

Explorando la Gerencia Comercial Internacional: Primeros Pasos para Líderes Globales

Economía, Administración & Contaduría | Relaciones internacionales | Aprendizaje Basado en Casos

Descripción

Este plan de clase está diseñado para introducir a los estudiantes universitarios en el fascinante mundo de la gerencia comercial internacional, brindándoles los conceptos fundamentales que sustentan la gestión de operaciones comerciales a nivel global. A través de un enfoque práctico basado en el análisis de casos reales, los estudiantes aprenderán a identificar y resolver problemas relacionados con la gestión comercial en contextos internacionales, entendiendo las dinámicas del mercado global y la importancia de las estrategias adaptadas a diferentes culturas y normativas.

El conocimiento adquirido es relevante porque prepara a los futuros profesionales para desempeñarse en un entorno cada vez más interconectado y competitivo, donde la comprensión de las relaciones internacionales y el comercio global es clave para la toma de decisiones acertadas. Además, se conecta con situaciones cotidianas y profesionales, facilitando la aplicación práctica y el desarrollo de competencias estratégicas, analíticas y comunicativas esenciales para su formación integral.

Objetivos de Aprendizaje

- Analizar los conceptos fundamentales de la gerencia comercial internacional y su impacto en el comercio global.
- Evaluar situaciones comerciales internacionales mediante el estudio de casos reales para identificar desafíos y oportunidades.
- Argumentar estrategias gerenciales adecuadas para la gestión comercial en mercados internacionales.
- Comparar diferentes modelos y prácticas de gerencia comercial internacional en contextos variados.
- Diseñar un plan básico de acción para la gerencia comercial internacional basado en un caso práctico.

Recursos Necesarios

- Proyector multimedia y computadora con acceso a internet.
- Presentación digital (PowerPoint o equivalente) con conceptos clave y casos.
- Impresiones de dos casos reales breves sobre gerencia comercial internacional (1 por grupo, 5 copias en total).
- Hojas y bolígrafos para anotaciones y elaboración de esquemas.
- Acceso a plataforma educativa para compartir materiales y enviar productos (Google Classroom, Moodle, etc.).
- Video corto (5 minutos) sobre un ejemplo de éxito en gerencia comercial internacional.

Requisitos Previos

- Conocimientos básicos de comercio internacional y relaciones internacionales.
- Habilidades para la lectura y análisis crítico de textos académicos y casos empresariales.
- Experiencia previa en trabajo colaborativo y discusión en grupo.
- Capacidad para expresar ideas oralmente y por escrito en un nivel universitario.

Actividades

Fase de Inicio

Tiempo estimado:

33 minutos

Propósito de la sesión:

Docente: Explica que en esta sesión se introducirá la gerencia comercial internacional a través de casos reales para comprender su importancia y aplicación práctica en el mundo actual. Destaca que la sesión busca conectar teoría y práctica para fortalecer competencias gerenciales.

Activación de conocimientos previos:

Docente: Plantea la siguiente pregunta detonadora a los estudiantes:

- “¿Qué creen que implica gestionar comercialmente una empresa que quiere vender sus productos en otro país diferente al suyo?”
- “¿Qué factores internacionales consideran que podrían afectar esta gestión?”

Estudiantes: Responden en plenaria, aportando ideas y experiencias previas relacionadas con comercio y relaciones internacionales.

Motivación y enganche:

Docente: Presenta un dato curioso y actual de comercio internacional: “¿Sabían que en 2023 las exportaciones mundiales aumentaron un 8% gracias a la expansión digital y acuerdos comerciales? La gerencia comercial internacional está detrás de muchos de estos éxitos.”

Estudiantes: Reflexionan sobre la relevancia del tema y comparten brevemente sus expectativas para la sesión.

Contextualización:

Docente: Relaciona la gerencia comercial internacional con la vida cotidiana y el futuro profesional de los estudiantes, señalando que entender estos conceptos les permitirá participar en decisiones comerciales reales y ampliar sus oportunidades laborales.

Estudiantes: Escuchan activamente y toman notas de los puntos clave.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado:

114 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Introduce brevemente los conceptos base de la gerencia comercial internacional mediante una presentación digital (20 minutos), evitando la exposición magistral prolongada y enfocándose en ejemplos concretos vinculados a los casos que se analizarán.

Actividades de aprendizaje activo:

Actividad 1: Análisis en grupos de casos reales

- **Objetivo:** Evaluar situaciones comerciales internacionales mediante el análisis de casos reales.
- **Instrucciones:**
 - **Docente:** Divide a la clase en grupos de 4 estudiantes y entrega a cada grupo un caso impreso que describe un desafío en la gerencia comercial internacional.
 - Solicita que lean el caso y respondan en conjunto las preguntas guía: ¿Cuál es el problema principal? ¿Qué factores internacionales influyen? ¿Qué decisiones gerenciales se proponen?
 - **Estudiantes:** Discuten y analizan el caso, elaboran un resumen con respuestas y posibles soluciones.
- **Organización:** Grupos de 4 personas.
- **Producto:** Documento grupal con análisis y propuestas (máximo 1 página).
- **Tiempo:** 40 minutos.
- **Rol del docente:** Observa la dinámica grupal, formula preguntas para profundizar el análisis (“¿Cómo afecta la cultura local en esta decisión?”, “¿Qué riesgos internacionales identifican?”), y ofrece apoyo para clarificar dudas.

Actividad 2: Debate guiado sobre estrategias gerenciales

- **Objetivo:** Argumentar estrategias gerenciales adecuadas para la gestión comercial internacional.
- **Instrucciones:**
 - **Docente:** Solicita a cada grupo presentar en 5 minutos su análisis y propuesta estratégica.
 - Luego organiza un debate donde otros grupos hacen preguntas o plantean contra-argumentos.
 - **Estudiantes:** Presentan y defienden sus propuestas, escuchan y cuestionan a sus pares.
- **Organización:** Plenaria con intervenciones grupales.
- **Producto:** Exposición oral y argumentación escrita breve.
- **Tiempo:** 35 minutos.
- **Rol del docente:** Modera el debate, fomenta la participación equitativa y guía para mantener el enfoque en los objetivos.

