERCIO BACHILLER 16 SEMANAS 100 HORAS HT: 40 HP: 60 5 ÁREA TÉCNICA		APLICACIÓN DE LA SEGURIDAD INDUSTRIAL EN EL CAMPO LABORAL BACHILLER 16 SEMANAS 40 HORAS HT: 16 HP: 24 2 ÁREA TÉCNICA																											
3		9			14		18																											
TLYA1.3		TLYA1.9			TLYA2.3		TLYA2.7																											
APLICACIÓN DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS Y PRESUPUESTOS A LA LOGÍSTICA Y ADUANAS BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4 ÁREA TÉCNICA		ADQUISICIÓN Y CONTRATACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS PARA ENTIDADES DEL ESTADO BACHILLER 16 SEMANAS 100 HORAS HT: 40 HP: 60 5 ÁREA TÉCNICA			PLANIFICACIÓN DEL TRANSPORTE DE CARGA BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4 ÁREA TÉCNICA		GESTIÓN DE CALIDAD EN PROCESOS LOGÍSTICOS Y ADUANEROS BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4 ÁREA TÉCNICA																											
4		10			15		19																											
TLYA1.4		TLYA1.10			TLYA2.4		TLYA2.8																											
EMPRENDEDURISMO COLABORATIVO BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 80 HP: 0 4 ÁREA DE EMPRENDIMIENTO		PUESTA EN MARCHA DE MICRO EMPRESA EN ASOCIATIVIDAD COOPERATIVA BACHILLER 16 SEMANAS 120 HORAS HT: 120 HP: 0 6 ÁREA DE EMPRENDIMIENTO			PRESENTACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE SITUACIONES ACTUALES EN INGLÉS BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 80 HP: 0 4 ÁREA BÁSICA		CONVERSACIÓN Y NARRACIONES EN INGLÉS BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 80 HP: 0 4 ÁREA BÁSICA																											
5		11																																
TLYA1.5		TLYA1.11																																
DISEÑO DEL PLAN DE NEGOCIO EN ASOCIATIVIDAD COOPERATIVA BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 80 HP: 0 4 ÁREA DE EMPRENDIMIENTO		CONSTRUCCIÓN DE FRASES Y EXPRESIONES EN INGLÉS SOBRE CUESTIONES LABORALES BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 80 HP: 0 4 ÁREA BÁSICA																																
6																																		
TLYA1.6																																		
APROPIACIÓN DE VOCABULARIO BÁSICO EN INGLÉS BACHILLER 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 80 HP: 0 4 ÁREA BÁSICA																																		
<table border="1"> <tr> <td>Semanas por ciclo</td> <td>16</td> </tr> <tr> <td>Horas por ciclo</td> <td>460</td> </tr> <tr> <td>uv</td> <td>23</td> </tr> </table>		Semanas por ciclo	16	Horas por ciclo	460	uv	23	<table border="1"> <tr> <td>Semanas por ciclo</td> <td>16</td> </tr> <tr> <td>Horas por ciclo</td> <td>460</td> </tr> <tr> <td>uv</td> <td>23</td> </tr> </table>			Semanas por ciclo	16	Horas por ciclo	460	uv	23	<table border="1"> <tr> <td>Semanas por ciclo</td> <td>16</td> </tr> <tr> <td>Horas en el Ciclo</td> <td>340</td> </tr> <tr> <td>uv</td> <td>17</td> </tr> </table>		Semanas por ciclo	16	Horas en el Ciclo	340	uv	17	<table border="1"> <tr> <td>Semanas por Ciclo</td> <td>16</td> </tr> <tr> <td>Horas en el Ciclo</td> <td>280</td> </tr> <tr> <td>uv</td> <td>14</td> </tr> </table>			Semanas por Ciclo	16	Horas en el Ciclo	280	uv	14	
Semanas por ciclo	16																																	
Horas por ciclo	460																																	
uv	23																																	
Semanas por ciclo	16																																	
Horas por ciclo	460																																	
uv	23																																	
Semanas por ciclo	16																																	
Horas en el Ciclo	340																																	
uv	17																																	
Semanas por Ciclo	16																																	
Horas en el Ciclo	280																																	
uv	14																																	
HORAS POR AÑO 920		TOTAL UV NIVEL TÉCNICO 77			HORAS POR AÑO 620		TOTAL DE HORAS A NIVEL TÉCNICO 1540																											
UNIDADES VALORATIVAS ÁREA TÉCNICA 47 61%		UNIDADES VALORATIVAS ÁREA BÁSICA 16 21%			UNIDADES VALORATIVAS ÁREA EMPRENDIMIENTO 14 18%		TOTAL UV A NIVEL DE TÉCNICO 100%																											

Figura 90: Malla curricular Plan B Diurna Parte I.

PLAN DE ESTUDIO 2015-2021

ESCUELA ESPECIALIZADA EN INGENIERÍA ITCA FEPADE
CENTRO REGIONAL LA UNIÓN

CARRERA: INGENIERIA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS (ENTRADA B PARTE II)

JORNADA: DIURNA

NOMBRE DEL MÓDULO		CÓDIGO DEL MÓDULO	
PRERREQUISITO		NUMERO DE SEMANAS	
CANTIDAD DE HORAS	TOTAL HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS PRÁCTICAS	UNIDADES VALORATIVAS (UV)
NOMBRE DE ÁREA			

TERCER AÑO

CICLO I		CICLO II	
20	ILVA3.1	24	ILVA3.2

VALORACIÓN DE LAS MERCANCIAS		APLICACIÓN DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS ADUANEROS	
TECNICO	16 SEMANAS	TECNICO	16 SEMANAS
80 HORAS HT: 32 HP: 48	4	100 HORAS HT: 40 HP: 60	5
ÁREA TECNICA		ÁREA TECNICA	

21	ILVA3.2	25	ILVA3.3
----	---------	----	---------

MANEJO DE LA LOGISTICA PORTUARIA		COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGISTICOS EN BODEGA, ALMACEN O CENTRO DE DISTRIBUCIÓN	
TECNICO	16 SEMANAS	TECNICO	16 SEMANAS
80 HORAS HT: 32 HP: 48	4	80 HORAS HT: 32 HP: 48	4
ÁREA TECNICA		ÁREA TECNICA	

22	ILVA3.3	26	ILVA3.7
----	---------	----	---------

ADMINISTRACION DE LA CADENA DE SUMINISTRO		DESARROLLO MATEMATICO APLICADO A LA LOGISTICA DE PUERTOS MARITIMOS	
TECNICO	16 SEMANAS	TECNICO	16 SEMANAS
80 HORAS HT: 32 HP: 48	4	120 HORAS HT: 48 HP: 72	6
ÁREA TECNICA		ÁREA TECNICA	

23	ILVA3.4	27	ILVA3.8
----	---------	----	---------

FORMULACIÓN Y NEGOCIACIÓN DE OPINIONES Y DE TOMA DE DECISIONES EN INGLÉS		DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN DE PUNTOS DE VISTA Y DE SUCEOS EN INGLÉS	
TECNICO	16 SEMANAS	TECNICO	16 SEMANAS
80 HORAS HT: 80 HP: 0	4	80 HORAS HT: 80 HP: 0	4
ÁREA BASICA		ÁREA BASICA	

Semana Ciclo	16.00	Semana al Año	16.00
Horas Anuales	320.00	Horas Anuales	380.00
uv	16	uv	19

TOTAL UV NIVEL TERCER AÑO	35
---------------------------	----

TOTAL DE HORAS POR AÑO	700.00
------------------------	--------

TOTAL UV NIVEL INGENIERIA	180
---------------------------	-----

CUARTO AÑO

CICLO I		CICLO II	
28	ILVA4.1	32	ILVA4.5

ELABORACION DE INVESTIGACIONES DE MERCADOS GLOBALES		APLICACIÓN DE MODELOS MATEMATICOS PARA LA TOMA DE DECISIONES	
TECNICO	16 SEMANAS	TECNICO	16 SEMANAS
80 HORAS HT: 32 HP: 48	4	100 HORAS HT: 40 HP: 60	5
ÁREA TECNICA		ÁREA BASICA	

29	ILVA4.2	33	ILVA4.6
----	---------	----	---------

ANÁLISIS DE FUERZAS PARA SISTEMAS LOGISTICOS DE ALMACENAMIENTO Y MANIPULACION DE MERCANCIAS		GESTIÓN DE FLOTA DE VEHÍCULOS	
TECNICO	16 SEMANAS	TECNICO	16 SEMANAS
120 HORAS HT: 48 HP: 72	6	80 HORAS HT: 32 HP: 48	4
ÁREA TECNICA		ÁREA TECNICA	

30	ILVA4.3	34	ILVA4.7
----	---------	----	---------

APLICACIÓN DE LAS MEJORES PRÁCTICAS INTERNACIONALES DE ADUANA DEL CONVENIO DE KYOTO REVISADO		ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS	
TECNICO	16 SEMANAS	TECNICO	16 SEMANAS
80 HORAS HT: 24 HP: 36	3	100 HORAS HT: 40 HP: 60	5
ÁREA TECNICA		ÁREA TECNICA	

31	ILVA4.4	35	ILVA4.8
----	---------	----	---------

DISEÑO DE SISTEMAS LOGISTICOS		GESTIÓN DE CALIDAD EN LA CADENA DE SUMINISTRO GLOBAL	
TECNICO	16 SEMANAS	TECNICO	16 SEMANAS
80 HORAS HT: 32 HP: 48	4	80 HORAS HT: 32 HP: 48	4
ÁREA TECNICA		ÁREA TECNICA	

Semana Ciclo	18	Semana Ciclo	18
Horas Anuales	340	Horas Anuales	360
uv	17.0	uv	18

TOTAL UV NIVEL CUARTO AÑO	35
---------------------------	----

TOTAL DE HORAS POR AÑO	700.00
------------------------	--------

TOTAL HORAS NIVEL INGENIERIA	3600
------------------------------	------

QUINTO AÑO

CICLO I		CICLO II	
36	ILVA5.1	40	ILVA5.5

MANEJO DE OPERACIONES DEL COMERCIO GLOBAL		FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS ECONOMICAS PARA PROYECTOS LOGISTICOS Y ADUANEROS	
TECNICO	16 SEMANAS	TECNICO	16 SEMANAS
60 HORAS HT: 24 HP: 36	3	100 HORAS HT: 40 HP: 60	5
ÁREA TECNICA		ÁREA TECNICA	

37	ILVA5.2	41	ILVA5.6
----	---------	----	---------

FORMACIÓN DE CULTURA TRIBUTARIA Y ÉTICA PROFESIONAL.		DISEÑO DE SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	
TECNICO	16 SEMANAS	TECNICO	16 SEMANAS
80 HORAS HT: 24 HP: 36	3	80 HORAS HT: 32 HP: 48	4
ÁREA BASICA		ÁREA TECNICA	

38	ILVA5.3	42	ILVA5.7
----	---------	----	---------

APLICACIÓN DE LA LÓGICA COMPUTACIONAL PARA PROCESOS LOGISTICOS Y ADUANEROS		MÓDULOS DE SIMULACIÓN PARA LA LOGISTICA	
TECNICO	16 SEMANAS	TECNICO	16 SEMANAS
100 HORAS HT: 40 HP: 60	5	100 HORAS HT: 40 HP: 60	5
ÁREA TECNICA		ÁREA TECNICA	

39	ILVA5.4	43	ILVA5.8
----	---------	----	---------

CONTRATACIÓN INTERNACIONAL		GESTIÓN DE ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA SOSTENIBILIDAD DEL MEDIO AMBIENTE Y LOGISTICA VERDE	
TECNICO	16 SEMANAS	TECNICO	16 SEMANAS
80 HORAS HT: 32 HP: 48	4	80 HORAS HT: 32 HP: 48	4
ÁREA TECNICA		ÁREA TECNICA	

Semana Ciclo	18	Semana Ciclo	18
Horas Anuales	300	Horas Anuales	360
uv	15.0	uv	18

TOTAL UV NIVEL QUINTO AÑO	33
---------------------------	----

TOTAL DE HORAS POR AÑO	660.00
------------------------	--------

UNIDADES VALORATIVAS ÁREA TECNICA NIVEL INGENIERIA	142	79%
UNIDADES VALORATIVAS ÁREA BASICA NIVEL INGENIERIA	24	13%
UNIDADES VALORATIVAS ÁREA EMPRENDIMIENTO	14	8%
TOTAL GENERAL UV NIVEL DE INGENIERIA	180	100%

Figura 91: Malla curricular Plan B Diurna Parte II.

