

Explorando las Raíces y Fronteras del Comercio: Del Pasado al Comercio Internacional y Exterior

Economía, Administración & Contaduría | Comercio | Aprendizaje Basado en Problemas

Descripción

Este plan de clase está diseñado para que los estudiantes universitarios comprendan las bases históricas del comercio, además de distinguir claramente entre comercio internacional y comercio exterior, sus características y particularidades. A través de la metodología de Aprendizaje Basado en Problemas (ABP), los estudiantes analizarán casos reales y simulados que les permitirán entender la evolución del comercio y su impacto en las economías actuales. El conocimiento adquirido les será fundamental para interpretar el contexto económico global y las relaciones comerciales entre países, habilidades esenciales para su desarrollo profesional en economía, administración y contaduría.

La relevancia del tema radica en que el comercio, en sus distintas formas, influencia directamente la vida cotidiana y las oportunidades económicas tanto a nivel local como global. Comprender estas diferencias les ayudará a interpretar noticias, políticas comerciales y estrategias empresariales, conectando la teoría con la práctica actual y preparándolos para enfrentar retos profesionales en un mundo cada vez más interconectado.

Objetivos de Aprendizaje

- Analizar las bases históricas del comercio para comprender su evolución y relevancia actual.
- Diferenciar claramente entre comercio internacional y comercio exterior, identificando sus características particulares.
- Argumentar la importancia y el impacto del comercio internacional y exterior en las economías nacionales y globales.
- Aplicar el conocimiento adquirido para resolver situaciones problemáticas reales relacionadas con el comercio.

Recursos Necesarios

- Pizarra o rotafolio con marcadores.
- Proyector y computadora con acceso a internet para mostrar videos y presentaciones.
- Material impreso con textos breves sobre la historia del comercio y conceptos de comercio internacional y exterior (1 por estudiante).
- Casos prácticos impresos para trabajo en grupos (1 por grupo).
- Hojas para organizadores gráficos y mapas conceptuales.
- Acceso a plataformas colaborativas digitales (Google Drive, Padlet o similar) para consolidar resultados en línea.

- Videos cortos (5-7 minutos) sobre la historia del comercio y ejemplos actuales de comercio internacional y exterior.

Requisitos Previos

- Conocimientos básicos de economía y comercio general.
- Habilidades de lectura crítica y análisis de textos académicos.
- Experiencia previa en trabajo colaborativo y discusión en grupo.
- Familiaridad básica con el uso de herramientas digitales para compartir información.

Actividades

Sesión 1: Desenterrando las Raíces del Comercio

Fase de Inicio

Tiempo estimado:

15 minutos

Propósito de la sesión:

Conectar a los estudiantes con el tema histórico del comercio y presentar los objetivos del día para establecer una base común.

Activación de conocimientos previos:

Docente: "Para comenzar, reflexionemos juntos. ¿Pueden mencionar algún producto o servicio que haya sido utilizado o comercializado en tiempos antiguos? ¿Qué creen que motivaba a la gente a intercambiar bienes?"

Estudiantes: Responden en plenaria, compartiendo ideas y experiencias.

Motivación y enganche:

Docente: Presenta un dato curioso: "¿Sabían que hace más de 5,000 años ya existía el comercio entre civilizaciones antiguas como Mesopotamia y Egipto? Este intercambio fue el comienzo de una red comercial que hoy conecta al mundo entero."

Contextualización:

Docente: "Entender estas raíces nos ayuda a comprender mejor cómo funciona el comercio hoy en día y por qué es fundamental para nuestras economías y vidas cotidianas. Hoy iniciaremos este viaje explorando la historia del comercio y sus conceptos clave."

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado:

90 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Divide la clase en grupos de 4 estudiantes y entrega una breve lectura sobre la historia del comercio y los conceptos iniciales de comercio internacional y exterior. Explica que trabajarán con un caso práctico basado en un problema real para aplicar estos conocimientos.

Actividad 1: Análisis histórico colaborativo

- **Objetivo:** Analizar las bases históricas del comercio.
- **Instrucciones:**
 - Leer en equipo el texto entregado sobre los orígenes y evolución del comercio.
 - Identificar y anotar en un organizador gráfico los hitos más importantes y sus impactos.
 - Preparar una breve explicación para compartir con el grupo grande.
- **Organización:** Grupos de 4 estudiantes.
- **Producto:** Organizador gráfico con los hitos del comercio.
- **Tiempo:** 35 minutos.
- **Rol docente:** Circular entre grupos, guiando con preguntas como: "¿Por qué creen que este hito fue importante para el comercio?", "¿Cómo influyó en las relaciones entre regiones?"