Actividad 3: Diseño rápido de un plan de acción

- **Objetivo:** Diseñar un plan básico de acción para la gerencia comercial internacional basado en un caso práctico.
- **Instrucciones:**
 - **Docente:** Propone que cada grupo, con base en el caso analizado y el debate, elabore un esquema simple que incluya: objetivos, estrategias clave, recursos necesarios y posibles riesgos.
 - **Estudiantes:** Trabajan en grupo para completar el plan de acción en un formato breve (media página), utilizando hojas o plantilla digital.
- **Organización:** Grupos de 4 personas.
- **Producto:** Plan de acción escrito.
- **Tiempo:** 39 minutos.
- **Rol del docente:** Facilita recursos, responde preguntas, verifica que se incluyan todos los elementos y orienta para que las propuestas sean realistas y aplicables.

Diferenciación:

- **Para estudiantes que terminan antes:** Se les invita a investigar brevemente (usando sus dispositivos) un ejemplo real actual de gerencia comercial internacional y preparar una reflexión corta para compartir.
- **Para estudiantes que requieren más apoyo:** El docente ofrece apoyo individual o en pequeños grupos, clarificando conceptos y guiando con preguntas específicas para facilitar la comprensión y participación.

Transiciones:

Después de cada actividad, el docente realiza un resumen breve, conecta los aprendizajes obtenidos y plantea la siguiente actividad mostrando cómo se complementan para lograr los objetivos de la sesión.

Fase de Cierre

Tiempo estimado:

33 minutos

Síntesis:

Docente: Propone realizar un “ticket de salida” donde cada estudiante debe escribir tres ideas clave que aprendieron sobre la gerencia comercial internacional y una pregunta que aún tengan.

Estudiantes: Reflexionan individualmente y entregan su ticket de salida.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Cómo aplicarías los conceptos aprendidos en una situación real de negocios internacionales?
- ¿Qué estrategia gerencial te pareció más efectiva y por qué?
- ¿Qué aspecto de la gerencia comercial internacional te gustaría profundizar en próximas sesiones?

Retroalimentación:

Docente: Revisa algunos tickets de salida al azar, ofrece comentarios inmediatos y felicita el esfuerzo grupal e individual, destacando avances y señalando áreas a mejorar.

Transferencia:

Docente: Conecta lo aprendido con futuras temáticas del curso y el campo profesional, invitando a los estudiantes a observar noticias o casos de gerencia comercial internacional para analizarlos en próximas sesiones.

Tarea o reto:

Docente: Propone a los estudiantes investigar un caso reciente de una empresa que haya tenido éxito o fracaso en la gerencia comercial internacional y preparar un breve informe para compartir la próxima clase.

Evaluación

Tipo de evaluación:

- Diagnóstica en la fase de inicio mediante la pregunta detonadora para valorar conocimientos previos.
- Formativa durante la fase de desarrollo con observación directa, análisis de productos grupales (casos y plan de acción) y participación en el debate.
- Sumativa en la fase de cierre a través del ticket de salida y la tarea de investigación asignada.

Criterios de evaluación:

- Capacidad para analizar y comprender los conceptos clave de gerencia comercial internacional (Objetivo 1).
- Habilidad para evaluar situaciones comerciales internacionales y proponer soluciones (Objetivo 2).
- Competencia para argumentar estrategias gerenciales con fundamentos claros (Objetivo 3).
- Destreza para diseñar un plan básico de acción coherente con el contexto del caso (Objetivo 5).

Instrumentos sugeridos:

- Lista de cotejo para evaluar participación y calidad del análisis en grupos.
- Rúbrica para evaluar la presentación oral y escrita del debate y plan de acción.
- Revisión y retroalimentación personalizada de tickets de salida y tarea final.

Evidencias de aprendizaje:

- Documentos de análisis y propuestas de casos en grupo.
- Intervenciones en debate y argumentación oral.
- Plan básico de acción escrito.
- Tickets de salida individuales.
- Informe de investigación como tarea.

Enriquecimientos

Inicio - Contextualizar

Contextualización para la Fase de Inicio

En un mundo cada vez más interconectado, la gerencia comercial internacional se ha convertido en una herramienta clave para las empresas que buscan expandir sus mercados más allá de las fronteras nacionales. Como estudiantes universitarios en áreas vinculadas a Economía, Administración y Relaciones Internacionales, probablemente hayan notado cómo productos y servicios que consumen a diario, desde la tecnología hasta la moda o la alimentación, provienen de diferentes países. Esta realidad refleja la complejidad y la dinámica que enfrentan los gerentes comerciales internacionales.

Por ejemplo, plataformas como Amazon, Alibaba o Mercado Libre no solo facilitan el acceso a productos globales, sino que también requieren una gestión coordinada que considere aspectos legales, culturales y logísticos propios de cada región. Asimismo, las fluctuaciones en el tipo de cambio, las barreras arancelarias y las políticas comerciales internacionales impactan directamente en los precios y disponibilidad de esos productos.

Durante esta sesión, invitamos a reflexionar sobre cómo las decisiones de gerentes comerciales internacionales afectan la vida cotidiana de todos, desde el costo final de un smartphone hasta la presencia de una marca en un nuevo mercado. Esta conexión cercana con la realidad busca motivarlos a entender que el conocimiento que adquirirán no solo es teórico, sino que tiene aplicaciones prácticas y efectos tangibles en la economía global y local.

Emocionalmente, es importante reconocer que adentrarse en la gerencia comercial internacional implica desarrollar habilidades para enfrentar retos globales, adaptarse a contextos cambiantes y liderar con visión estratégica. Los invitamos a abrir su mente y curiosidad para explorar este fascinante campo que puede convertirse en una vía para impactar positivamente en el desarrollo económico y social a nivel mundial.

