



**UNIVERSIDAD  
DE CIENFUEGOS**  
CARLOS RAFAEL RODRÍGUEZ

**FORMACIÓN DE LA COMPETENCIA NEGOCIACIÓN EN LOS ESTUDIANTES  
DE LA CARRERA LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR**

**Tesis presentada en opción al grado científico de Doctor en Ciencias  
Pedagógicas**

**Walter Fernando Luna Álvarez**

**Cienfuegos**

**2019**



**UNIVERSIDAD  
DE CIENFUEGOS**  
CARLOS RAFAEL RODRÍGUEZ

**FORMACIÓN DE LA COMPETENCIA NEGOCIACIÓN EN LOS ESTUDIANTES  
DE LA CARRERA LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR**

**Tesis presentada en opción al grado científico de Doctor en Ciencias  
Pedagógicas**

**Autor: Ing. Walter Fernando Luna Álvarez**

**Tutor: Prof. Tít. Raúl Alpizar Fernández, Dr. C**

**Cienfuegos**

**2019**

## DEDICATORIA

Le dedico esta tesis a mis padres,

A mis hijas,

A mi esposa,

A mi hermano Diego Ramón Luna Álvarez

## **SÍNTESIS**

La educación superior tiene la responsabilidad social de satisfacer las necesidades técnicas, prácticas, económicas y sociales de un país. La formación en Comercio Exterior es considerada como una necesidad, en el camino por alcanzar, en los graduados, altos niveles de calidad en el desempeño laboral de los mismos teniendo en cuenta el contexto mundial. En función de eso, la tesis que se presenta tiene como objetivo proponer un Sistema de Tareas Docentes para la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior. La investigación se desarrolló utilizando métodos teóricos y empíricos. Estos permitieron plantear como contribución a la teoría la concepción de la formación de la competencia profesional de negociación como competencia y como contribución a la práctica un Sistema de Tareas Docentes que propicia la formación de dicha competencia en los estudiantes de esta carrera. Las tareas docentes condicionadas por las acciones y operaciones, se estructuran en contenidos relacionados con situaciones prácticas. La propuesta fue valorada por expertos e implementada en la asignatura Técnicas de Negociación en el octavo semestre de la Universidad Metropolitana de Guayaquil, Ecuador.

-Palabras clave: Comercio exterior, Técnicas de Negociación, Universidad Metropolitana, formación de la competencia profesional .

# ÍNDICE

INTRODUCCION.....	1
CAPÍTULO I. ANÁLISIS DE LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS PROFESIONALES DE LA CARRERA LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR.....	11
1.1 La formación de competencias profesionales. Conceptos y características.....	11
1.1.1 Competencias profesionales de la carrera Licenciatura en Comercio Exterior .	19
1.2 La Competencia negociación. Conceptos y características generales.....	26
1.3 Formación de la competencia negociación en la carrera Licenciatura en Comercio Exterior.....	31
1.4 Sistema de Tareas Docentes como resultado científico .....	38
CAPÍTULO 2. PROPUESTA DEL SISTEMA DE TAREAS DOCENTES EN LA ASIGNATURA TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN DE LA CARRERA LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR.....	47
2.1 Diagnóstico de la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la carrera Licenciatura en Comercio Exterior .....	47
2.1.1 Análisis de documentos .....	48
2.1.2 Entrevista.....	51
2.1.3 Encuesta a los estudiantes: .....	53
2.1.4 Triangulación .....	54
2.2 Fundamentos del Sistema de Tareas Docentes en la asignatura Técnicas de Negociación de la carrera Licenciatura en Comercio Exterior. ....	56
2.3 Propuestas del Sistema de Tareas Docentes en la asignatura Técnicas de Negociación de la carrera Licenciatura en Comercio Exterior. ....	65
CAPÍTULO 3. IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE TAREAS DOCENTES EN LA ASIGNATURA TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN LA CARRERA LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR.....	85
3.1 Valoración por expertos del Sistema de Tareas Docentes .....	85
3.2 Implementación del Sistema de Tareas Docentes en la Carrera Licenciatura en Comercio Exterior .....	94
3.2.1 Análisis de la satisfacción de los estudiantes con respecto a la implementación del sistema de tareas para la formación de la competencia negociación en la Carrera de Comercio Exterior. ....	100
3.2.2 Observación a las actividades de orientación, ejecución y evaluación del Sistema de Tareas Docentes.....	103
3.3 Tendencias encontradas en la implementación del Sistema de Tareas Docentes en la carrera Licenciatura en Comercio Exterior.....	105
CONCLUSIONES .....	109