Actividad 2: Debate sobre comercio internacional vs. comercio exterior

- **Objetivo:** Diferenciar comercio internacional y comercio exterior y sus características.
- **Instrucciones:**
 - Presentar dos breves definiciones precisas de comercio internacional y comercio exterior junto con ejemplos prácticos.
 - Dividir la clase en dos grupos, uno defiende la importancia y características del comercio internacional, el otro del comercio exterior.
 - Cada grupo prepara argumentos y ejemplos para un debate estructurado.
 - Realizar el debate moderado por el docente.
- **Organización:** Dos grupos grandes.
- **Producto:** Argumentos escritos y presentación oral en debate.
- **Tiempo:** 40 minutos.
- **Rol docente:** Facilita el debate, hace preguntas para profundizar, asegura respeto y participación equitativa.

Actividad 3: Contextualización práctica

- **Objetivo:** Aplicar conceptos para identificar diferencias en casos reales.

- **Instrucciones:**

- Entregar a cada grupo un caso práctico donde deben determinar si corresponde a comercio internacional o exterior y justificar su respuesta.
- Discusión grupal y presentación de conclusiones.

- **Organización:** Grupos de 4 estudiantes.

- **Producto:** Informe breve escrito con la clasificación y justificación.

- **Tiempo:** 15 minutos.

- **Rol docente:** Atiende dudas y orienta con preguntas para profundizar la reflexión.

Diferenciación:

Estudiantes avanzados: Invitar a preparar un breve resumen adicional que relacione el comercio con la globalización actual y las políticas económicas.

Estudiantes con dificultades: Proveer esquemas y ayudas visuales adicionales, y apoyo directo durante las actividades grupales.

Transición:

Docente: "Ahora que entendemos las bases históricas y las diferencias clave entre comercio internacional y exterior, en la próxima sesión aplicaremos estos conocimientos para resolver un problema comercial real y reflexionar sobre su impacto."

Fase de Cierre

Tiempo estimado:

15 minutos

Síntesis:

Docente: Solicita a los estudiantes que en equipo elaboren un mapa mental colectivo en la pizarra o rotafolio con los conceptos clave aprendidos y sus relaciones.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Cuáles fueron los hitos históricos más importantes del comercio y por qué?
- ¿En qué se diferencia el comercio internacional del comercio exterior? Menciona al menos dos características de cada uno.
- ¿Cómo crees que lo aprendido puede ayudarte a entender mejor la economía actual?

Retroalimentación:

Docente: Proporciona comentarios sobre las participaciones y mapas mentales, destacando aciertos y aclarando dudas.

Transferencia:

Docente: "En la siguiente sesión, profundizaremos en la aplicación práctica de estos conceptos para analizar las ventajas y desafíos del comercio internacional y exterior en escenarios actuales."

Tarea o reto:

Docente: Pide a los estudiantes investigar un caso reciente de comercio internacional o exterior en su país y preparar una breve presentación para la próxima sesión, enfocándose en las características y relevancia del caso.

Sesión 2: Aplicando y Profundizando en Comercio Internacional y Exterior**Fase de Inicio****Tiempo estimado:**

10 minutos

Propósito de la sesión:

Revisar y conectar lo aprendido en la sesión anterior para preparar la aplicación práctica y la resolución de problemas.

Activación de conocimientos previos:

Docente: Realiza una breve encuesta oral: "¿Quién recuerda qué diferencias existen entre comercio internacional y comercio exterior? ¿Qué ejemplos trajeron para la tarea?"

Estudiantes: Responden y comparten ejemplos brevemente.

Motivación y enganche:

Docente: Presenta un video corto (5 minutos) con noticias actuales sobre un conflicto o acuerdo comercial internacional para conectar con la realidad.

Contextualización:

Docente: "Este tipo de situaciones son el reflejo de cómo las decisiones comerciales afectan a países y empresas. Hoy resolveremos un problema real para entender mejor estos procesos."

Fase de Desarrollo**Tiempo estimado:**

95 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Presenta un problema real o simulado relacionado con un país que debe decidir entre potenciar su comercio exterior o internacional para mejorar su economía.