Inicio - Contextualizar

Contextualización para la Fase de Inicio

Vivimos en un mundo cada vez más interconectado, donde las decisiones comerciales que se toman en un país pueden afectar la economía y la vida cotidiana en cualquier otra parte del planeta. Como estudiantes universitarios, seguramente han notado cómo productos de diferentes partes del mundo llegan a sus manos a través de tiendas físicas o plataformas digitales: desde la ropa que usan, hasta la tecnología que emplean para estudiar o comunicarse.

Actualmente, más del 60% del comercio mundial se realiza entre países, y las empresas que logran gestionar efectivamente sus operaciones internacionales tienen una ventaja significativa en el mercado global. Por ejemplo, en los últimos años, la pandemia y los cambios en las cadenas de suministro internacionales han mostrado la importancia de entender cómo se maneja el comercio entre naciones para anticipar riesgos y aprovechar oportunidades.

En esta sesión, les invitamos a reflexionar sobre cómo la gerencia comercial internacional influye no solo en grandes multinacionales, sino también en pequeñas y medianas empresas que buscan expandirse globalmente. Al comprender los conceptos base de esta disciplina, estarán mejor preparados para enfrentar y liderar en un mundo donde las fronteras comerciales son cada vez más fluidas.

Los retos y oportunidades del comercio internacional pueden parecer complejos, pero juntos exploraremos casos reales que les permitirán conectar la teoría con situaciones concretas, desarrollando habilidades que serán clave para su formación profesional y su futuro como líderes globales.

Inicio - Contextualizar

Contextualización para la Fase de Inicio

En un mundo cada vez más interconectado, las decisiones comerciales ya no se limitan a las fronteras nacionales; los productos que consumimos, las marcas que conocemos y las tecnologías que usamos diariamente tienen detrás una compleja red de relaciones comerciales internacionales. Por ejemplo, cuando compras un teléfono móvil, este puede incluir componentes fabricados en Asia, ensamblaje en América Latina y software desarrollado en Europa. Esta realidad refleja la importancia de la gerencia comercial internacional, área clave para entender cómo las empresas gestionan sus operaciones y estrategias en mercados globales.

Como estudiantes universitarios próximos a incorporarse al mundo profesional, ustedes están en una posición privilegiada para comprender y participar en esta dinámica global. Según datos recientes, el comercio internacional representa más del 50% del PIB mundial, y las empresas que dominan la gestión comercial internacional logran expandir sus mercados y aumentar su competitividad. Además, las tendencias actuales como la digitalización, la sostenibilidad y los cambios en las políticas comerciales internacionales generan constantes retos y oportunidades para los líderes comerciales.

En esta sesión, exploraremos juntos los fundamentos de la gerencia comercial internacional, identificando cómo impacta en las estrategias empresariales y en la economía global. Esta comprensión no solo ampliará su visión profesional, sino que también les permitirá desarrollar habilidades para tomar decisiones informadas y creativas en un entorno empresarial globalizado. Los invito a abordar este aprendizaje con curiosidad y apertura, conscientes de que el manejo adecuado de estos conocimientos será crucial para su futuro como líderes globales.

Inicio - Activar

Actividad para Activar Conocimientos Previos: Mapa Mental Colaborativo "¿Qué sé sobre la Gerencia Comercial Internacional?"

Duración: 8 minutos

Objetivo de la actividad: Activar y compartir los conocimientos previos de los estudiantes sobre conceptos básicos relacionados con la gerencia comercial internacional, preparando el terreno para la introducción de nuevos conceptos.

Descripción:

- Dividir a los estudiantes en grupos pequeños de 4 a 5 personas.
- Entregar a cada grupo una hoja grande o utilizar una pizarra digital compartida para elaborar un mapa mental.
- El tema central será "Gerencia Comercial Internacional".
- Durante 5 minutos, cada grupo debe anotar palabras, conceptos, ejemplos o experiencias que asocien con el tema central, tales como comercio exterior, negociación internacional, mercados globales, logística internacional, entre

otros.

- Luego, 3 minutos para que cada grupo comparta con el resto de la clase los conceptos que registraron, destacando coincidencias y diferencias.

Conexión con los objetivos de aprendizaje:

- Permite identificar el nivel de conocimientos previos de los estudiantes sobre la gerencia comercial internacional.
- Fomenta la participación activa y colaboración, facilitando que los estudiantes se involucren desde el inicio.
- Prepara a los estudiantes para recibir los conceptos base e introductorios que se desarrollarán en la sesión.

Inicio - Diagnostico

Evaluación Diagnóstica Inicial: Introducción a la Gerencia Comercial Internacional

Duración: 5-10 minutos

Objetivo: Identificar los conocimientos previos de los estudiantes sobre conceptos básicos de gerencia comercial internacional para ajustar el enfoque de la sesión.

Instrucciones para el docente:

- Entregar la evaluación al inicio de la sesión.
- Solicitar respuestas breves y claras.
- Recopilar los resultados para conocer el nivel del grupo.

Preguntas de la evaluación diagnóstica

1. **Defina con sus propias palabras qué entiende por “gerencia comercial internacional”.**
2. **Mencione dos diferencias principales entre la gerencia comercial nacional y la internacional.**
3. **¿Qué factores cree que afectan las operaciones comerciales internacionales? Enumere al menos tres.**
4. **¿Ha tenido alguna experiencia previa, personal o académica, relacionada con comercio internacional o negocios internacionales? Describa brevemente.**
5. **En su opinión, ¿cuál es el papel de un gerente comercial en una empresa que opera en mercados internacionales?**

Formato sugerido para respuestas

- Preguntas 1, 2, 3 y 5: respuestas breves (1-3 líneas).
- Pregunta 4: respuesta descriptiva corta (2-4 líneas).