RECOMENDACIONES.....	111
BIBLIOGRAFÍA.....	<del>111</del> 116
ANEXOS	

## **INTRODUCCION**

La UNESCO, en la Conferencia Mundial de la Educación Superior desarrollada en París (1998) y ratificada en el 2009, plantea en su declaración final que la Misión de la Educación Superior es formar diplomados altamente cualificados y ciudadanos responsables, capaces de atender a las necesidades de todos los aspectos de la actividad humana, ofreciéndoles competencias que estén a la altura de los tiempos modernos.

La idea de la misión de la universidad actual es muy compleja, sin embargo, está dentro del núcleo central de su misión, preservar, desarrollar y promover, a través de sus procesos sustantivos y en estrecho vínculo con la sociedad, la cultura de la humanidad. Teniendo en cuenta el concepto amplio de cultura, la Universidad es una institución social que tiene de manera más integral las condiciones para formar estas competencias (González y González, 2008).

El tema de las competencias es reciente y todavía no totalmente extendido en el plano pedagógico, en este sentido, no es fácil acotar el concepto, a pesar de que existen continuos esfuerzos dedicados a esta tarea desde múltiples aristas, ha sido tratado desde lo psicológico, lo pedagógico, lo laboral, lo social etc. Las competencias presentan varias definiciones, entre las que sobresale aquella que las describe como la "capacidad efectiva para llevar a cabo exitosamente una actividad laboral plenamente identificada". (Tejada, 1998).

Por otra parte, otros investigadores del tema entienden las competencias como el conjunto de saberes (saber, saber hacer, saber estar y saber ser –conocimientos, procedimientos y actitudes) combinados, coordinados e integrados en el ejercicio profesional. El dominio de estos saberes le hace actuar a un individuo con eficacia en una situación profesional (González, 2002).

Investigadores del tema abordan la formación de competencias profesionales en el pregrado como Arana (2010); Lenoir y Morales-Gómez (2011); Sánchez (2011); Manzanares y Sánchez (2012); Pavié (2012); Mellado (2013), que lo valoran desde una perspectiva educativa; exponen la necesidad de un modelo de formación de competencias que integre sus contenidos y sus cualidades; refieren la necesidad de modificaciones en el currículo; coincidiendo en resaltar su importancia en el afán del aprendizaje de calidad y destacan lo retador que resulta para los proyectos curriculares universitarios.

Otros autores (Herrero, 2013; Asún, Zúñiga y Ayala 2013; Cano, 2014; Esperón, 2014; Arnao, 2015; Durán, 2015; López, 2015), consideran que la formación de competencias profesionales supone un cambio, al contribuir a completar el vacío existente en cuanto al proceso de desarrollo y/o adquisición de la competencia, lo que exige que la formación de los estudiantes se dé según el modelo pedagógico por competencias, con modificaciones en el currículo; no obstante, los autores destacan lo complejo que resulta para los proyectos curriculares universitarios y su vinculación con los contextos laborales.

Interesante resulta el estudio comparativo de la formación de competencias en la educación superior, sus alcances y limitaciones, desde referentes de diversos autores (Leyva y Ganga, 2015; Blanco, Miguel, Vázquez y Arias, (2016); Espinoza, Rivera y Tinoco, 2016; Jiménez, 2016; Matia, 2016; Vizuete, Indacohea y Hormaza, 2016; Acebedo, 2017; Gutiérrez, 2017; Franco, 2018), para los cuales la formación de competencias mediante “coaching”, marca una pauta de cómo concebir y llevar a vías de hecho la formación de competencias profesionales. Este es un campo novedoso que requiere continuar investigándose.