PLAN DE ESTUDIO 2016-2019

ESCUELA ESPECIALIZADA EN INGENIERÍA ITCA FEPADE
CENTRO REGIONAL LA UNIÓN

CARRERA: INGENIERIA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS (ENTRADA B PARTE II)

JORNADA: NOCTURNA

NÚMERO DE ORDEN		CÓDIGO DEL MÓDULO	
NOMBRE DEL MÓDULO			
PRERREQUISITO		NÚMERO DE SEMANAS	
CANTIDAD DE HORAS	TOTAL HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS PRÁCTICAS	UNIDADES VALORATIVAS (UV)
NOMBRE DE AREA			

TERCER AÑO				CUARTO AÑO				QUINTO AÑO			
CICLO I		CICLO II		CICLO I		CICLO II		CICLO I		CICLO II	
20	ILYA3.1	24	ILYA3.5	28	ILYA4.1	32	ILYA4.5	36	ILYA5.1	40	ILYA5.5
VALORACIÓN DE LAS MERCANCIAS		APLICACIÓN DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS ADUANEROS		ELABORACION DE INVESTIGACIONES DE MERCADOS GLOBALES		APLICACIÓN DE MODELOS MATEMATICOS PARA LA TOMA DE DECISIONES		MANEJO DE OPERACIONES DEL COMERCIO GLOBAL		FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS ECONOMICAS PARA PROYECTOS LOGISTICOS Y ADUANEROS	
TECNICO 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4		TECNICO 16 SEMANAS 100 HORAS HT: 40 HP: 60 6		TECNICO 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4		TECNICO 16 SEMANAS 100 HORAS HT: 40 HP: 60 5		TECNICO 16 SEMANAS 60 HORAS HT: 24 HP: 36 3		TECNICO 16 SEMANAS 100 HORAS HT: 40 HP: 60 5	
AREA TECNICA		AREA TECNICA		AREA TECNICA		AREA BASICA		AREA TECNICA		AREA TECNICA	
21	ILYA3.2	25	ILYA3.6	29	ILYA4.2	33	ILYA4.6	37	ILYA5.2	41	ILYA5.6
MANEJO DE LA LOGISTICA PORTUARIA		COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGISTICOS EN BODEGA, ALMACEN O CENTRO DE DISTRIBUCIÓN		ANALISIS DE FUERZAS PARA SISTEMAS LOGISTICOS DE ALMACENAMIENTO Y MANIPULACION DE MERCANCIAS		GESTIÓN DE FLOTA DE VEHICULOS		FORMACIÓN DE CULTURA TRIBUTARIA Y ETICA PROFESIONAL		DISEÑO DE SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	
TECNICO 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4		TECNICO 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4		TECNICO 16 SEMANAS 120 HORAS HT: 48 HP: 72 6		TECNICO 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4		TECNICO 16 SEMANAS 60 HORAS HT: 24 HP: 36 3		TECNICO 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4	
AREA TECNICA		AREA TECNICA		AREA TECNICA		AREA TECNICA		AREA BASICA		AREA TECNICA	
22	ILYA3.3	26	ILYA3.7	30	ILYA4.3	34	ILYA4.7	38	ILYA5.3	42	ILYA5.7
ADMINISTRACION DE LA CADENA DE SUMINISTRO		DESARROLLO MATEMATICO APLICADO A LA LOGISTICA DE PUERTOS MARITIMOS		APLICACIÓN DE LAS MEJORES PRACTICAS INTERNACIONALES DE ADUANA DEL CONVENIO DE KYOTO REVISADO		ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS		APLICACIÓN DE LA LÓGICA COMPUTACIONAL PARA PROCESOS LOGISTICOS Y ADUANEROS		MODELOS DE SIMULACION PARA LA LOGISTICA	
TECNICO 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4		TECNICO 16 SEMANAS 120 HORAS HT: 48 HP: 72 6		TECNICO 16 SEMANAS 60 HORAS HT: 24 HP: 36 3		TECNICO 16 SEMANAS 100 HORAS HT: 40 HP: 60 5		TECNICO 16 SEMANAS 100 HORAS HT: 40 HP: 60 5		TECNICO 16 SEMANAS 100 HORAS HT: 40 HP: 60 5	
AREA TECNICA		AREA TECNICA		AREA TECNICA		AREA TECNICA		AREA TECNICA		AREA TECNICA	
23	ILYA3.4	27	ILYA3.8	31	ILYA4.4	35	ILYA4.8	39	ILYA5.4	43	ILYA5.8
FORMULACIÓN Y NEGOCIACIÓN DE OPINIONES Y DE TOMA DE DECISIONES EN INGLES		DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN DE PUNTOS DE VISTA Y DE SUCEOS EN INGLES		DISEÑO DE SISTEMAS LOGISTICOS		GESTIÓN DE CALIDAD EN LA CADENA DE SUMINISTRO GLOBAL		CONTRATACIÓN INTERNACIONAL		GESTION DE ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA SOSTENIBILIDAD DEL MEDIO AMBIENTE Y LOGISTICA VERDE	
TECNICO 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 80 HP: 0 4		TECNICO 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 80 HP: 0 4		TECNICO 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4		TECNICO 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4		TECNICO 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4		TECNICO 16 SEMANAS 80 HORAS HT: 32 HP: 48 4	
AREA BASICA		AREA BASICA		AREA TECNICA		AREA TECNICA		AREA TECNICA		AREA TECNICA	
Semana Ciclo	16.00	Semanas al Año	16.00	Semana Ciclo	16	Semana Ciclo	16	Semana Ciclo	16	Semana Ciclo	16
Horas Anuales	320.00	Horas Anuales	380.00	Horas Anuales	340	Horas Anuales	360	Horas Anuales	300	Horas Anuales	360
uv	16	uv	19	uv	17.0	uv	18	uv	15.0	uv	18
TOTAL UV NIVEL TERCER AÑO		35		TOTAL UV NIVEL CUARTO AÑO		35		TOTAL UV NIVEL QUINTO AÑO		33	
TOTAL DE HORAS POR AÑO		700.00		TOTAL DE HORAS POR AÑO		700.00		TOTAL DE HORAS POR AÑO		660.00	
TOTAL UV NIVEL INGENIERIA		180		TOTAL HORAS NIVEL INGENIERIA		3600					

UNIDADES VALORATIVAS AREA TECNICA NIVEL INGENIERIA	142	78%
UNIDADES VALORATIVAS AREA BASICA NIVEL INGENIERIA	24	13%
UNIDADES VALORATIVAS AREA EMPRENDIMIENTO	14	8%
TOTAL GENERAL UV NIVEL DE INGENIERIA	8	100%

Figura 93: Malla curricular Plan B Nocturna Parte II.

ANEXO 5. MALLA CURRICULAR DE FORMA PRESENCIAL Y SEMIPRESENCIAL CON PERIODO DE VALIDEZ 2023-2029.

- Malla curricular tradicional y articulado jornada diurna y nocturna.

JORNADA DIURNA Y NOCTURNA

PRIMER AÑO			
CICLO I		CICLO II	
1			
GESTIÓN BÁSICA DE LA CADENA DE SUMINISTRO			
LA101			
32	48	4	
2			
TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN APLICADO A LOGÍSTICA Y ADUANAS			
LA102			
24	36	3	
3			
APLICACIÓN DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS Y PRESUPUESTOS A LA LOGÍSTICA Y ADUANAS			
LA103			
32	48	4	
4			
EMPREENDEDURISMO COLABORATIVO			
BAS213			
32	48	4	
5			
DISEÑO DEL PLAN DE NEGOCIO EN ASOCIATIVIDAD COLABORATIVA			
BAS214			
32	48	4	
6			
APROPIACIÓN DEL VOCABULARIO BÁSICO EN INGLÉS			
BAS215			
80	0	4	
7			
DETERMINACIÓN DE ORIGEN Y CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LAS MERCANCIAS			
LA107			
32	48	4	
8			
MANEJO DE OPERACIONES ADUANERAS			
LA108			
60	0	3	
9			
ADQUISICIÓN Y CONTRATACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS PARA ENTIDADES DEL ESTADO			
LA109			
18	42	3	
10			
PUESTA EN MARCHA DE MICRO EMPRESA EN ASOCIATIVIDAD COLABORATIVA			
COIDS4504			
120	0	6	
11			
CONSTRUCCIÓN DE FRASES Y EXPRESIOANES EN INGLÉS SOBRE CUESTIONES LABORALES			
BAS217			
80	0	4	

Figura 94: Malla curricular semipresencial tradicional y articulado.

SEGUNDO AÑO				TERCER AÑO				
CICLO III		CICLO IV		CICLO V		CICLO VI		
12		16		20		24		
LOGÍSTICA DE APROVISIONAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN		INGLÉS TÉCNICO APLICADO A LOGÍSTICA Y ADUANAS		VALORACIÓN DE LAS MERCANCÍAS		APLICACIÓN DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS ADUANEROS		
LA201		BAS219		LA301		LA305		
32	48	4	32	48	4	40	60	5
13		17		21		25		
APLICACIÓN DE TRATADOS DE LIBRE COMERCIO		APLICACIÓN DE LA SEGURIDAD INDUSTRIAL EN EL CAMPO LABORAL		MANEJO DE LA LOGÍSTICA PORTUARIA		COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS EN BODEGAS, ALMACÉN O CENTROS DE DISTRIBUCIÓN		
LA202		BAS242		LA302		LA306		
40	60	5	16	24	2	32	48	4
14		18		22		26		
PLANIFICACIÓN DE TRANSPORTE DE CARGA		GESTIÓN DE CALIDAD EN PROCESOS LOGÍSTICOS Y ADUANEROS		ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO		DESARROLLO MATEMÁTICO APLICADO A LA LOGÍSTICA DE PUERTOS MARÍTIMOS		
LA203		LA207		LA303		BAS222		
32	48	4	32	48	4	120	0	6
15		19		23		27		
PRESENTACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE SITUACIONES ACTUALES EN INGLÉS		CONVERSACIÓN Y NARRACIONES EN INGLÉS		FORMULACIÓN Y NEGOCIACIÓN DE OPINIONES Y DE TOMA DE DECISIONES EN INGLÉS		DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN DE PUNTOS DE VISTA Y DE SUCESOS EN INGLÉS		
BAS218		BAS220		BAS221		BAS223		
80	0	4	80	0	4	80	0	4

Figura 95: Malla curricular semipresencial tradicional y articulado.