Uso de los resultados

Con esta evaluación, el docente podrá:

- Determinar el nivel general de conocimiento de los estudiantes sobre gerencia comercial internacional.
- Identificar conceptos erróneos o vacíos importantes para abordarlos durante la sesión.
- Adaptar ejemplos y profundidad de las explicaciones acorde al conocimiento previo del grupo.

Inicio - Rubrica

Rúbrica para Evaluar la Participación y Disposición en la Fase de Inicio

Criterio	Excelente (4 puntos)	Bueno (3 puntos)	Aceptable (2 puntos)	Insuficiente (1 punto)
Participación activa en la discusión inicial	Contribuye frecuentemente con ideas relevantes y fomenta el diálogo entre pares.	Participa varias veces con aportes pertinentes a la discusión.	Participa ocasionalmente con comentarios simples o poco desarrollados.	No participa o sus intervenciones no están relacionadas con el tema.
Disposición para escuchar y respetar opiniones	Escucha atentamente, muestra respeto y responde de forma constructiva a sus compañeros.	Generalmente escucha y respeta opiniones, con pequeñas excepciones.	Escucha con atención limitada y en ocasiones interrumpe o muestra poca consideración.	No escucha, interrumpe frecuentemente o desvaloriza opiniones ajenas.
Interés demostrado hacia el tema	Muestra entusiasmo y curiosidad clara por los conceptos de la gerencia comercial internacional.	Muestra interés adecuado y se involucra en la actividad con regularidad.	Muestra interés mínimo o pasivo durante la fase inicial.	No demuestra interés o actitud negativa hacia la actividad.
Preparación para la sesión	Llega preparado, con materiales y conocimientos previos que enriquecen la discusión.	Llega con la mayoría de materiales y demuestra conocimiento básico previo.	Llega con materiales incompletos o poco preparado para la actividad.	No lleva materiales ni evidencia preparación para la sesión.

Desarrollo - Ejemplos

Ejemplos Prácticos para la Sesión

• Ejemplo 1: Expansión de una PYME local a mercados internacionales

Los estudiantes analizarán el caso de una pequeña empresa mexicana de productos orgánicos que busca exportar a Estados Unidos y Europa. Se discutirán aspectos como selección de mercados, adaptación cultural, logística y barreras comerciales.

• Ejemplo 2: Estrategia de entrada de una empresa tecnológica en Asia

Se presentará el caso de una empresa colombiana de software que quiere ingresar al mercado asiático, enfrentando retos normativos, competencia local y alianzas estratégicas. Los estudiantes explorarán opciones como joint ventures o subsidiarias.

• **Ejemplo 3: Gestión de riesgos en comercio internacional**

Análisis de un caso donde una empresa brasileña sufre retrasos y pérdidas por fluctuaciones cambiarias y problemas aduaneros al exportar a Europa. Se discutirá cómo diseñar estrategias de mitigación de riesgos.

Casos de Estudio para Aprendizaje Basado en Casos

Caso	Descripción	Objetivos de Aprendizaje Relacionados	Tiempo Aproximado
“La entrada de Café del Valle al mercado europeo”	Una empresa cafetera colombiana que busca internacionalizarse enfrentando barreras arancelarias, certificaciones y competencia local.	Comprender el proceso de internacionalización, identificación de barreras comerciales, análisis de mercado.	60 minutos
“Desafíos de la logística en la exportación de textiles peruanos”	Una empresa textil peruana que debe optimizar su cadena de suministro para mantener competitividad y cumplir con plazos internacionales.	Introducir conceptos de logística internacional, gestión de la cadena de suministro, negociación con proveedores y clientes.	50 minutos
“Estrategias de adaptación cultural en la gerencia comercial de una empresa argentina en Asia”	Estudio de cómo una empresa argentina ajusta su estrategia comercial y comunicación para penetrar el mercado asiático.	Entender la importancia de la cultura en la gerencia comercial internacional, adaptación de productos y estrategias de comunicación.	40 minutos

Propuesta de Dinámica para la Sesión de 3 Horas

- **Introducción y presentación del primer caso (20 min):** breve exposición del contexto y objetivos.
- **Trabajo en grupos pequeños (60 min):** análisis detallado del caso asignado, identificación de problemas y posibles soluciones.
- **Puesta en común y discusión guiada (40 min):** cada grupo expone sus conclusiones y debate con el resto del aula.
- **Ejercicio práctico con ejemplo real (30 min):** análisis del ejemplo práctico para relacionar teoría y práctica.
- **Reflexión final y cierre (30 min):** síntesis de conceptos clave, preguntas y feedback.

Estos casos y ejemplos están diseñados para promover la reflexión, el análisis crítico y la aplicación práctica de los conceptos básicos de la gerencia comercial internacional, ajustándose a la duración de la sesión y el nivel académico universitario.

Desarrollo - Gamificar

Elementos de Gamificación para la Fase de Desarrollo

Para la sesión de 3 horas sobre Introducción a la Gerencia Comercial Internacional, se proponen las siguientes mecánicas de gamificación que integran el Aprendizaje Basado en Casos, motivan a los estudiantes y refuerzan los conceptos clave sin distraer del contenido académico:

- **1. Sistema de Puntos por Contribución y Resolución**

- Los estudiantes, organizados en grupos, ganan puntos por su participación activa durante la discusión del caso, aportando ideas relevantes, análisis y soluciones fundamentadas.
- Se asignan puntos extras por respuestas acertadas en mini quizzes rápidos relacionados con conceptos clave presentados antes y durante el desarrollo del caso.
- Al final, el grupo con mayor puntaje recibe un reconocimiento simbólico (certificado digital, insignia virtual o mención especial) que potencie la motivación para futuras sesiones.