Actividad 1: Resolución de problema en grupos

- **Objetivo:** Aplicar conocimientos para analizar y proponer soluciones a un problema comercial.
- **Instrucciones:**
 - En grupos de 4, analizar el problema entregado.
 - Identificar si el problema está relacionado con comercio internacional o exterior.
 - Proponer estrategias o soluciones basadas en las características estudiadas.
 - Preparar una presentación breve con sus conclusiones.
- **Organización:** Grupos de 4 estudiantes.
- **Producto:** Presentación oral y reporte escrito.
- **Tiempo:** 60 minutos.
- **Rol docente:** Facilita el análisis con preguntas como: "¿Qué aspectos del comercio internacional o exterior son más relevantes aquí?", "¿Qué ventajas o desventajas ven para el país en cada opción?"

Actividad 2: Discusión y retroalimentación grupal

- **Objetivo:** Argumentar y evaluar diferentes propuestas basadas en el conocimiento adquirido.
- **Instrucciones:**
 - Cada grupo presenta sus conclusiones.
 - Se realiza una discusión abierta con preguntas y comentarios del resto de la clase y del docente.
- **Organización:** Plenaria.
- **Producto:** Registro de conclusiones y retroalimentación oral.
- **Tiempo:** 30 minutos.
- **Rol docente:** Modera, refuerza conceptos clave y clarifica dudas.

Diferenciación:

Estudiantes avanzados: Invitar a preparar un análisis adicional sobre el impacto de acuerdos comerciales internacionales en el problema planteado.

Estudiantes con dificultades: Proporcionar guías paso a paso y apoyo durante el análisis en grupo, facilitando la comprensión de términos clave.

Transición:

Docente: "Terminamos esta parte con una mejor comprensión práctica. Ahora consolidaremos lo aprendido con una actividad de reflexión y síntesis."

Fase de Cierre

Tiempo estimado:

15 minutos

Síntesis:

Docente: Solicita a cada estudiante escribir en una tarjeta tres ideas clave que aprendieron sobre comercio histórico, internacional y exterior.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Cómo cambió tu comprensión del comercio al analizar el problema real?
- ¿Qué diferencias clave puedes identificar entre comercio internacional y exterior en la práctica?
- ¿Qué habilidades o conocimientos desarrollaste que serán útiles en tu formación profesional?

Retroalimentación:

Docente: Lee algunas tarjetas en voz alta, comenta y refuerza aprendizajes, además responde dudas finales.

Transferencia:

Docente: "Los conceptos y habilidades que desarrollamos les serán útiles para analizar temas comerciales en cualquier ámbito profesional o académico que enfrenten."

Tarea o reto:

Docente: Invita a seguir investigando casos actuales de comercio internacional o exterior y cómo afectan a sus comunidades o países para futuras discusiones y proyectos.

Evaluación

Tipo de evaluación:

- **Diagnóstica:** En la fase de inicio de la sesión 1, a través de la activación de conocimientos previos y participación inicial.
- **Formativa:** Durante las actividades de desarrollo en ambas sesiones, mediante observación directa, participación en debates, análisis de casos y presentaciones grupales.
- **Sumativa:** Al cierre de la sesión 2, a través de la síntesis individual y reflexiones escritas que demuestran la comprensión integral de los temas.

Criterios de evaluación:

- Capacidad de identificar y explicar los hitos históricos relevantes del comercio. (Objetivo 1)
- Claridad y precisión en diferenciar comercio internacional y comercio exterior. (Objetivo 2)
- Argumentación fundamentada sobre la importancia e impacto del comercio en casos prácticos. (Objetivo 3)
- Aplicación efectiva del conocimiento en la resolución de problemas reales o simulados. (Objetivo 4)

Instrumentos sugeridos:

- Lista de cotejo para participación y calidad de intervenciones en debates y discusiones.
- Rúbrica para evaluar organizadores gráficos, informes de casos y presentaciones orales.
- Autoevaluación y coevaluación para fomentar reflexión metacognitiva.
- Observación directa por parte del docente durante las actividades grupales.

Evidencias de aprendizaje:

- Organizadores gráficos sobre la historia del comercio.
- Argumentos y resultados del debate sobre comercio internacional y exterior.
- Informes y presentaciones de análisis de casos prácticos.
- Reflexiones individuales escritas en la fase de cierre.