En Ecuador, específicamente en la carrera Licenciatura en Comercio Exterior, el profesional debe adquirir nuevas competencias, que constituyan un aporte a nivel estratégico y táctico desde las áreas comerciales y tecnológicas de organizaciones. Ello muestra el reto que significa la formación de competencias en la universidad ecuatoriana ante las transformaciones que se desarrollan en la educación superior (Albert-Gómez, 2009). En este sentido el autor considera, además, que no en todos los casos se cuenta con un modelo pedagógico para formar competencias ni los contenidos de la misma.

Con relación a la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior, existen diversas investigaciones dedicadas a definir y modelar la formación de sus competencias, específicamente la competencia negociación, (Ortiz, 2010). El autor coincide que la competencia negociación, es punto de partida del que se desprenden otras competencias que también tributan a la formación del profesional. En este contexto, se muestra como una competencia profesional esencial en la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior, que asegura y garantiza la eficiencia y eficacia en las futuras negociaciones que marcarán la política y el comercio exterior de un país.

Distintos autores, además, abordan la competencia negociación, algunos la relacionan con el concepto de competencia transversal (Delgado, Oliver y Rovira, 2012) y se refieren a las competencias profesionales que son necesarias, para cualquier profesión. Además, la enfocan en asignaturas de un modo amplio, pero no dejan claro las vías para mejorar las relaciones con los contextos ni las características psicológicas que se deben poseer para negociar.

Se destaca Luna (2016) y Albert-Gómez (2017), que valoran la necesidad del rediseño curricular de la formación del Licenciado en Comercio Exterior,

particularmente en la universidad ecuatoriana. No obstante, el cómo formar esa competencia en el proceso de enseñanza-aprendizaje de la carrera no se esboza con la singularidad necesaria ni los contenidos específicos a impartir.

De este modo, la formación del profesional de Comercio Exterior deberá estar orientada hacia el desempeño eficiente en empresas exportadoras e importadoras, organismos internacionales, cámaras empresariales, empresas de logística, consultoras, puertos, aeropuertos, industria bancaria, compañías de seguros, entre otros espacios de gestión, donde el desarrollo de la competencia negociación es vital.

Como resultado del análisis de los autores consultados, se advierte que no se abordan elementos importantes en la formación de la competencia negociación, como las condiciones de esta, el contexto en que se lleva a cabo y las características psicológicas de los involucrados. O sea, que los contenidos y las condiciones de la negociación y el perfil del negociador no se consideran en la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la Carrera de Licenciatura en Comercio Exterior.

A partir de estas ideas encontradas en la literatura, estudios empíricos realizados con los estudiantes y profesores de la carrera y las vivencias del autor como docente, sobre la formación de competencias profesionales, se precisan las siguientes insuficiencias:

- Existen dificultades en la formación de la competencia negociación en condiciones reales, lo que limita el desempeño del profesional. Se realizan más a nivel del conocimiento que a nivel de la práctica.

- Existen pocas posibilidades para ejecutar los conocimientos adquiridos en la práctica profesional para negociar, pues estas se realizan solo en condiciones internas de dominio de documentos y regulación.
- No se enfatiza de forma coherente, en la formación de la competencia negociación, los componentes que la estructuran: conocimientos, habilidades, valores, características personalógicas y las condiciones del contexto, lo que la limita.
- Poca satisfacción en el mercado laboral con el desempeño en las negociaciones de los Licenciados de Comercio Exterior en el contexto ecuatoriano.

Todos estos elementos conducen al Planteamiento del problema científico:

¿Cómo contribuir a la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior?

Objeto de estudio

El proceso de formación de competencias profesionales en la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior

Campo de acción

La formación de la competencia negociación

Objetivo General

Proponer un Sistema de Tareas Docentes en la asignatura Técnicas de Negociación para la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior.

Idea a defender

Un Sistema de Tareas Docentes que incluya el contenido, las características personalógicas y las condiciones del proceso de negociación, contribuye a la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la asignatura Técnicas de Negociación de la carrera Licenciatura en Comercio Exterior.