- **2. Reto “Decisiones Gerenciales en Tiempo Real”**

- Durante la discusión del caso, se presentan situaciones inesperadas (ej. cambios en regulación internacional o nuevos competidores) que obliguen a los grupos a tomar decisiones rápidas sobre estrategias comerciales.
- Cada decisión tomada tiene un impacto simulado en indicadores comerciales (ventas, costos, etc.) que se muestra en una tabla simple visible para todos, reforzando la comprensión del impacto de la gerencia comercial internacional.
- Este reto promueve el pensamiento crítico y el trabajo colaborativo bajo presión, simulando escenarios reales.

- **3. “Bingo de Conceptos Clave”**

- Distribuir tarjetas de bingo con términos y conceptos esenciales de gerencia comercial internacional (p.ej., logística, aranceles, negociación intercultural, cadena de suministro, etc.).
- Durante el desarrollo del caso y las explicaciones, los estudiantes marcan los conceptos que se mencionan o aplican.
- Al completar una línea, el grupo puede solicitar un breve premio o ventaja para la siguiente actividad (ej. 1 punto extra o tiempo adicional para responder).
- Esta mecánica ayuda a reforzar vocabulario clave y mantiene la atención activa.

- **4. “Mapa de Estrategias Internacionales” Colaborativo**

- En una pizarra física o digital, los grupos crean un mapa que visualice las posibles estrategias comerciales internacionales para un producto del caso.
- Cada estrategia válida desbloquea “insignias” o “sellos” que representan habilidades o conceptos aprendidos (p.ej. “Dominio de logística internacional”, “Estrategia de entrada al mercado”, etc.).
- Este ejercicio visual y colaborativo facilita la integración de conceptos y su aplicación práctica.

Consideraciones de tiempo: Cada actividad está diseñada para integrarse dentro de la sesión sin exceder 30-45 minutos, permitiendo un desarrollo equilibrado del caso y participación dinámica.

Desarrollo - Evaluar

Herramientas de Evaluación Formativa para el Plan de Clase

Estas herramientas están diseñadas para ser utilizadas durante la sesión de 3 horas, permitiendo monitorear el progreso de los estudiantes en relación con la comprensión de los conceptos base de la gerencia comercial internacional. Son rápidas, dinámicas y adecuadas para estudiantes universitarios, alineadas con la metodología de Aprendizaje Basado en Casos.

1. Preguntas de Reflexión Rápida (Quick Reflection Questions)

- **Momento de aplicación:** Al finalizar la explicación inicial de conceptos clave (aproximadamente a la 1ª hora).
- **Duración:** 5-7 minutos.
- **Descripción:** El docente plantea 3-4 preguntas abiertas breves en torno a los conceptos base de gerencia comercial internacional para que los estudiantes respondan por escrito en sus cuadernos o en un documento digital.
- **Ejemplos de preguntas:**
 - ¿Qué entiendes por gerencia comercial internacional?
 - ¿Cuáles son los principales retos que enfrenta un gerente comercial en un contexto global?
 - Menciona una diferencia entre la gerencia comercial nacional y la internacional.
- **Propósito:** Diagnosticar comprensión inicial y clarificar conceptos.

2. Mini-Debate en Parejas

- **Momento de aplicación:** Después de trabajar el primer caso práctico (aproximadamente a la 2ª hora).
- **Duración:** 10 minutos (5 minutos por estudiante para argumentar).
- **Descripción:** Los estudiantes se dividen en parejas y discuten brevemente un tema clave del caso, por ejemplo, la importancia de adaptar estrategias comerciales a diferentes mercados internacionales.
- **Indicadores de evaluación:** Uso correcto de términos, capacidad de argumentar con base en el caso y conceptos aprendidos, identificación de desafíos internacionales.
- **Propósito:** Fomentar la aplicación activa de conceptos y la construcción del pensamiento crítico.

3. Mapa Conceptual Colaborativo

- **Momento de aplicación:** Hacia el cierre de la sesión (últimos 20 minutos).
- **Duración:** 15-20 minutos.
- **Descripción:** En grupos de 4-5 estudiantes, crean un mapa conceptual que integre los conceptos base de gerencia comercial internacional vistos durante la sesión y los elementos clave del caso práctico. Puede hacerse en papel o mediante una herramienta digital colaborativa.
- **Propósito:** Evaluar la integración y comprensión global de los temas, así como la habilidad para relacionar conceptos.
- **Indicadores:** Precisión conceptual, relaciones lógicas entre conceptos, participación equitativa.

4. Rúbrica de Observación para Participación en Discusión de Caso

- **Momento de aplicación:** Durante el análisis y discusión del caso en clase (durante la segunda hora).
- **Duración:** Continua durante la discusión.
- **Descripción:** El docente observa y registra evidencias de participación activa, uso de conceptos clave, capacidad para relacionar teoría y caso, y trabajo en equipo.
- **Indicadores:**
 - Expresa ideas claras y fundamentadas.
 - Aplica conceptos de gerencia comercial internacional.
 - Escucha y responde a compañeros.
 - Aporta soluciones o propuestas basadas en el caso.
- **Propósito:** Monitorear habilidades comunicativas y comprensión aplicada durante la sesión.

5. Autoevaluación y Pares

- **Momento de aplicación:** Al finalizar la sesión.
- **Duración:** 10 minutos.
- **Descripción:** Los estudiantes completan una breve ficha de autoevaluación y evaluación entre pares sobre su participación y comprensión durante la sesión.
- **Ejemplos de ítems:**
 - ¿Qué concepto de gerencia comercial internacional te resultó más claro?
 - ¿En qué aspecto crees que necesitas más práctica o información?
 - Valora tu participación en la discusión (escala 1-5).
 - Valora la participación de tu compañero de grupo (escala 1-5).
- **Propósito:** Promover la metacognición y la responsabilidad compartida en el aprendizaje.