CUARTO AÑO			QUINTO AÑO								
CICLO III			CICLO IV			CICLO V			CICLO VI		
28			32			36			40		
ELABORACIÓN DE INVESTIGACIONES DE MERCADOS GLOBALES			APLICACIÓN DE MODELOS MATEMÁTICOS PARA LA TOMA DE DECISIONES			MANEJO DE OPERACIONES DEL COMERCIO GLOBAL			FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS ECONÓMICAS PARA PROYECTOS LOGÍSTICOS Y ADUANEROS		
LA401			BAS244			LA501			LA505		
32	48	4	40	60	5	24	36	3	40	60	5
29			33			37			41		
ANÁLISIS DE FUERZAS PARA SISTEMAS LOGÍSTICOS DE ALMACENAMIENTO Y MANIPULACIÓN DE LAS MERCANCIAS			GESTIÓN DE FLOTA DE VEHÍCULOS			FORMACIÓN DE CULTURA TRIBUTARIA Y ÉTICA PROFESIONAL			DISEÑO DE SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE PRODUCTOS Y SERVICIOS		
BAS243			LA406			LA502			LA506		
48	72	6	32	48	4	24	36	3	32	48	4
30			34			38			42		
APLICACIÓN DE LAS MEJORES PRÁCTICAS INTERNACIONALES DE ADUANA DEL CONVENIO KYOTO REVISADO			ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS			APLICACIÓN DE LA LÓGICA COMPUTACIONAL PARA PROCESOS LOGÍSTICOS Y ADUANEROS			MODELOS DE SIMULACIÓN PARA LA LOGÍSTICA		
LA403			LA207			LA503			LA507		
24	36	3	40	60	5	40	60	5	40	60	5
31			35			39			43		
DISEÑO DE SISTEMAS LOGÍSTICOS			GESTIÓN DE CALIDAD EN LA CADENA DE SUMINISTRO GLOBAL			CONTRATACIÓN INTERNACIONAL			GESTIÓN DE ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA SOSTENIBILIDAD DEL MEDIO AMBIENTE Y LOGÍSTICA VERDE		
LA404			BAS220			LAT504			LA508		
80	0	4	32	48	4	32	48	4	32	48	4

Figura 96: Malla curricular semipresencial tradicional y articulado.

ANEXO 6. MALLA CURRICULAR SISTEMA DUAL JORNADA DIURNA.

SISTEMA DUAL

PRIMER AÑO													
CICLO I				CICLO I				CICLO EXTRAORDINARIO					
1				6				10					
GESTIÓN BÁSICA DE LA CADENA DE SUMINISTRO				DETERMINACIÓN DE ORIGEN Y CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LAS MERCANCIAS				PUESTA EN MARCHA DE MICRO EMPRESA EN ASOCIATIVIDAD COLABORATIVA					
LA101				LA107				BAS216					
32	48	4		32	48	4		120	0	6			
2				7				PRÁCTICA EMPRESARIAL 8 SEMANAS					
TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN APLICADO A LOGÍSTICA Y ADUANAS				MANEJO DE OPERACIONES ADUANERAS									
LA102				LA108									
32	48	4		32	48	4							
3				8									
APLICACIÓN DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS Y PRESUPUESTOS A LA LOGÍSTICA Y ADUANAS				DISEÑO DEL PLAN DE NEGOCIO EN ASOCIATIVIDAD COLABORATIVA									
LA103				BAS214									
32	48	4		32	48	4							
4				9				PRÁCTICA EMPRESARIAL 8 SEMANAS					
EMPRENDEDURISMO COLABORATIVO				CONSTRUCCIÓN DE FRASES Y EXPRESIOANES EN INGLÉS SOBRE CUESTIONES LABORALES									
BAS213				BAS217									
32	48	4		32	48	4							
5				PRÁCTICA EMPRESARIAL 8 SEMANAS									
APROPIACIÓN DEL VOCABULARIO BÁSICO EN INGLÉS													
BAS215													
80	0	4											

Figura 97: Malla curricular semipresencial sistema dual.

SEGUNDO AÑO										
CICLO III			CICLO IV			CICLO EXTRAORDINARIO				
11			15			18			PRÁCTICA EMPRESARIAL 8 SEMANAS	
LOGÍSTICA DE APROVISIONAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN			APLICACIÓN DE TRATADOS DE LIBRE COMERCIO			INGLÉS TÉCNICO APLICADO A LOGÍSTICA Y ADUANAS				
LA201			LA202			BAS219				
32	48	4	40	60	5	32	48	4		
12			16			19				
PLANIFICACIÓN DE TRANSPORTE DE CARGA			GESTIÓN DE CALIDAD EN PROCESOS LOGÍSTICOS Y ADUANEROS			APLICACIÓN DE LA SEGURIDAD INDUSTRIAL EN EL CAMPO LABORAL				
LA203			LA207			BAS242				
32	48	2	32	48	4	16	24	2		
13			17						PRÁCTICA EMPRESARIAL 8 SEMANAS	
ADQUISICIÓN Y CONTRATACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS PARA ENTIDADES DEL ESTADO			CONVERSACIÓN Y NARRACIONES EN INGLÉS							
LA109			BAS220							
40	60	5	80	0	4					
14										PRÁCTICA EMPRESARIAL 8 SEMANAS
PRESENTACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE SITUACIONES ACTUALES EN INGLÉS										
BAS218										
80	0	4								

Figura 98: Malla curricular semipresencial sistema dual.

TERCER AÑO				CUARTO AÑO			
CICLO V		CICLO VI		CICLO VII		CICLO VIII	
20		24		28		32	
VALORACIÓN DE LAS MERCANCIAS		APLICACIÓN DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS ADUANEROS		ELABORACIÓN DE INVESTIGACIONES DE MERCADOS GLOBALES		APLICACIÓN DE MODELOS MATEMÁTICOS PARA LA TOMA DE DECISIONES	
LA301		LA305		LA401		BAS244	
32	48	4	40	60	5	32	48
21		25		29		33	
MANEJO DE LA LOGÍSTICA PORTUARIA		COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS EN BODEGAS, ALMACÉN O CENTROS DE DISTRIBUCIÓN		ANÁLISIS DE FUERZAS PARA SISTEMAS LOGÍSTICOS DE ALMACENAMIENTO Y MANIPULACIÓN DE LAS MERCANCIAS		GESTIÓN DE FLOTA DE VEHÍCULOS	
LA302		LA306		BAS243		LA406	
40	60	5	32	48	4	32	48
22		26		30		34	
ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO		DESARROLLO MATEMÁTICO APLICADO A LA LOGÍSTICA DE PUERTOS MARÍTIMOS		APLICACIÓN DE LAS MEJORES PRÁCTICAS INTERNACIONALES DE ADUANA DEL CONVENIO KYOTO REVISADO		ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS	
LA303		BAS222		LA403		LA207	
32	48	4	120	0	6	40	60
23		27		31		35	
FORMULACIÓN Y NEGOCIACIÓN DE OPINIONES Y DE TOMA DE DECISIONES EN INGLÉS		DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN DE PUNTOS DE VISTA Y DE SUCESOS EN INGLÉS		DISEÑO DE SISTEMAS LOGÍSTICOS		GESTIÓN DE CALIDAD EN LA CADENA DE SUMINISTRO GLOBAL	
BAS221		BAS223		LA404		BAS220	
80	0	4	80	0	4	32	48

Figura 99: Malla curricular semipresencial sistema dual.

QUINTO AÑO			
CICLO IX		CICLO X	
36			
MANEJO DE OPERACIONES DEL COMERCIO GLOBAL			
LA501			
24	36	3	
40			
FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS ECONÓMICAS PARA PROYECTOS LOGÍSTICOS Y ADUANEROS			
LA505			
40	60	5	
37			
FORMACIÓN DE CULTURA TRIBUTARIA Y ÉTICA PROFESIONAL			
LA502			
24	36	3	
41			
DISEÑO DE SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE PRODUCTOS Y SERVICIOS			
LA506			
32	48	4	
38			
APLICACIÓN DE LA LÓGICA COMPUTACIONAL PARA PROCESOS LOGÍSTICOS Y ADUANEROS			
LA503			
40	60	5	
42			
MODELOS DE SIMULACIÓN PARA LA LOGÍSTICA			
LA507			
40	60	5	
39			
CONTRATACIÓN INTERNACIONAL			
LAT504			
32	48	4	
43			
GESTIÓN DE ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA SOSTENIBILIDAD DEL MEDIO AMBIENTE Y LOGÍSTICA VERDE			
LA508			
32	48	4	
TRABAJO DE GRADUACIÓN			

Figura 100: Malla curricular semipresencial sistema dual.

Modalidad tradicional. Esta modalidad va directamente dirigida para el estudiante que desee continuar con estudios superiores bajo el programa MEGATEC y que concluyó con sus estudios en la opción de Bachillerato General o en una especialidad diferente a la especialidad de su elección en MEGATEC tendrá la opción de participar un curso de admisión para desarrollar las competencias metodológicas básicas, prácticas y aplicadas, relacionadas con la carrera, que le permita ingresar al primer año de técnico superior.