#### Tareas de la investigación

1. Determinación de los fundamentos teóricos y metodológicos de la formación de competencias profesionales, específicamente de la competencia negociación, en los estudiantes de la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior.
2. Diagnóstico de la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la asignatura Técnicas de Negociación de la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior.
3. Determinación de los componentes del Sistema de Tareas Docentes para la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la asignatura Técnicas de Negociación de la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior.
4. Valoración teórica por los expertos del Sistema de Tareas Docentes para la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la asignatura Técnicas de Negociación de la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior.
5. Validación del Sistema de Tareas Docentes para la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la asignatura Técnicas de Negociación de la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior.

#### Métodos a emplear

##### Métodos teóricos

Analítico-sintético: A raíz del análisis de la bibliografía especializada que sobre las competencias profesionales y particularmente a la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la carrera Licenciatura en Comercio Exterior.

Histórico-lógico: Permite asentar las bases para la comprensión de la investigación, de la evolución de la necesidad de formación de competencias profesionales y fundamentalmente la competencia negociación, con vista a conformar su proceso de formación en los estudiantes de la carrera.

Inductivo-deductivo: Permite llegar a conclusiones en relación con las concepciones existentes en la bibliografía sobre la formación de la competencia negociación.

Modelación: Se elaborará el Sistema de Tareas Docentes, considerando los elementos esenciales que debe tener las competencias profesionales, con énfasis en la competencia negociación, en la carrera Licenciatura en Comercio Exterior.

#### Métodos empíricos

Análisis documental: Para realizar el análisis documental, se parte de un estudio de los documentos normativos de Ecuador y de la malla curricular de la carrera Licenciatura en Comercio Exterior, que permite caracterizar las principales necesidades y potencialidades para la formación de la competencia negociación.

Entrevistas a los docentes y autoridades académicas: A través de este método se valoran las principales potencialidades e insuficiencias asociadas a la formación en competencias profesionales, de manera general y en particular en la competencia negociación en la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior.

Encuesta a estudiantes: La aplicación de este método permite la recopilación de un compendio de informaciones elementales que posibilita indagar sobre las

necesidades de formación de la competencia negociación y valorar su papel en la formación de este profesional.

La encuesta de satisfacción: permitió hacer una valoración de la opinión de los estudiantes, en relación con la implementación del Sistema de Tareas Docentes en la asignatura Técnicas de Negociación.

La observación: se realizó en cada una de las etapas de implementación y mediante ella se distinguieron aspectos relevantes de la implementación del Sistema de Tareas Docentes.

Método de Criterios de expertos: Para la valoración del Sistema de Tareas Docentes.

Triangulación de resultados: Para la correlación y comparación de los resultados del análisis de documentos, encuesta aplicada a los estudiantes, entrevistas a profesores y autoridades, lo que permitió la creación del Sistema de Tareas Docentes. Además, se utilizó para develar las tendencias que generaron la implementación del Sistema de Tareas Docentes.

De la estadística

Se utiliza la estadística descriptiva para tabular la información. Con el objetivo de organizar los datos y calcular índices estadísticos. Este estudio emplea el programa estadístico SPSS, versión 20.

La investigación asume métodos de carácter cualitativo y cuantitativo, justificado en el carácter descriptivo e interpretativo de los resultados obtenidos. Para garantizar el rigor científico y metodológico del proceso investigativo se aplicaron métodos del nivel teórico y empírico, así como técnicas de recogida y análisis de la información.

Contribución a la teoría

La concepción de la formación de la competencia negociación a partir de la inclusión del contenido, las características personalológicas y las condiciones en que se da el proceso de negociación, para la actuación del profesional de la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior.

#### Aporte Práctico

El Sistema de Tareas Docentes, conformado por un conjunto de acciones y operaciones estructuradas sobre la base de los contenidos, características personalológicas y las condiciones del proceso de negociación.

#### Novedad científica

La novedad radica en la transformación de la formación del profesional de la Carrera Licenciatura en Comercio Exterior para la sociedad ecuatoriana a partir de la aplicación del Sistema de Tareas Docentes y su contextualización a diversos escenarios internacionales y las condiciones en que se desarrolla la negociación.