Desarrollo - Tareas

Tareas Estructuradas para la Fase de Desarrollo

- **Tarea 1: Análisis del Caso "Expansión Internacional de una PyME"**
 - **Instrucciones:** En grupos de 4, lean detenidamente el caso proporcionado sobre una pequeña empresa que busca expandirse a mercados internacionales. Identifiquen los principales desafíos gerenciales y comerciales que enfrenta la empresa en su proceso de internacionalización.
 - **Tiempo estimado:** 60 minutos
 - **Producto esperado:** Un resumen escrito (máximo 1 página) que destaque los retos clave y una presentación oral de 5 minutos para compartir sus hallazgos con el resto del grupo.
 - **Conexión con objetivo:** Facilita la comprensión de conceptos base de la gerencia comercial internacional mediante la identificación de situaciones reales y problemáticas típicas.
- **Tarea 2: Propuesta Estratégica para la Gerencia Comercial Internacional**

- **Instrucciones:** Basándose en el análisis previo, cada grupo debe elaborar una propuesta concreta que incluya estrategias comerciales y gerenciales para superar los desafíos identificados en el caso. Consideren aspectos como selección de mercados, adaptación del producto, canales de distribución y gestión de recursos.
- **Tiempo estimado:** 60 minutos
- **Producto esperado:** Un documento estratégico breve (2 páginas) que presente las recomendaciones y un mapa conceptual que resuma las estrategias clave.
- **Conexión con objetivo:** Permite aplicar conceptos introductorios de gerencia comercial internacional en un contexto práctico, promoviendo el pensamiento estratégico.

• **Tarea 3: Debate Reflexivo sobre Factores Clave del Éxito en la Gerencia Comercial Internacional**

- **Instrucciones:** Cada grupo presentará su propuesta y luego participará en un debate guiado donde discutirán qué factores consideran más críticos para el éxito en la gerencia comercial internacional, respaldando sus argumentos con ejemplos del caso y teoría básica.
- **Tiempo estimado:** 50 minutos (30 minutos presentación y debate; 20 minutos conclusiones grupales)
- **Producto esperado:** Conclusiones grupales escritas (media página) que resuman los factores clave identificados y las lecciones aprendidas.
- **Conexión con objetivo:** Fomenta la reflexión crítica y la integración de conocimientos básicos sobre gerencia comercial internacional.

Desarrollo - Rubrica

Rúbrica para Evaluar el Proceso de Aprendizaje en la Sesión: Introducción a la Gerencia Comercial Internacional

Criterio	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Insuficiente (1)
Comprensión de conceptos básicos de gerencia comercial internacional	Demuestra comprensión profunda y clara de los conceptos clave, explicándolos con precisión y con ejemplos pertinentes.	Muestra buena comprensión con explicaciones adecuadas y algunos ejemplos relevantes.	Entiende los conceptos esenciales, pero con explicaciones superficiales o ejemplos poco claros.	No logra comprender los conceptos básicos o presenta confusión significativa.
Aplicación de conceptos en el análisis del caso	Aplica de manera acertada y creativa los conceptos al caso, integrando múltiples perspectivas internacionales.	Aplica correctamente los conceptos al caso, con análisis coherente y relevante.	Aplica algunos conceptos, pero el análisis es parcial o poco profundo.	No aplica adecuadamente los conceptos al caso o el análisis carece de sentido.

Criterio	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Insuficiente (1)
Participación y contribución en la discusión grupal	Participa activamente, aporta ideas relevantes y fomenta el diálogo constructivo con sus compañeros.	Participa con aportes adecuados que enriquecen la discusión.	Participa de manera limitada y con aportes poco relevantes.	No participa o sus intervenciones no aportan al desarrollo del grupo.
Capacidad para relacionar la gerencia comercial internacional con otros ámbitos económicos y administrativos	Establece conexiones claras y profundas entre la gerencia comercial internacional y otros campos, demostrando pensamiento integrador.	Relaciona adecuadamente la gerencia comercial con otros ámbitos, aunque con menor profundidad.	Realiza conexiones superficiales o poco claras entre los ámbitos.	No logra relacionar la gerencia comercial internacional con otros campos.
Claridad y coherencia en la comunicación oral y escrita	Comunica ideas con gran claridad, estructura lógica y uso apropiado del vocabulario técnico.	Comunica con claridad y coherencia, con algunos errores menores en vocabulario o estructura.	Comunica ideas básicas pero con falta de coherencia o precisión en algunos momentos.	La comunicación es confusa, desorganizada o incorrecta en términos técnicos.

Cierre - Sintetizar

Actividad de Síntesis para la Fase de Cierre: Debate y Reflexión Crítica

Duración: 40 minutos

Objetivo: Consolidar los conceptos clave sobre gerencia comercial internacional abordados durante la sesión y verificar la comprensión integral de los estudiantes mediante la argumentación y reflexión crítica.

Descripción de la Actividad

- **Preparación previa:** Durante la sesión, los estudiantes habrán trabajado con un caso práctico que ejemplifica un reto en gerencia comercial internacional.
- **Formación de grupos pequeños:** Dividir la clase en grupos de 4 a 5 estudiantes para fomentar la participación activa.
- **Instrucciones:**
 - Cada grupo debe identificar y enumerar los tres aprendizajes clave que consideran más relevantes del caso y la sesión.
 - Con base en esos aprendizajes, cada grupo prepara una postura para un debate sobre un tema polémico relacionado con la gerencia comercial internacional, por ejemplo: "¿Es más importante adaptarse a las culturas locales o mantener una estrategia global uniforme en la gerencia comercial internacional?"

- Los grupos se turnan para presentar sus argumentos en un debate estructurado (máximo 2 minutos por grupo).
- Luego, se abre un espacio para preguntas y respuestas breves entre grupos para fomentar la reflexión crítica.
- **Cierre individual:** Para finalizar, cada estudiante escribe en una hoja o plataforma digital un breve párrafo (5-7 líneas) donde sintetice cómo la actividad y la sesión le ayudaron a comprender los conceptos base de la gerencia comercial internacional y cómo aplicaría esos conocimientos en un contexto real.