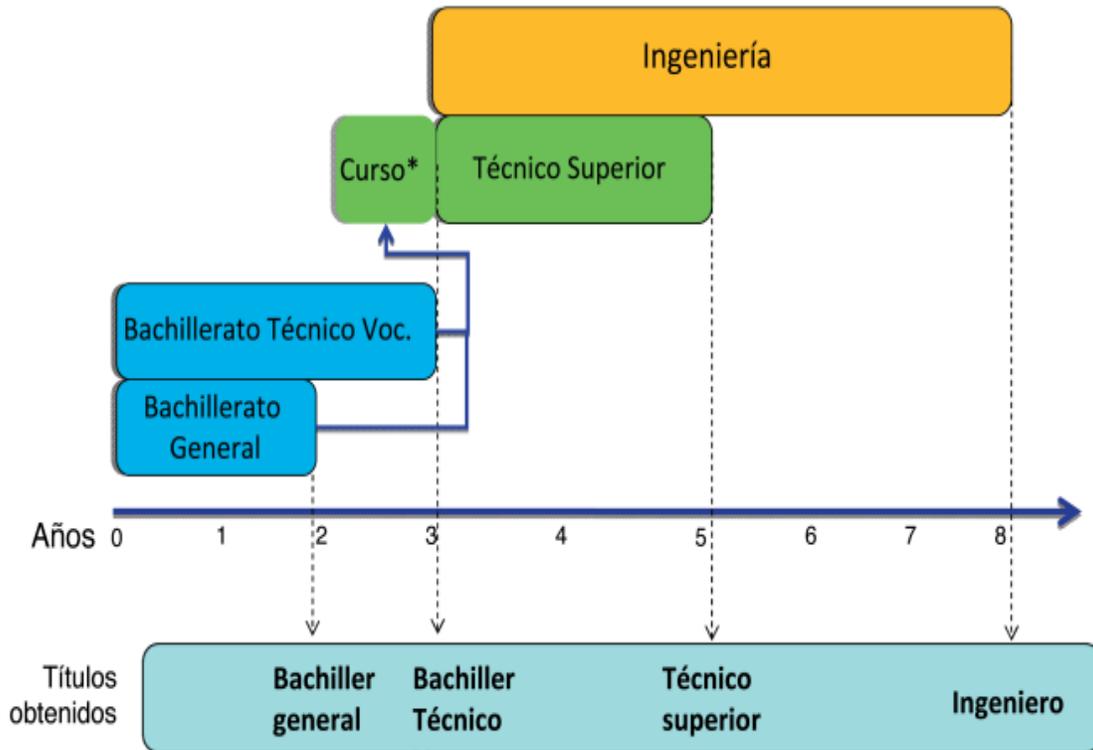


Figura 101: Diagrama de modalidad tradicional

Modalidad articulada. El ingresar por esta modalidad es muy diferente a cualquier otra modalidad, ya que esta está dirigida para los estudiantes que se inscriben desde el primer año de Bachillerato Técnico Vocacional, con una orientación clara sobre la carrera de estudio que se ofrece en MEGATEC. El plan de estudios tendrá una duración de 4 años, con los cuales, al finalizar sus primeros 2 años, el estudiante obtendrá el título de Bachiller General; con el tercer año se le acredita como Bachiller Técnico Vocacional en una de las opciones definidas; y al cuarto año alcanzará el grado de técnico superior y si así lo desea el estudiante puede continuar con sus estudios para lograr el título de ingeniería.²⁵

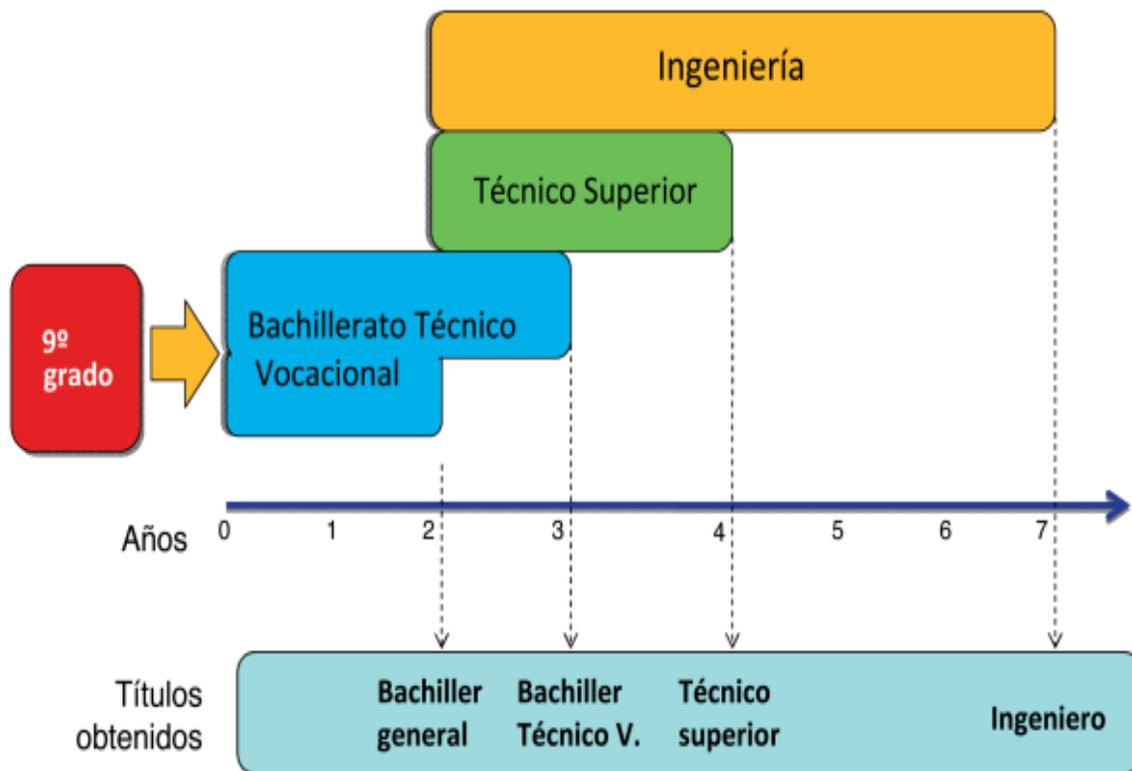


Figura 102: Diagrama de modalidad articulada.

²⁵ Lara. M. D. X., Martel. G. L. J., Orosco. C. B. Ramírez. C. Castro. L. C. C., Pérez. R. H. A. (s.f) Fundamentos incoterm. <https://www.mined.gob.sv/descargas/>

Modalidad Dual. El ingresar bajo esta modalidad es muy similar al proceso que se realiza por medio de la modalidad tradicional, sin embargo, el proceso de formación académica para los primeros ciclos es muy diferente a la tradicional, ya que los estudiantes bajo esta modalidad pasan 8 semanas recibiendo las competencias requeridas en los diferentes módulos y las 8 semanas restante de cada ciclo académico capacitándose en las diferentes empresas apadrinadoras. Esto es así en los primeros 2 años de estudio logrando el reconocimiento de técnico superior.²⁶

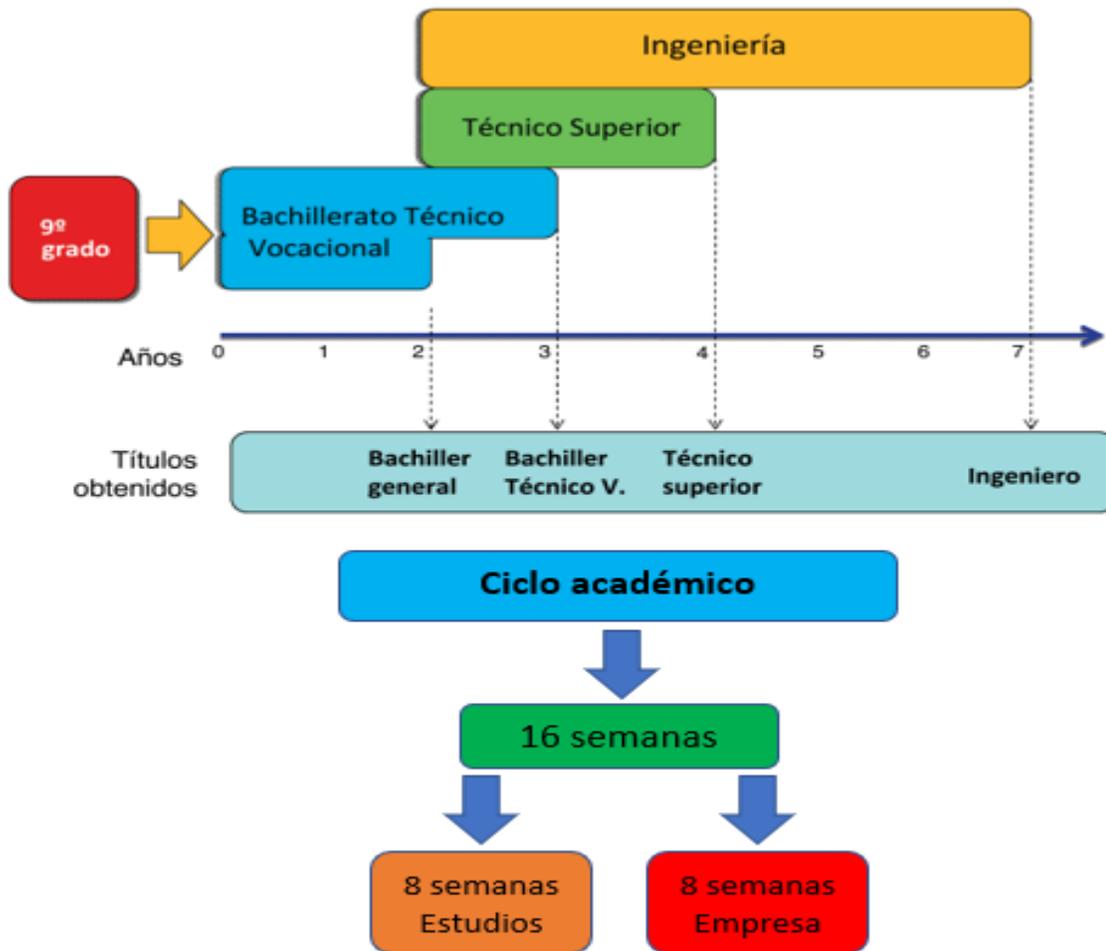


Figura 103: Diagrama de modalidad dual.