La tesis cuenta con tres capítulos. En el primero se tratan los fundamentos sobre las competencias profesionales en la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior. Se abordan los componentes y características de la competencia negociación.

En el segundo capítulo se presenta la caracterización de la formación del profesional en la carrera, así como los fundamentos del Sistema de Tareas Docentes para la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior, en la asignatura de Técnicas de Negociación. Se presentan seis tareas docentes para incorporar en esta asignatura.

En el tercer capítulo, se expresan los resultados de la implementación del Sistema de Tareas Docentes en la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior de la

Universidad Metropolitana de Guayaquil, Ecuador. Se utilizó el criterio de expertos para la valoración teórica de la propuesta.

Al concluir los tres capítulos se presentan conclusiones, recomendaciones, así como la bibliografía consultada. Se adjuntan los anexos que contribuyeron a la aclaración de la investigación realizada.

**CAPÍTULO I. ANÁLISIS DE LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS  
PROFESIONALES DE LA CARRERA LICENCIATURA EN COMERCIO  
EXTERIOR**

## **CAPÍTULO I. ANÁLISIS DE LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS PROFESIONALES DE LA CARRERA LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR**

En el capítulo se tratan los fundamentos sobre las competencias profesionales, con énfasis en la competencia negociación. Se abordan los componentes y características de su formación y se explican elementos de la misma. Se valora la competencia negociación, en el modo de actuación del Licenciado en Comercio Exterior.

### **1.1 La formación de competencias profesionales. Conceptos y características**

La categoría pedagógica formación ha sido objeto de estudio por diversos autores (Labarrere, 1998; Álvarez, 1999; García, 2002); Alpizar, 2004; Punceles, 2012 y Noguera, 2017), quienes enfatizan en el carácter procesal, consciente, contextual e histórico concreto de las acciones a desarrollar con los sujetos que intervienen.

Además, Chávez, González y Lorenzo (2005) coinciden en que la formación como sinónimo de educación en su sentido amplio, abarca todo el proceso educativo como medio entre la instrucción y la educación en su sentido estrecho, al direccionarse hacia el nivel que alcance el individuo en la comprensión que tenga de sí mismo y del mundo que le rodea. Estos autores consideran que constituye parte de su preparación como una de las necesidades a satisfacer en cualquier sociedad, que demanda un proceso y un resultado cuya función es la de prepararlo en todos los aspectos de su personalidad.

Autores de otras latitudes, (Honoré, 1980; Rios, 1995; Ferry, 1996; Gorodoking, 2003; Berbaum, 2005; Vaillant y Marcelo, 2006; Márquez, 2009) coinciden en que es un proceso que tiende a desarrollar ciertas capacidades, una función social, un

saber recibido del exterior, luego interiorizados y que se realiza a través de medios que se ofrecen o que uno mismo se procura e interacciones que se establecen.

Según los análisis anteriores, lo determinante no es la posesión de ciertos conocimientos, sino el empleo que se haga de ellos. Este criterio obliga a las instituciones educativas a replantear lo que comúnmente han considerado como formación (Tobar, 2010).

Chávez y Pérez (2015) y Fonseca (2016), valoran que la formación y el desarrollo como funciones de la educación, constituyen una unidad dialéctica, de manera que toda formación, implica un desarrollo que conduce, en última instancia, a una formación de orden superior.

A partir de la revisión anterior el autor considera que en relación con el término formación, se evidencia el predominio de elementos que lo integran, válidas para la comprensión de la esencia de esta categoría, tales como: constituye un proceso, carácter consciente, tiene en cuenta el contexto histórico concreto, logro de los objetivos de la educación, formación y desarrollo constituyen una unidad dialéctica, que agrupa diversas facetas del desarrollo personalidad.

En relación al concepto de competencias, la literatura especializada coincide en la pertinencia del estudio de este término, en un momento que exige un cambio de paradigmas en todas las esferas y una renovación en lo que a la docencia ocupa.