Justificación y Alineación con Objetivos

- La actividad promueve la síntesis activa de contenidos clave, facilitando la internalización de conceptos básicos e introductorios.
- El debate estimula el pensamiento crítico y la argumentación, habilidades esenciales para futuros líderes globales.
- El componente de reflexión individual permite al docente verificar el nivel de comprensión y logro de los objetivos de aprendizaje.
- La dinámica es adecuada para estudiantes universitarios, promoviendo colaboración y análisis profundo en un tiempo razonable dentro de la sesión de 3 horas.

Cierre - Reflexionar

Preguntas de Reflexión Metacognitiva para el Cierre

- ¿Cuáles son los conceptos clave que aprendiste sobre la gerencia comercial internacional en esta sesión y cómo los relacionarías con tu formación profesional?
- ¿De qué manera los casos analizados te ayudaron a comprender los retos y oportunidades que enfrenta un gerente comercial en un contexto internacional?
- ¿Qué estrategias o habilidades crees que son esenciales para un líder en gerencia comercial internacional y por qué?
- ¿Cómo podrías aplicar los conocimientos adquiridos hoy en situaciones reales o futuras relacionadas con el comercio internacional?
- ¿Qué aspectos de la gerencia comercial internacional te resultaron más desafiantes y cómo planeas profundizar en ellos?
- ¿Qué preguntas o dudas te quedaron después de esta sesión que te gustaría explorar más adelante?

Actividades de Reflexión Metacognitiva para el Cierre

- **Diario de aprendizaje breve:** Pide a los estudiantes que durante 10 minutos escriban una reflexión personal sobre qué aprendieron, qué les resultó más interesante y cómo perciben su propio proceso de aprendizaje durante la sesión.
- **Discusión en parejas:** Organiza que los estudiantes compartan con un compañero las respuestas a dos preguntas clave (por ejemplo, qué conceptos les parecieron más relevantes y qué desafíos identifican en la gerencia comercial internacional), para luego comentar en plenaria las ideas más destacadas.

- **Mapa mental colectivo:** En una pizarra o plataforma digital, construyan entre todos un mapa mental que sintetice los conceptos base y aprendizajes clave, fomentando la organización y conexión de ideas.
- **Autoevaluación con rúbrica simplificada:** Proporciona una pequeña rúbrica con criterios relacionados a la comprensión de conceptos y aplicación práctica; los estudiantes se autoevalúan y comentan qué áreas consideran fortalecidas y cuáles requieren mayor atención.
- **Compromiso de mejora:** Invita a cada estudiante a identificar una acción concreta que realizará para profundizar o aplicar lo aprendido en gerencia comercial internacional, escribiéndola y compartiéndola con el grupo para generar compromiso.

Cierre - Retroalimentar

Estrategias de Retroalimentación para el Cierre

Para el cierre de la sesión de 3 horas sobre Introducción a la Gerencia Comercial Internacional, se proponen las siguientes estrategias de retroalimentación, diseñadas para ser constructivas, específicas y alineadas con los objetivos de aprendizaje, favoreciendo la comprensión y reflexión de los estudiantes universitarios sobre los conceptos básicos de la gerencia comercial internacional.

- **Retroalimentación en grupo mediante discusión guiada:**

Al concluir el análisis del caso, el docente moderará una discusión en la que se resaltarán los aciertos y áreas de mejora identificadas en las propuestas de los estudiantes. Se enfatizará cómo los conceptos teóricos se aplicaron o no en la solución del caso.

- Ejemplo: "Noté que en sus propuestas consideraron bien el análisis de mercados internacionales, pero sería importante también evaluar los riesgos cambiarios para una gerencia comercial completa."
- Duración estimada: 20 minutos

- **Retroalimentación individual mediante rúbrica comentada:**

Después de la sesión, el docente entregará comentarios personalizados basados en una rúbrica que evalúe la comprensión de los conceptos introductorios y la aplicación en el caso. Se dará énfasis en aspectos concretos para mejorar, con recomendaciones específicas.

- Ejemplo: "Buen manejo de los conceptos básicos de comercio internacional, para fortalecer tu análisis considera profundizar en la gestión del riesgo político en mercados emergentes."
- Esta retroalimentación puede ser entregada en formato digital o impreso.

- **Autoevaluación guiada con preguntas reflexivas:**

Al final de la sesión, se propondrá a los estudiantes responder preguntas que los inviten a reflexionar sobre su proceso de aprendizaje y aplicación del caso. Esto los ayudará a identificar fortalezas y áreas de mejora de forma autónoma.

- Ejemplo de preguntas:

- ¿Qué concepto de gerencia comercial internacional me resultó más claro y por qué?
- ¿En qué aspecto de la gestión comercial internacional me gustaría profundizar más?
- ¿Cómo puedo aplicar lo aprendido en futuros casos o situaciones reales?

◦ Duración estimada: 10 minutos

• Feedback entre pares:

Durante el análisis del caso, se organizarán breves sesiones donde los estudiantes comenten el trabajo o las ideas de un compañero, destacando puntos fuertes y sugerencias de mejora. Esto fomenta la colaboración y la crítica constructiva.

- Ejemplo: "Me gustó cómo integraste el enfoque global en tu análisis, sin embargo, sería útil considerar también las barreras culturales en la gerencia comercial."
- Duración estimada: 15 minutos

Estas estrategias combinan retroalimentación inmediata y diferida, individual y grupal, promoviendo un aprendizaje reflexivo y orientado a la mejora continua, coherente con la metodología de Aprendizaje Basado en Casos y los objetivos del plan de clase.