²⁶Lara. M. D. X., Martel. G. L. J., Orosco. C. B. Ramírez. C. Castro. L. C. C., Pérez. R. H. A. (s,f) Fundamentos MEGATEC. <https://www.mined.gob.sv/descargas/>

Plan de clase. Resumen de la materia que un profesor desea cubrir en una clase determinada. Puede ser la lista de objetivos a lograr, los temas principales, los medios y recursos a emplear, los métodos de enseñanza y de evaluación.²⁷

LABORATORIO: FECHA: ILYAD2-01: 27/02/2023 ILYAD2-02: 27/02/2023 TIEMPO: ILYAD2-01: 100 Minutos. ILYAD2-02: 100 Minutos. HORARIO: ILYAD2-01: 11:00 a.m. –12:40 p.m. ILYAD2-02: 7:00 a.m. – 8:40 a.m. FACILITADOR: Ing. Araceli Rodríguez.		COMPETENCIA: Tramitar compras según necesidades y requisiciones del cliente SUB-COMPETENCIAS: Establece necesidades de compra. CONTENIDOS DE LA SESIÓN: Importancia de la logística en la cadena de suministro. RESULTADOS DE APRENDIZAJE: Que el estudiante al finalizar la sesión sea capaz de: ✓ Redactar un concepto de: cadena de suministro, logística, aprovisionamiento y distribución. ✓ Diseñar un diagrama de la cadena de suministro.		MODULO: Logística de Aprovisionamiento y Distribución. CICLO: I - 2023 SEMANA: 2 GRUPO: ILYAD2-01 ILYAD2-02 TOTAL DE ALUMNOS: ILYAD2-01: 15 ILYAD2-02: 24 ESCUELA: Logística y Aduanas RECURSOS: <ul style="list-style-type: none"> • Recurso humano. • Pizarra. • Plumones. • Borrador. • Lapicero. • Lista de asistencia. • Material de apoyo. 	
TIEMPO:	CONTENIDO:	RECURSOS:	ACTIVIDAD CON AYUDA DEL FACILITADOR/A	ACTIVIDAD DEL PARTICIPANTE	
0 – 15	Introducción Saludo. Asistencia. Planteamiento de la sesión. Resultados de Aprendizaje.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Listado de asistencia. ✓ Pizarra. ✓ Marcadores. ✓ Borrador. 	-Saluda a los alumnos. -Verifica la asistencia y puntualidad de los alumnos. -Plantea los Resultados esperados a cumplir en la jornada.	Saluda al docente. Presta atención y responde al escuchar su nombre. Presta atención a los resultados a cumplir en la jornada.	
16 - 18	Presentación Indicaciones para el desarrollo de la clase.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Notas de Clases. ✓ Marcadores. ✓ Borrador. ✓ Pizarra. 	Da indicaciones a los estudiantes; con respecto al desarrollo de la clase.	Brinda sus opiniones; con respecto a los planteamientos del docente. Atiende y analiza la información proporcionada por el docente.	
19 - 80	Aplicación - Introducción a la sesión. -Presentación de Docente y del Módulo. - Realiza retroalimentación de la clase anterior -Realización de Sondeo de Competencias. Desarrollo del tema: -Redactar un concepto de cadena de suministro, logística, aprovisionamiento y distribución. -Diseñar un diagrama de la cadena de suministro. -socializar la información del manual.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Notas de Clases. ✓ Material de Apoyo. ✓ Marcadores. ✓ Borrador. ✓ Pizarra. ✓ Laptop. 	-Realiza preguntas a los estudiantes; con respecto a la temática a desarrollar durante la clase utilizando la técnica de "Trabajo en equipo". -Fomenta la participación en el desarrollo de la clase. -Fomenta el trabajo en equipo Facilita la información necesaria para el alumno.	-Toma apuntes. - Participa activamente en la dinámica. -Socializa el descriptor del módulo -Atiende indicaciones y es proactivo. -Dirige preguntas y proporciona respuestas. -Escucha las respuestas proporcionadas por sus compañeros. -Proporciona valiosos aportes.	
81 – 100	Confirmación Verificación de los objetivos planteados. Conclusión de la jornada	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Marcadores. ✓ Borrador. ✓ Pizarra. 	Verifica el cumplimiento de los resultados de aprendizaje Brinda indicaciones para la siguiente clase. Despide afectuosamente al grupo.	Valora el cumplimiento de los objetivos de la jornada. Escucha atentamente las ¹Se despide cortésmente del docente.	
OBSERVACIONES					

Figura 104: Plan de sesión.

²⁷ Plan de estudio 2015-2021 MEGATEC. Ingeniería en Logística y Aduanas.

MÓDULOS A REFORZAR COMPETENCIAS TÉCNICAS DE LA CARRERA DE TÉCNICO EN ADMINISTRACIÓN Y OPERACIÓN PORTUARIA.

Modulo gestión de transporte de carga.

Objetivo: Comprender la aplicación de una buena gestión, mediante la adecuada aplicación de los procesos y eslabones de la cadena de transporte, así como el conocimiento de todos los actores en dichos procesos. A demás de Interpretar el uso de cada uno de los diferentes INCOTERMS para su aplicación en el comercio internacional. (ITCA-FEPADE, 2023)

ANEXO 7. MALLA CURRICULAR DE LA CARRERA TÉCNICO EN ADMINISTRACIÓN Y OPERACIÓN PORTUARIA.



Centro Regional La Unión

Carrera: Técnico en Administración y Operación Portuaria

Jornada: Diurna

Número de orden	Código del módulo		
Nombre del módulo			
HT	H P	U.V	PR

HT: Horas Teoría

HP: Horas Práctica

U.V: Unidades Valorativas

PR: Prerrequisito

Bach: Bachillerato

AÑO 1					AÑO 2									
CICLO I					CICLO II					CICLO III		CICLO IV		
1	AOP1-01	7	AOP1-07		13	AOP2-01		19	AOP2-07					
Manejo de la Logística Portuaria		Aplicación de la Física en la Industria			Gestión del Mantenimiento en la Industria		Sistema de Gestión Ambiental en la Industria							
28	56	4	Bach		28	56	4	Bach		28	56	4	Bach	
2	AOP1-02	8	AOP1-08		14	AOP2-02		20	AOP2-08					
Normativa Marítima Portuaria		Gestión del Transporte de Carga			Estiba de Carga		Manejo y Operación de Equipos Industriales							
24	36	3	Bach		28	56	4	Bach		24	36	3	Bach	
3	AOP1-03	9	AOP1-09		15	AOP2-03		21	AOP2-09					
Aplicación de Herramientas Informáticas en la Industria		Supervisión de la Seguridad y Salud Ocupacional			Gestión del Mantenimiento de Sistemas Eléctricos		Planificación y Supervisión de Operaciones Portuarias							
28	56	4	Bach		24	36	3	Bach		28	56	4	Bach	
4	AOP1-04	10	AOP1-10		16	AOP2-04		22	AOP2-10					
Aplicación de la Seguridad Industrial en el Campo Laboral		Aplicación de la Electrotecnia en la Industria			Manejo de la Logística Aeroportuaria		Ejecución del Plan de Negocios							
14	28	2	Bach		28	56	4	Bach		24	36	3	Bach	
5	AOP1-05	11	AOP1-11		17	AOP2-05		23	AOP2-11					
Aplicación de la Matemática en la Industria		Manejo de Cargas en Almacenes			Diseño del Plan de Negocios		Dirección del Comportamiento Humano en el Ambiente Laboral							
28	56	4	Bach		28	56	4	Bach		24	36	3	Bach	
6	AOP1-06	12	AOP1-12		18	AOP2-06		24	AOP2-12					
Apropiación de Vocabulario en Inglés.		Construcción de Frases y Expresiones en Inglés sobre Cuestiones Laborales.			Inglés para Operaciones Industriales		Inglés en la Logística Portuaria							
28	56	4	Bach		28	56	4	Bach		28	56	4	Bach	

Figura 105. Malla curricular de la carrera AOP.

ANEXO 8. CUESTIONARIO DE ENTREVISTA PARA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN DE BIENESTAR ESTUDIANTIL.

	ESCUELA ESPECIALIZADA EN INGENIERÍA ITCA-FEPADE MEGATEC, REGIONAL LA UNIÓN.		
	DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA Y ADUANAS.		
	<p>Proyecto:</p> <p>“Creación de una estrategia metodológica interactiva y lúdica a través de la simulación de operaciones de comercio exterior para el desarrollo de competencias técnicas sobre el manejo de INCOTERMS en estudiantes de la carrera de ingeniería en logística y aduanas y técnico en administración y operación portuaria de ITCA-FEPADE MEGATEC, Regional La Unión”</p>		
Instrumento:	Cuestionario de entrevista.		
Nombre del entrevistador:			
Nombre del entrevistado:		Cargo:	
Fecha:			

Objetivo: Recolectar datos de bienestar estudiantil de la población de las Carreras de Ingeniería en Logística y Aduana y Técnico en Administración en Operación Portuaria para elaborar el capítulo cuatro de la metodología de la Investigación del Proyecto de Innovación.

11. ¿Cuántos estudiantes hay en primer año de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas?

12. ¿Cuántos estudiantes hay en segundo año de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas?

13. ¿Cuántos estudiantes hay en tercer año de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas?

14. ¿Cuántos estudiantes hay cuarto año de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas?

15. ¿Cuántos estudiantes hay quinto año de la Carrera de Ingeniería en Logística y Aduanas?

16. ¿Cuántos estudiantes hay en proyecto de innovación?

17. ¿Cuántos estudiantes hay primer año de la Carrea de Técnico en Administración en Operación Portuaria?

ANEXO 9. DESCRIPTOR DEL MÓDULO PLANIFICACIÓN DE TRANSPORTE DE CARGA.

TÉCNICO EN LOGÍSTICA Y ADUANAS

Descriptor del Módulo de Cuarto año:

Módulo 4.3: “Planificación de Transporte de Carga.”

ASPECTOS GENERALES		
Campo:	Logística y Aduanas	
Opción:	Logística y Aduanas	
Competencia:	Seleccionar los modos y medios de transporte eficazmente.	
Título del Módulo:	Planificación de Transporte de Carga.	
Duración Prevista:	Entrada A	Entrada B
	16 semanas (80Horas, UV:4)	16 semanas (80Horas) Ingeniería No articulada; 8 semanas (80 horas) Ingeniería Dual, (UV: 4).
Prerrequisito:	Bachillerato Técnico Vocacional en Logística y Aduanas	Bachillerato
Código:	TLYA4.3	TLYA2.3
<p>Objetivo del módulo.</p> <p>Al finalizar el módulo los estudiantes habrán adquirido las competencias necesarias para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seleccionar y contratar seguros y medios de transporte adecuado con el fin de ahorrar tiempo y dinero. Elegir los empaques, embalajes en concordancia con los tipos de mercancía que se transportan 		
<p>Situación problemática:</p> <p>Elegir el medio de transporte adecuado a las necesidades de carga, peso, volumen, tiempos de entrega, necesidades del cliente de manera eficiente en el menor tiempo posible y al menor costo es uno de los grandes retos que implica la selección de los medios de transporte internacionales</p>		
<p>Criterios de evaluación: Los criterios de evaluación están implícitos en las competencias esperadas, consignadas en cada eje de desarrollo.</p>		
<p>Criterio de Promoción:</p> <p>Que el estudiante haya alcanzado al menos el 70% de las competencias esperadas, en una escala estimativa correspondiente a 7 nivel 4.</p>		
COMPETENCIAS ESPERADAS		

DESARROLLO TÉCNICO	DESARROLLO EMPRENDEDOR	DESARROLLO HUMANO	DESARROLLO ACADÉMICO APLICADO
Establece la tipología de la mercancía a transportar.	Asume responsabilidades en el establecimiento de empaques y embalajes para las mercancías	Habilidad para negociar y establecer las condiciones del transporte de mercaderías	Redacta correctamente aplicando reglas ortográficas. Aplica conocimientos sobre tipo de empaques, embalajes, seguros y de medios de transporte.
Establece cantidades, pesos y volumen de mercancías a transportar	Se responsable en la toma de pesos y volúmenes.	Realiza con honestidad y eficacia el trabajo.	Realiza el acondicionamiento de carga.
Selecciona rutas de transporte marítimo, terrestre, aéreo	Es responsable en la toma de decisiones al elegir seguros de transporte y cálculo de fletes	Es concentra, analiza, negocia con alta responsabilidad y eficacia	Hace uso de conocimientos sobre rutas, tarifas de transporte y dominio de las características geográficas del recorrido.
Organiza, revisa facturas, lista de empaque, certificado de origen, conocimiento de embarque o carta de porte aéreo o terrestre, póliza de seguro coteja documentos entre sí.	Es responsable y puntual en la entrega de documentos para la exportación e importación.	Responsable, eficiente en la elaboración y lectura de documentos requeridos. Sensible a los requerimientos del cliente y las necesidades comerciales de la empresa	Utiliza conocimientos básicos para el llenado de documentos de exportación.
Solicita cotizaciones de fletes y seguros.	Asume riesgos al proponer alternativas a clientes	Actúa con decisión y transparencia en el trato a proveedores de servicios	Aplica conocimientos sobre seguros de transporte y tarifas de fletes.
Aplica INCOTERMS de acuerdo al contrato de compraventa de mercancías.	Propone con responsabilidad el tipo de Incoterms a utilizar por sus clientes.	Consciente de las necesidades de la empresa y el cliente	Hace uso de conocimientos sobre Incoterms.