Otros autores como Tejada, defienden que las competencias son globalmente considerada para cualquier tipo de profesional, incluyen las capacidades para transferir destrezas y conocimientos a nuevas situaciones dentro de un área de ocupación laboral; abarca la organización y la planificación del trabajo, la innovación y la capacidad para abordar actividades no rutinarias; contiene las

cualidades de eficacia personal que se necesitan en el puesto de trabajo para relacionarse con los compañeros, los directivos y los clientes (Tejada, 1998).

Las competencias pueden ser definidas, además, como: “operaciones mentales, cognitivas, socioafectivas y psicomotoras que necesitan ser apropiadas para la generación de habilidades específicas para el ejercicio profesional” (Brum y Samarcos, 2001).

Aragón (2002) insiste en que deben ser integradoras de conocimientos, habilidades, actitudes y capacidades a la vez que están orientadas para formar al hombre para la vida y no para un puesto de trabajo.

Otra perspectiva desde la que se puede ver el término competencias es como una “compleja integración de atributos que imprimen énfasis a la capacidad humana para innovar, para enfrentar el cambio y gestionarlo anticipándose y preparándose para él, a partir de un sistema resultado de la combinación, interacción y puesta en práctica de dichos atributos en una situación laboral real” (González, 2002).

En este sentido, el concepto de competencia debe ser visto de una manera dinámica como la capacidad a enfrentar nuevas situaciones de trabajo, a adaptarse, desarrollo de la autonomía (Ravitsky, 2002).

La noción de competencia viene a llenar un espacio importante tanto para todos los elementos implícitos del proceso de enseñanza para el aprendizaje como para la ciencia en general (Benito y Cruz, 2005). Con las competencias se pretende determinar el conjunto de cualidades profesionales y personales que mejoren la preparación del estudiante universitario y permitan su rápida inserción en el mercado laboral (Zabalza, 2007).

Las universidades, por tanto, se deben preparar para ello y la noción de competencia profesional encaja perfectamente con el propósito de dar respuesta

a esta demanda, cada vez más apremiante en nuestros tiempos (Hargreaves, 2005).

De ahí que la presente investigación, se identifica con este concepto, toda vez que entiende la necesidad de establecer que las condiciones actuales y las características del mercado laboral ameritan una formación diferente, basada en nuevas maneras que integren todos los conocimientos y no siga variantes probabilísticas o fórmulas para el éxito, sino que puedan ser evaluadas a partir de resultados tangibles. Es imposible medir la competencia, excepto en el puesto de trabajo. La formación inicial tiene una ambición más amplia que es de preparar el joven a enfrentar el futuro. Por eso, la formación inicial debe dar más conocimientos que lo necesario a corto plazo.

Las asociaciones profesionales y las agencias de acreditación, concuerdan en asignar una importancia fundamental a la formación de competencias (Letelier, López, Carrasco y Pérez, 2005). Asimismo, Vélez y Roa (2005) las define como una combinación dinámica de atributos, en relación a conocimientos, habilidades, actitudes y responsabilidades, que describen los resultados del aprendizaje de un programa educativo o lo que los estudiantes son capaces de demostrar al final del proceso educativo.

Pérez, Martín y otros (2009) declaran una diferencia base que permite clasificar las distintas herramientas si está centrada en los recursos, habilidades y/o capacidades (competencias) o en si centra su mirada en la acción, proceso con resultado y/o desempeño en recursos, habilidades y/o capacidades, centrado en la acción y contexto de desempeño, mirada relacional, concepto centrado en la acción situada”.

Desde la visión de proceso no se busca la competencia dentro de la persona, sino se comprende como un fenómeno emergente y complejo que ocurre de forma variable. La competencia no se define a sí misma a priori. La definición de la competencia es variable dependiendo del escenario de desempeño (prescripción de desempeño) o situación laboral (Le Boterf, 2001).

De igual forma, las competencias en la Educación se construyen paulatinamente a medida que los estudiantes internalizan un conjunto de saberes. Se desarrollan en la actividad, en circunstancias específicas, e involucran diferentes capacidades para el desempeño profesional y por lo tanto suponen la puesta en juego de una escala de valores que las dota de sentido dentro de cada contexto específico (Tobón, Prieto y Fraile, 2010).