Cierre - Rubrica

Rúbrica para Evaluar Resultados Finales: Introducción a la Gerencia Comercial Internacional

Criterio	Excelente (4 puntos)	Bueno (3 puntos)	Aceptable (2 puntos)	Insuficiente (1 punto)
Comprensión de conceptos básicos de gerencia comercial internacional	Demuestra comprensión profunda y clara de los conceptos introductorios, utilizando terminología precisa y ejemplos pertinentes.	Entiende bien los conceptos principales, con mínimas imprecisiones en terminología o ejemplos.	Muestra comprensión parcial, con algunos errores conceptuales o ejemplos poco claros.	No logra demostrar comprensión significativa de los conceptos básicos.
Aplicación de conceptos a situaciones prácticas presentadas en el caso	Aplica de manera acertada y crítica los conceptos al análisis del caso, integrando múltiples perspectivas internacionales.	Aplica correctamente los conceptos en el caso con algunos análisis, pero con menor profundidad.	Aplica conceptos de forma limitada o con errores en el contexto del caso.	No aplica los conceptos a la situación práctica o lo hace de forma incorrecta.

Criterio	Excelente (4 puntos)	Bueno (3 puntos)	Aceptable (2 puntos)	Insuficiente (1 punto)
Análisis crítico y capacidad para identificar retos y oportunidades en gerencia comercial internacional	Identifica claramente los retos y oportunidades, proporcionando análisis crítico y sugerencias fundamentadas.	Reconoce retos y oportunidades principales con análisis adecuado, aunque limitado en profundidad.	Identifica algunos retos u oportunidades, pero con análisis superficial o incompleto.	No logra identificar retos ni oportunidades relevantes en el contexto del caso.
Comunicación y argumentación en la presentación de resultados	Presenta ideas y argumentos de forma clara, coherente y estructurada, con adecuada terminología técnica.	Comunica ideas correctamente, con estructura lógica aunque con pequeños errores técnicos o de claridad.	Presenta ideas con cierta desorganización o argumentos poco claros.	Presentación confusa, con falta de coherencia y argumentos insuficientes.
Trabajo colaborativo y participación en discusión grupal (si aplica)	Contribuye activamente y fomenta la participación del grupo, demostrando respeto y liderazgo.	Participa de manera constante y constructiva en la dinámica grupal.	Participa de forma ocasional, con aportes limitados.	No participa o dificulta el trabajo grupal.

Recomendaciones - TIC_ia

Inicio

- **Herramienta:** Google Forms (Nivel SAMR: Sustitución)

Implementación: Utilizar Google Forms para crear una encuesta rápida donde los estudiantes respondan las preguntas detonadoras sobre la gestión comercial internacional antes de la sesión. Esto reemplaza la discusión inicial en plenaria tradicional, permitiendo recopilar y visualizar las ideas de todos fácilmente.

Contribución a objetivos: Facilita la activación de conocimientos previos y promueve la reflexión individual, asegurando que todos los estudiantes participen y se preparen para el debate posterior.

- **Herramienta:** Padlet (Nivel SAMR: Aumento)

Implementación: Al inicio de la clase, el docente comparte un enlace a un muro colaborativo en Padlet donde los estudiantes escriben sus expectativas y primeras ideas sobre la gerencia comercial internacional. El docente puede añadir datos curiosos y enlaces relevantes en tiempo real.

Contribución a objetivos: Mejora la interacción y motivación, permitiendo que los estudiantes vean aportes de sus compañeros y fomentando una conexión dinámica entre teoría y práctica desde el inicio.

Desarrollo

- **Herramienta:** Presentación interactiva con Genially o Canva (Nivel SAMR: Aumento)

Implementación: El docente crea una presentación visual e interactiva con elementos multimedia (videos breves, gráficos animados, enlaces a noticias recientes) para explicar conceptos base. Los estudiantes pueden navegar por la presentación a su ritmo en dispositivos propios o en aula.

Contribución a objetivos: Enriquece la comprensión de conceptos complejos y mantiene el interés, facilitando la conexión con casos reales y la aplicación práctica.

- **Herramienta:** Plataforma de colaboración en línea (Microsoft Teams, Google Workspace) para análisis de casos en grupos (Nivel SAMR: Modificación)

Implementación: Dividir a los estudiantes en grupos que trabajan simultáneamente en documentos compartidos para analizar casos reales. Pueden usar chats y videollamadas para discutir y elaborar un informe conjunto que luego presentan al grupo.

Contribución a objetivos: Rediseña la actividad grupal tradicional al permitir colaboración en tiempo real, integración de recursos digitales y desarrollo de habilidades gerenciales colaborativas esenciales para la gerencia comercial internacional.

- **Herramienta:** Chatbots de IA (como ChatGPT) para consulta y apoyo (Nivel SAMR: Redefinición)

Implementación: Los estudiantes pueden interactuar con un chatbot durante el análisis de casos para aclarar dudas, obtener definiciones, ejemplos adicionales o simulaciones rápidas sobre temas de gerencia comercial internacional.

Contribución a objetivos: Permite una tutoría personalizada y acceso inmediato a información relevante, potenciando el aprendizaje autónomo y la profundización en conceptos complejos, enriqueciendo la experiencia de aprendizaje.

Cierre

- **Herramienta:** Kahoot! o Quizizz para evaluación formativa (Nivel SAMR: Aumento)

Implementación: Al final de la sesión, realizar un quiz interactivo en tiempo real con preguntas sobre los conceptos y casos analizados. Los estudiantes responden desde sus dispositivos y reciben retroalimentación inmediata.

Contribución a objetivos: Refuerza el aprendizaje, permite al docente evaluar la comprensión en tiempo real y motiva a los estudiantes mediante un formato lúdico.

- **Herramienta:** Video de resumen creado por estudiantes con herramientas como Loom o Flipgrid (Nivel SAMR: Redefinición)

Implementación: En grupos pequeños, los estudiantes generan breves videos donde sintetizan lo aprendido y reflexionan sobre la importancia de la gerencia comercial internacional. Los videos se comparten en una plataforma común para revisión y discusión posterior.

Contribución a objetivos: Fomenta la metacognición, la creatividad y habilidades comunicativas digitales, creando evidencias de aprendizaje y promoviendo un aprendizaje activo y colaborativo.