Figura 106. Descriptor de planificación de transporte de carga.

ANEXO 10. DESCRIPTOR DEL MÓDULO LOGÍSTICA PORTUARIA.

INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS

Descriptor del Módulo de Quinto Año:

Módulo 5.2: Manejo de la Logística Portuaria

ASPECTOS GENERALES		
Campo:	Logística y Aduanas	
Opción:	Logística y Aduanas	
Competencia:	Gestionar sistemas de transportación intermodal.	
Título del Módulo:	Manejo de Logística Portuaria.	
	Entrada A	Entrada B
Duración Prevista:	16 semanas (80Horas,UV: 4).	16 semanas (80Horas, UV: 4).
Prerrequisito:	Técnico	Técnico
Código:	ILYA5.2	ILYA3.2
Objetivo del módulo:		
Al finalizar el módulo los estudiantes habrán adquirido las competencias para:		
<ul style="list-style-type: none"> Organizar y controlar las operaciones de flotas de transporte Multimodal. 		
Situación problemática:		
La falta de organización y control de las operaciones de flotas de transporte Multimodal, Cotización de transporte Multimodal y consolidado, Aplicación de los INCOTERMS en las operaciones portuarias y el desconocimiento de los métodos de aseguramiento de la carga marítima, promueven atrasos en las operaciones de importación y exportación de mercancías. El técnico en logística y aduanas tiene que manejar todos estos aspectos que le ayuden a gestionar y a coordinar las operaciones efectivas en cuanto a la manipulación de carga.		
Criterios de evaluación:		
Los criterios de evaluación están implícitos en las competencias esperadas, consignadas en cada eje de desarrollo.		
Criterio de Promoción:		
Que el estudiante haya alcanzado al menos el 70% de las competencias esperadas, en una escala estimativa correspondiente a 7 nivel 4.		

COMPETENCIAS ESPERADAS			
DESARROLLO TÉCNICO	DESARROLLO EMPRENDEDOR	DESARROLLO HUMANO	DESARROLLO ACADÉMICO APLICADO
Planea organiza y controla la operación de flotas terrestres en coordinación con el transporte aéreo y marítimo. Cotiza transporte multimodal en el entero (FCL/FTL) y en el consolidado (LCL/LTL).	Toma de decisiones y asumir responsabilidades para la presentación de documentación y cálculo de tarifas y costos en las operaciones portuarias.	Actúa con dedicación y es consciente de la gran importancia de definir la correcta operación de la flota de transporte.	Redacta correctamente aplicando reglas ortográficas. Planifica la operación de transporte internacional.
Realiza contratos de transporte internacional y del manejo de la carga.	Considera objetivamente, criterios para determinar las operaciones necesarias a realizar en el puerto.	Es cuidadoso al evaluar las tarifas portuarias.	Organiza las cotizaciones y evalúa a los mejores proveedores
Utiliza simuladores de procesos Logísticos (Promodel Student 7.5) para determinar tiempos de cada operación.	Es cuidadoso y detallista al momento de simular procesos logísticos para determinar tiempos de operación y costes de cada movimiento.	Es analítico para detallar los tiempos de cada operación y designar actividades para cada proceso.	Utiliza técnicas de informática e idioma inglés para el uso de los simuladores de procesos logísticos.
Aplica los INCOTERMS.	Asume responsabilidad en el manejo de la documentación.	Es estudioso, analítico y comprometido con el cumplimiento de las disposiciones legales.	Utiliza términos técnicos para la negociación de INCOTERMS.
Conoce métodos de asegurar la carga localmente.	Respeta el marco legal para la preparación de las operaciones en el puerto.	Actúa con dedicación y es consciente de la gran importancia de definir las correctas operaciones en el puerto	Emplea conocimientos, índices y determina tarifas portuarias.
Conoce la legislación marítima, Nacional e internacional.	Responsable para la realización de un correcto manejo de mercancías.	Es cuidadoso al determinar la ubicación de los contenedores en el buque y en el patio de contenedores	Conoce el equipo necesario para manejar las mercancías en el puerto.
Ubica los Slot en un plano de estiba correctamente.	Realiza la estiba correcta para la mejor ubicación de las mercancías	Promueve valores para trabajo en equipo generadores de conocimiento y de relaciones interpersonales	Analiza el riesgo de la movilización de la carga.
Conoce la estructura de un buque.	Conoce las partes fundamentales de un buque.	Es consciente de la importancia de la seguridad en las operaciones portuarias.	Conoce puertos de mayor tránsito comercial.

Figura 107. Descriptor de logística portuaria.

ANEXO 11. DESCRIPTOR DEL MÓDULO ELABORACIÓN DE INVESTIGACIONES DE MERCADOS GLOBALES.

INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS

Descriptor del Módulo de Sexto año:

Módulo 6.1: Elaboración de Investigaciones de Mercados Globales

ASPECTOS GENERALES		
Campo:	Logística y Aduanas	
Opción:	Logística y Aduanas	
Competencia:	<ul style="list-style-type: none"> Realizar negociaciones con proveedores y clientes según los objetivos y estrategias de la empresa. Analizar la oferta y demanda del mercado y la gestión del servicio al cliente. Planificar y diseñar estrategias para la penetración a nuevos mercados. 	
Título del Módulo:	Elaboración de Investigaciones de Mercados Globales	
Duración Prevista:	Entrada A	Entrada B
	16 semanas (80Horas, UV:4)	16 semanas (80Horas, UV: 4).
Prerrequisito:	Técnico	Técnico
Código:	ILYA6.1	ILYA4.1
Objetivo del módulo:		
Desarrollar capacidad y habilidad en conocimientos de investigación de mercados para ser aplicados en las empresas que realizan negociaciones comerciales en mercados a nivel nacional e internacional.		
Situación problemática:		
<p>La investigación de mercados es una herramienta indispensable para el ejercicio del marketing. Este tipo de investigación parte del análisis de algunos cambios en el entorno y las acciones de los consumidores. Permite generar un diagnóstico acerca de los recursos, oportunidades, fortalezas, capacidades, debilidades y amenazas de una organización.</p> <p>En la investigación de mercados se hace referencia al proceso objetivo y sistemático en el que se genera la información para ayudar en la toma de decisiones de mercadeo. Se incluye la especificación de la información requerida, el diseño del método para recopilar la información, la administración y la ejecución de la recopilación de datos, el análisis de los resultados y la comunicación de sus hallazgos e implicaciones. La investigación de mercados se compone de instrumentos y técnicas que al aplicarse generan una información con un alto grado de validez y confiabilidad con respecto a los comportamientos y</p>		

características de un mercado para que las empresas puedan invertir en la expansión de sus ventas exitosamente.
Criterios de evaluación:
Los criterios de evaluación están implícitos en las competencias esperadas, consignadas en cada eje de desarrollo.
Criterio de Promoción:
Comprobar haber alcanzado al menos el 70% de las competencias esperadas en una escala estimativa correspondiente a 7: nivel 4

COMPETENCIAS ESPERADAS			
DESARROLLO TÉCNICO	DESARROLLO EMPRENDEDOR	DESARROLLO HUMANO	DESARROLLO ACADÉMICO APLICADO
Aplica técnicas de negociación para las transacciones comerciales.	Planifica estrategias de penetración en el mercado	Orienta sobre la utilización de las técnicas de investigación para aplicarlo en el mercado internacional	Redacta correctamente aplicando reglas ortográficas. Estudia la oferta y demanda.
Utiliza términos técnicos del comercio internacional para la negociación	Investiga terminología del comercio internacional utilizada en negociaciones	Asume la responsabilidad de investigar la terminología comercial.	Identifica los términos utilizados en negociaciones comerciales.
Establece las formas de pago dentro de los contratos de compraventa internacional.	Identifica las formas de pago utilizadas en el ejercicio del comercio exterior.	Analiza las formas de pago en los contratos de compraventa internacionales.	Estudia las formas de pago en el comercio internacional.
Contribuye a la creación de alianzas estratégicas con los proveedores.	Identifica posibles proveedores internacionales	Asume la responsabilidad de investigar los proveedores	Estudia los proveedores internacionales.
		potenciales a nivel internacional.	
Conoce el impacto de la cultura en aspectos de negociación.	Investiga la cultura comercial a nivel internacional.	Analiza la cultura comercial a nivel mundial	Aplica los conocimientos de la cultura comercial para realizar negociaciones a nivel internacional.
Analiza comportamientos del consumidor y oportunidades de negocio a nivel local (gestión de la demanda).	Investiga y analizar la demanda existente a nivel nacional.	Orienta sobre la demanda existente a nivel nacional	Maneja la demanda existente a nivel local.
Detecta oportunidades y retos para propiciar nuevos negocios.	Investiga las técnicas utilizadas para realizar negociaciones comerciales a nivel internacional.	Asume la responsabilidad de utilizar técnicas de negociaciones comerciales a nivel mundial.	Identifica las partes de un contrato de compraventa internacional.
Diseña estrategias de prestación de servicios y establece acuerdos de nivel de servicio.	Estudia estrategias de prestación de servicios y niveles adecuados de servicios.	Analiza los niveles adecuados de prestación de servicios.	Maneja los niveles de prestación de servicios.
Utiliza herramientas analíticas para diseñar, planear y controlar los procesos de servicio.	Investiga las herramientas idóneas para diseñar, plantear y controlar los procesos de los servicios.	Asume la responsabilidad de diseñar procesos de control de los servicios.	Analiza el entorno para utilizar las herramientas adecuadas para diseñar, plantear y controlar los procesos de servicios.