Para Lenoir y Morales-Gómez (2011), una competencia persigue la eficacia, se orienta hacia una finalidad dado que sólo existe en su realización (acción - reflexión). Como se mencionó, ésta se efectúa en la acción, en un contexto específico que se concretiza únicamente en un sujeto ubicado en una situación determinada. En consecuencia, una competencia necesita de un saber-actuar que es más que un saber-hacer.

Zabalza (2007) y Rico, Vanegas y Solares (2013), consideran que las competencias, o algunas de ellas, tienen una estructura jerárquica, es decir, deben ser afrontadas en el marco de una secuencia en la que algunas de ellas sirven de base para la obtención de otras. Eso pasa en todos los tipos de competencias, desde las específicas hasta las genéricas.

Según esta perspectiva, para determinar si un individuo es competente o no, debe tomarse en cuenta el escenario y el contexto real en las que el desempeño tiene sentido, en lugar del cumplimiento sistemático de una serie de objetivos de

aprendizaje que en ocasiones no tienen relación con sus demandas reales y concretas (Pavie, 2012; Van der Hofstadt y Gras, 2013; Miguel, 2014 y Bonilla, 2014).

Con relación a lo anterior, en la formación universitaria se dan alrededor de tres conceptos claves: convergencia, empleabilidad y competencia. Estas reformas traen como necesidad mayor la adecuación de la formación universitaria a las exigencias del mundo laboral y las competencias que en él se manifiestan (Arnao, 2015).

Un tipo especial de competencias son las llamadas competencias profesionales, las cuales son consideradas como capacidades asociadas a la realización eficaz de tareas determinadas, de tipo profesional. González (2002), considera que es un proceso educativo potenciador que transcurre a lo largo de la vida y posibilita un desempeño profesional competente, autónomo y comprometido.

El autor de la presente investigación considera que el concepto de competencias se impone en lo que se refiere a la formación y desarrollo de capital humano, para definir y evaluar las capacidades del trabajador según su desempeño en situaciones de trabajo. Esto es aplicable al proceso de enseñanza aprendizaje.

Es importante tener en cuenta estos elementos ya que la formación de competencias profesionales, no se reduce exclusivamente a los conocimientos de las materias dictadas en una clase, sino que depende de la capacidad del uso de conocimiento en la acción y de una serie de valores comportamentales, lo lleva a los centros educativos a adaptar el aprendizaje de sus estudiantes a los comportamientos profesionales que más tarde se les exigirán (Pavié, 2012).

En este sentido la sociedad contemporánea exige la presencia de personas competentes para el ejercicio de sus funciones, personas para acometer de

manera innovadora las funciones y tareas para las que han sido preparados desde el punto de vista teórico (Morillo, 2014). Por ende, las competencias profesionales que se forman en la Educación Superior juegan un papel relevante (García y Mirón, 2014). En este proceso de formar las competencias profesionales, se identifican entonces, tres factores claves en el aprendizaje: las actitudes, las aptitudes y los contenidos (Rosa, 2014).

La formación de competencias profesionales (Durán, 2015) mezcla de forma equilibrada los ingredientes más característicos del conocimiento tratando de descubrir algunos o muchos de los saberes ocultos (destrezas, aptitudes y actitudes) de gran repercusión en el producto resultante.

Jiménez (2016) considera que para la formación de competencias profesionales se debe valorar en qué medida se centran en la motivación en los estudiantes hacia el diagnóstico y la valoración de proyectos de intervención, como participación y exploración de experiencias para la búsqueda de soluciones y presentación de propuestas. Esta lleva entonces, a un posicionamiento de aprender a hacer mediante el uso de estrategias didácticas acordes a la formación del estudiante y su desempeño laboral futuro.

La formación de competencias profesionales para que se ajusten a lo que se aspira en la educación superior, deben abordarse como un tejido multidimensional, solo así se producirá el verdadero cambio educativo, es así como surge el concepto de competencias profesionales (Espinosa, Rivera y Tinoco, 2016).