Estudia requisitos gubernamentales y apoyos institucionales para la prestación de servicios.	Identifica las instituciones que sirven de apoyo a las empresas exportadoras.	Analiza el tipo de apoyo que reciben las empresas exportadoras.	Analiza el entorno del país destino
Colecta información de necesidades de la empresa y las tendencias del mercado	Investiga sobre las necesidades de la empresa y las tendencias en el mercado.	Asume la responsabilidad de conocer las necesidades de la empresa y las tendencias del mercado.	Analiza la empresa interna y externamente.
Analiza logística, productos y países con los que existe relación comercial	Investiga y analiza las políticas comerciales de los países de la región	Identifica la política comercial utilizada en los países de la región	Maneja adecuadamente las diferentes políticas comerciales utilizadas en la región.
Analiza el entorno económico, político, social y cultural de nuevos mercados.	Identifica los permisos necesarios y regulaciones internacionales para el acceso de productos en el extranjero.	Orienta sobre el ambiente económico, legal sociocultural, comercial, político, tecnológico y estructural de los países con clientes potenciales.	Analiza productos potenciales para la exportación.
Diseña estrategias para la penetración a nuevos mercados.	Investiga las técnicas utilizadas para realizar negociaciones comerciales a nivel internacional.	Asume la responsabilidad de utilizar técnicas de negociaciones comerciales a nivel mundial.	Identificar las partes de un contrato de compraventa internacional.
Realiza análisis	Identifica los ratios	Orienta sobre el uso	Maneja los ratios
Beneficio-Costos y Ratios financieros para la toma de decisiones.	financieros para aplicarlos en la empresa y realizar tomas de decisiones según costo-beneficio.	de ratios financieros para la toma de decisiones.	financieros utilizados para determinar el costo- beneficio.
Conoce los pasos para asistir a ferias comerciales y ruedas de negocio	Investiga los requisitos a cumplirse para asistir a ferias y ruedas de negocios a nivel nacional e internacional	Orienta la asistencia a ferias comerciales y ruedas de negocios.	Estudia y aplica los requisitos para participar en eventos de negocios a nivel nacional e internacional.

Figura 108. Descriptor de elaboración de investigaciones de mercados globales.

ANEXO 12. DESCRIPTOR DEL MÓDULO MANEJO DE OPERACIONES DEL COMERCIO GLOBAL.

INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS

Descriptor del Módulo de séptimo año:

Módulo 7.1: Manejo de Operaciones del Comercio Global

ASPECTOS GENERALES		
Campo:	Logística y Aduanas	
Opción:	Logística y Aduanas	
Competencia:	Gestionar operaciones de comercio internacional considerando el entorno de los negocios globales y aspectos básicos de derecho internacional	
Título del Módulo:	Manejo de Operaciones del Comercio Global	
Duración Prevista:	Entrada A	Entrada B
	16 semanas (60Horas, UV: 3).	16 semanas (60Horas,UV: 3).
Prerrequisito:	Técnico.	Técnico.
Código:	ILYA7.1.	ILYA5.1.
Objetivo del módulo:		
Al finalizar el módulo los estudiantes habrán adquirido las competencias necesarias para identificar y analizar el contexto global actual sensibilizándose frente a escenarios económico, político, social y ecológico predominantes en el entorno internacional.		
Situación problemática:		
Es necesario desarrollar actividades de planificación, programación, gestión y evaluación de políticas públicas vinculadas al comercio exterior. Analizar el contexto global de los negocios internacionales. La falta de información sobre los procesos vinculados con el comercio Global, hacen que los exportadores, importadores y empresas en general generen procedimientos lentos y por ende retrasos y reclamos por parte de los clientes.		
Criterios de evaluación:		
Los criterios de evaluación están implícitos en las competencias esperadas, consignadas en cada eje de desarrollo.		
Criterio de Promoción:		
Comprobar haber alcanzado al menos el 70% de las competencias esperadas en una escala estimativa correspondiente a 7: nivel 4		

COMPETENCIAS ESPERADAS			
DESARROLLO TÉCNICO	DESARROLLO EMPRENDEDOR	DESARROLLO HUMANO	DESARROLLO ACADÉMICO APLICADO
Elabora un cuadro comparativo de los modelos clásicos y neoclásicos del comercio internacional.	Identifica las empresas en el país con mayor presencia en los mercados internacionales.	Práctica de valores institucionales	Redacta correctamente aplicando reglas ortográficas. Conoce los diferentes modelos que han surgido en el comercio internacional
Investiga en internet la política comercial de los países de la región.	Hace contactos con empresarios que realizan comercio exterior.	Demuestra iniciativa y Trabajo en equipo.	Conoce la política comercial del país.
Elabora un listado de los diferentes bloques de integración que se han formado a nivel mundial.	Identifica las ventajas de las empresas cuando surge una integración entre dos o más países.	Demuestra Perseverancia	Conoce los diferentes niveles de integración.
Elabora un listado de los diferentes países que forman la OMC y describe ejemplo de intervención de la OMC cuando surgen diferencias entre países.	Investiga los requisitos para poder ser parte de la OMC	Actúa con Solidaridad	Identifica el papel que juega la OMC en los negocios internacionales.
Reconoce la importancia del contrato de compraventa para las empresas.	Identifica las partes de un contrato de compraventa internacional.	Actúa con responsabilidad	Identifica las partes de un contrato de compraventa internacional

Figura 109. Descriptor de manejo de operaciones del comercio global.

ANEXO 13. DESCRIPTOR DEL MÓDULO CONTRATACIÓN INTERNACIONAL.

INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS

Descriptor del Módulo de Séptimo año:

Módulo 7.4: Contratación Internacional

ASPECTOS GENERALES		
Campo:	Logística y Aduanas	
Opción:	Logística y Aduanas	
Competencia:	<ul style="list-style-type: none"> • Describir una visión de especialización en el derecho aplicable al comercio en el contexto Internacional. • Profundizar en los diferentes contratos internacionales, desde una perspectiva del lenguaje jurídico, la naturaleza y tipos de los mismos. • Conocer las distintas vías de prevención, financiación y resolución de conflictos en la Contratación Internacional. 	
Título del Módulo:	Contratación Internacional	
Duración Prevista:	Entrada A 16 semanas (80 Horas, UV: 4).	Entrada B 16 semanas (80 Horas, UV: 4).
Prerrequisito:	Técnico.	Técnico.
Código:	ILYA7.4	ILYA5.4
Objetivo del Módulo: Al finalizar el módulo los estudiantes habrán adquirido las competencias para: <ul style="list-style-type: none"> • Usar atinadamente el lenguaje jurídico de los diferentes elementos y tipos contractuales de la realidad económico-jurídica del comercio internacional. 		
Situación Problemática: Cuando se le pregunta a las empresas si hacen contratos de compraventa en todas sus operaciones de compra o de venta internacional, la gran mayoría responde que ellos no hacen contratos, o bien solo cuando la operación es muy importante. Pero la realidad es que sí que hacen contratos de compraventa, aunque la mayoría de las empresas no saben que los han hecho. Si se hace contratos de compraventa intrínsecamente, se debe de saber cómo se formalizan y como hacerlos (estructura y bases legales) para cubrir los riesgos de cualquier operación de compra venta internacional. Por este motivo, es muy importante tener una idea clara de cómo se debe formalizar el		
contrato de compraventa Internacional y las vías a agotar en caso de su incumplimiento.		
Criterios de Evaluación: Los criterios de evaluación están implícitos en las competencias esperadas, consignadas en cada eje de desarrollo.		
Criterio de Promoción: Comprobar haber alcanzado al menos el 70% de las competencias esperadas en una escala estimativa correspondiente a 7: nivel 4		

COMPETENCIAS ESPERADAS			
DESARROLLO TÉCNICO	DESARROLLO EMPRENDEDOR	DESARROLLO HUMANO	DESARROLLO ACADÉMICO APLICADO
Describe de manera puntual la importancia de la Contratación Internacional y la relación con el Comercio Exterior.	Explica a las PYMES la gestión administrativa de los contratos de compraventa Internacional al menor costo posible.	Desarrolla disposición al trabajo en equipo.	Redacta correctamente aplicando reglas ortográficas. Describe diferentes tipos de contratos de compraventa Internacional y sabe la manera de redactarlos.
Describe y saber cuándo aplicar los principios básicos de la Contratación Internacional.	Identifica cuando un Contrato de Compraventa Internacional no cumple con uno de los principios que rigen la Contratación Internacional.	Muestra creatividad.	Sabe y clasificar las instancias a las que se debe abocar un agente del comercio internacional al que se le viola un principio de la Contratación Internacional.
Identifica y aplicar el marco jurídico	Conoce y aplicar el contenido del	Muestra responsabilidad con el	Conoce el régimen aplicable a los
(acuerdos, leyes, convenios) nacional como Internacional aplicable en la Contratación Internacional.	Convenio de Viena.	marco legal aplicable a los contratos.	contratos internacionales de compraventa excluidos del ámbito de aplicación del Convenio de Viena.
Conoce las modalidades de los contratos de financiación Internacional.	Propone contratos internacionales de financiación basados en cuadros comparativos.	Maneja con honestidad la información proporcionada por la empresa.	Describe y explicar las ventajas de los contratos internacionales de financiación (Leasing, Factoring, Forfaiting y Swaps)
Relaciona de manera lógica y sistemática los contratos de compraventa internacional con los INCOTERMS 2010	Realiza cuadros ilustrativos del traslado de propiedad de las mercancías en una compraventa internacional, en base a los términos de entrega.	Fomenta el compañerismo y el trabajo en equipo	Explica cuando y como se da por formalizado un contrato de compraventa Internacional.
Posee conocimiento sólido sobre el proceso para acudir al arbitraje comercial Internacional.	Hace análisis del tipo de arbitraje al que se debe acudir en escenarios específicos de Operación.	Es responsable al momento de agotar los recursos de arbitraje.	Identifica las ventajas de acudir a un arbitraje privado o a un arbitraje público para la solución de controversias (Contratos Internacionales).
Conoce los medios de pago más utilizados en el comercio	Propone medios de pagos internacionales pensando en la	Orienta sobre el correcto uso de las formas de pago y los términos de entrega	Defiende con argumentos de peso el uso de un INCOTERMS con
Internacional.	disminución de costos y los más viables según el INCOTERM pactado	en una compraventa internacional.	una forma de pago internacional específica.

Figura 110. Descriptor de contratación internacional.

ANEXO 14. LISTAS DE ASISTENCIA DEL DÍA DE IMPLEMENTACIÓN.

ITCA FEPADE
TÉCNICOS E INGENIEROS

megatec
EDUCACIÓN TÉCNICA
TECNOLOGÍA Y SUPERIOR
LA UNIÓN

GOBIERNO DE EL SALVADOR

MINISTERIO DE EDUCACIÓN,
CIENCIA Y
TECNOLOGÍA

HOJA DE ASISTENCIA

PLAN DE IMPLEMENTACION PI-08

CREACIÓN DE UNA ESTRATEGIA METODOLÓGICA INTERACTIVA Y LÚDICA A TRAVÉS DE LA SIMULACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR PARA EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS TÉCNICAS SOBRE EL MANEJO DE INCOTERMS EN ESTUDIANTES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS Y TÉCNICO EN ADMINISTRACIÓN Y OPERACIÓN PORTUARIA DE ITCA-FEPADE MEGATEC REGIONAL LA UNIÓN

DIRIGIDA A : 2DO AÑO DE TECNICO EN ADMINISTRACION Y OPERACIÓN PORTUARIA

FECHA: 13/10/2023 GRUPO: AOP2-01

N°	NOMBRE COMPLETO	CORREO	FIRMA
1.	Ana Marlene Cornejo Lara	anacornejo22@itca.edu.sv	
2.	Angel Izabalupe Alfaro Flores	ange19.alfaro22@itca.edu.sv	
3.	Nelson Antonio Giron Alfaro	nelson.giron22@itca.edu.sv	
4.	Jasson Ariel Gonzalez Reyes	Jasson.gonzales22@itca.edu.sv	
5.	Jesus Adrian Garcia Abad	jesus.garcia22@itca.edu.sv	
6.	Glenda Elizabeth Fuentes Lopez	Glenda.fuentes22@itca.edu.sv	
7.	Mario Abilia Sorto Lozano	mario.sorto22@itca.edu.sv	

Figura 111. Lista de asistencia AOP2-01 hoja 1 de 2.

8.	José Alberto Pineda Zelaya	jose.pineda22@itca.edu.sv	<i>[Signature]</i>
9.	Keyli Magdalena Pineda Zelaya	Keyli.pineda22@itca.edu.sv	<i>[Signature]</i>
10.	Walter Noel Pérez Velásquez	Walter.perez22@itca.edu.sv	<i>[Signature]</i>
11.	Elizabeth Márquez Hernández	elizabeth.marquez22@itca.edu.sv	<i>[Signature]</i>
12.			
13.			
14.			
15.			
16.			
17.			
18.			
19.			

Figura 112. Lista de asistencia AOP2-01 hoja 2 de 2.

HOJA DE ASISTENCIA

PLAN DE IMPLEMENTACION PI-08

CREACIÓN DE UNA ESTRATEGIA METODOLÓGICA INTERACTIVA Y LÚDICA A TRAVÉS DE LA SIMULACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR PARA EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS TÉCNICAS SOBRE EL MANEJO DE INCOTERMS EN ESTUDIANTES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS Y TÉCNICO EN ADMINISTRACIÓN Y OPERACIÓN PORTUARIA DE ITCA-FEPADE MEGATEC REGIONAL LA UNIÓN

DIRIGIDA A : 3ER AÑO DE INGENIERIA EN LOGISTICA Y ADUANAS

FECHA: 13/10/2023 GRUPO: ILYAD3-01

N°	NOMBRE COMPLETO	CORREO	FIRMA
1.	Danielo Yamileth Chavez Argoto	Yamileth.Chavez@Edu.itca.sv	
2.	Guadalupe de los Angeles Matos Sandoval	guadalupe.matos21@itca.edu.sv	
3.	Sucely Elizabeth Buruca Izirón	Sucely.buruca21@itca.edu.sv	
4.	Ismaci Antonio Cuadra Doray	ismaci.cuadra21@itca.edu.sv	
5.	Emerita Lisbeth Cortez Campos	emerita.cortez21@itca.edu.sv	
6.	Meylin Esthefany Mejia Suriano	Meylin.mejia21@itca.edu.sv	
7.	Mayren Omar Sorto Sorto	mayren.sorto21@itca.edu.sv	

Figura 113. Lista de asistencia ILYAD3-01 hoja 1 de 2.

8.	Glades Elizabeth Reyes Galves	glades.Reyes.21@itca.edu.sv	
9.	Ines Belinda Bolaños Jiménez	Ines.Bolanos.20@itca.edu.sv	
10.	Carlos Wilfredo Portillo	Cport.233@gmail.com	
11.	Jenifer Alexandra Alvarez Castro	Jenifer.alvarez.21@itca.edu.sv	
12.	Juana Candelaria Rodríguez Machuca	juanarodriguez21@itca.edu.sv	
13.	Vanessa Stefany Mandata Flores	Vanessa.Mandata.21@itca.edu.sv	
14.	Daniela Tatiana Chávez Hernández	daniela.chavez21@itca.edu.sv	
15.	Cinthya Abigail Cruz Villalón	Cinthya.Cruz21@itca.edu.sv	
16.	Mayeli Michell Centeno Barin	mayeli.centeno21@itca.edu.sv	
17.	Nehemías Alexis Callejas Mejía	nehemias.callejas21@itca.edu.sv	
18.	Zuleyma Marisol Ramírez Parada	Zuleyma.ramirez.20@itca.edu.sv	
19.			

Figura 114. Lista de asistencia ILYAD3-01 hoja 2 de 2.

HOJA DE ASISTENCIA

PLAN DE IMPLEMENTACION PI-08

CREACIÓN DE UNA ESTRATEGIA METODOLÓGICA INTERACTIVA Y LÚDICA A TRAVÉS DE LA SIMULACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR PARA EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS TÉCNICAS SOBRE EL MANEJO DE INCOTERMS EN ESTUDIANTES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS Y TÉCNICO EN ADMINISTRACIÓN Y OPERACIÓN PORTUARIA DE ITCA-FEPADE MEGATEC REGIONAL LA UNIÓN

DIRIGIDA A : 3ER AÑO DE INGENIERIA EN LOGISTICA Y ADUANAS

FECHA: 13/10/2023 GRUPO: ILYAD3-02

N°	NOMBRE COMPLETO	CORREO	FIRMA
1.	Angela Gabriela Sandoval Cruz	angela.sandoval21@itca.edu.sv	
2.	Nahomy Lisbeth Quinteros Manzanares	nahomy.quinteros21@itca.edu.sv	N.L.G.M.
3.	Helen Dajana Perez Tomayo	helen.perez21@itca.edu.sv	
4.	Erlin Noe Hernandez Garcia	erlin.hernandez21@itca.edu.sv	
5.	Angélica Milaydi Ruiz Gómez	angelica.ruiz@itca.edu.sv	"  "
6.	Ana Maria Umaña Villalva	ana.umana21@itca.edu.sv	
7.	Carys Ottoniela Montenegro Garcia	Carys.montenegro21@itca.edu.sv	

Figura 115. Lista de asistencia ILYAD3-02 hoja 1 de 3.

8.	José Alfredo Guatemala Yanes	jose.guatemala21@itca.edu.sv	
9.	Erick Miguel Ortega Cedillos	Erik.Ortega21@itca.edu.sv	
10.	José Moisés Romero Hernández	moises.romero20@itca.edu.sv	
11.	Josselin Melissa Ostorga Navarro	josselin.ostorga21@itca.edu.sv	
12.	Rafael Ernesto Olivares Mira	rafael.olivares19@itca.edu.sv	
13.	Jenny Marisol Montoya Claros.	Jenny.montoya23@itca.edu.sv	
14.	Anthony David Flores Andrade	anthony.flores21@itca.edu.sv	A. D. F. A
15.	Anthony Adán Guevara Flores	anthony.guevara21@itca.edu.sv	
16.	Wimer Ricardo Soto Vilatoro	wimer.soto21@itca.edu.sv	
17.	Jancy Noelia Salazar Gonzalez	Jancy.salazar21@itca.edu.sv	
18.	Brayan Johovanny Vega Mojica	brayan.vega21@itca.edu.sv	
19.	Karen Jeanneth Sánchez Centeno	Karen.sanchez19@itca.edu.sv	

Figura 116. Lista de asistencia ILYAD3-02 hoja 2 de 3.

20.	Roberto Arnoldo Sura Hernández	roberto.sura21@itca.edu.sv	
21.	Daniela Eunice Cruz Gómez	daniela.manzano21@itca.edu.sv	
22.	Beatriz Magdalena Reyes Bonilla	beatriz.reyes21@itca.edu.sv	
23.	Katherine Anayely Beres Reyes	anayeli.beres21@itca.edu.sv	
24.			
25.			
26.			
27.			
28.			
29.			
30.			

Figura 117. Lista de asistencia ILYAD3-02 hoja 3 de 3.

HOJA DE ASISTENCIA

PLAN DE IMPLEMENTACION PI-08

CREACIÓN DE UNA ESTRATEGIA METODOLÓGICA INTERACTIVA Y LÚDICA A TRAVÉS DE LA SIMULACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR PARA EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS TÉCNICAS SOBRE EL MANEJO DE INCOTERMS EN ESTUDIANTES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y ADUANAS Y TÉCNICO EN ADMINISTRACIÓN Y OPERACIÓN PORTUARIA DE ITCA-FEPADE MEGATEC REGIONAL LA UNIÓN

DIRIGIDA A : 3ER AÑO DE INGENIERIA EN LOGISTICA Y ADUANAS

FECHA: 13/10/2023 GRUPO: LLYAD3-03

N°	NOMBRE COMPLETO	CORREO	FIRMA
1.	Tania Josefa Martinez Beltrán	tania.martinez.22@itca.edu.sv	T.M. Beltrán
2.	Jairo Eric Romero Gomez	jairo.romero.22@itca.edu.sv	J. Romero
3.	Gabriel Ezequiel Martinez Reyes	gabriel.martinez.22@itca.edu.sv	G. Reyes
4.	Rodolfo Stanley Cruz Hernández	rodolfo.cruz.22@itca.edu.sv	R. Cruz
5.	Nancy Paola Flores Mejra	nancy.flores.22@itca.edu.sv	N. Flores
6.	Katherine Elizabeth Argueta Berrios	katherine.argueta.22@itca.edu.sv	K. Argueta
7.	Nathalia Yossiveth Medina Diaz	Nathalia.medina.22@itca.edu.sv	N. Medina

Figura 118. Lista de asistencia ILYAD3-03 hoja 1 de 3.

8.	Yenifer Yissel Reyes Chicas	chicasyenifer0@gmail.com	
9.	Jessica Julissa Ayala Miranda	jessica.ayalaz2@itca.edu.sv	
10.	Elisa Madeii Dominguez Amaya	elisa.dominguez222@itca.edu.sv	
11.	Kelwyn Josue Mangomaris Berez	Kelwyn.mangomaris22@itca.edu.sv	
12.	Xiomara Iveth Hernandez Gomez	xiomara.hernandez22@itca.edu.sv	
13.	Josue Edgardo Pirez Arias	Josue.Pirez22@itca.edu.sv	
14.	Dany Anderson Romero Lopez	dany.romero22@itca.edu.sv	
15.	José Enrique Perdomo Flores.	jose.perdomo22@itca.edu.sv	
16.	José Alfrak Rivera Rodríguez	alfrak.rivera22@itca.edu.sv	
17.	Ruben Fustavo Amaya Vasquez	rubenamaya1411@gmail.com	
18.	Adela Maria Serpas Campos	adela.serpas22@itca.edu.sv	
19.	Ana Gisella Serpas Campos	ana.serpas22@itca.edu.sv	

Figura 119. Lista de asistencia ILYAD3-03 hoja 2 de 3.

20.	Geraty Stefany Viera Rivas	geraty.viera22@itca.edu.sv	
21.	Ana Beatriz Joya Otez	ana.joya22@itca.edu.sv	
22.			
23.			
24.			
25.			
26.			
27.			
28.			
29.			
30.			

Figura 120. Lista de asistencia ILYAD3-03 hoja 3 de 3.