Franco (2018) declara que la formación de competencias profesionales es el resultado de un proceso de integración de saberes, que toma en cuenta el

contexto laboral en que se desarrollará el futuro graduado y está asociado con criterios de ejecución o desempeño profesional e implica responsabilidad.

Sin dudas, los puntos de convergencia de estos conceptos se encuentran en la necesidad de movilizar saberes, en función del rendimiento profesional óptimo, con resultados que se reviertan en beneficios sociales.

A criterio del autor, se asume el concepto de Franco 2018 porque establece una suerte de equilibrio entre teoría y práctica, aplicado a situaciones, para las que la academia muchas veces no prepara a los estudiantes, por lo que en el momento de su inserción al mundo laboral se encuentran con la ruptura existente entre el conocimiento teórico y lo que debe aplicar, para conseguir el fin de resolver la problemática que se le presenta.

En este sentido se considera que el término competencia profesional representa en sentido general, la forma en que una persona moviliza y utiliza todos sus recursos para resolver una tarea en un contexto determinado, asociado al ámbito profesional y puede entenderse, además, como el conjunto de conocimientos, habilidades, valores y características personalógicas y condiciones del contexto.

Por lo tanto, se puede inferir que la formación de una competencia profesional, va más allá de la simple memorización o aplicación de conocimientos de forma instrumental en situaciones dadas. La competencia implica, en este sentido, la comprensión y transferencia de los conocimientos a situaciones de la vida real, exige relacionar, interpretar, inferir, interpolar, inventar, aplicar, transferir los saberes a la resolución de problemas, intervenir en la realidad o actuar, previendo la acción y sus contingencias.

### 1.1.1 Competencias profesionales de la carrera Licenciatura en Comercio Exterior

Las posibilidades que ofrece el comercio internacional, son ilimitadas, por lo que para lograr un máximo aprovechamiento de las mismas se hace necesario contar con la competencia negociación, así como otras competencias, orientadas a lograr la posibilidad de establecer intercambios comerciales (Amburad, 2012).

En medio del cambio de la matriz económica a nivel internacional, es de vital importancia hacer énfasis en la innovación, que le permite observar una situación desde distintas perspectivas y mejorar sustancialmente la ejecución de una tarea mediante un procedimiento novedoso y efectivo. Clave en este proceso son las competencias que los Licenciados en Comercio Exterior deben desarrollar en el transcurso de su vida profesional.

En este sentido, la formación de competencias considera en gran medida el conjunto de competencias genéricas claves dentro de los planes y programas de estudios (Villarroel y Bruna, 2014). Las competencias genéricas identifican los elementos compartidos que pueden ser comunes a cualquier titulación (capacidad de aprender, de diseñar proyectos, destrezas administrativas, entre otras).

Una de estas competencias declaradas en la carrera es el trabajo en equipo, representada por la capacidad de desenvolverse satisfactoria y exitosamente dentro de un grupo. A partir de esta competencia el estudiante logra comunicar sus ideas con claridad e integrar las divergencias a lo interno del mismo, además de ser capaz de identificar sus necesidades y las de sus compañeros, en función de optimizar los recursos para cumplir los objetivos grupales y obtener una mejora continua (Sylabuss, 2013).

En el caso del marketing, el mero conocimiento de algunos referentes teóricos no garantiza la eficiencia en el trabajo del graduado de Comercio Exterior, por lo que es necesario aplicar estos conocimientos abriéndose a nuevos mercados, siempre monitoreando las acciones de la competencia, por lo que son útiles la capacidad de segmentar los posibles mercados y los estudios de marketing mix a los productos de la competencia.

Dentro de la formación de competencias en la carrera, la comunicación en un idioma extranjero, es vital. Se debe partir de la competencia para comunicarse, entendida como la posibilidad de dominar las técnicas de comunicación verbal y no verbal, logrando adaptarse inmediatamente a cualquier tipo de auditorio y cumpliendo a cabalidad con su objetivo (Hernández, 2008).

Con el desempeño de esta competencia, el estudiante se muestra como un buen oyente y como un excelente conversador, siendo igualmente efectivo cuando busca convencer a otros acerca de los beneficios de una idea propia como logrando el consenso de los demás ante una propuesta dada por otros y que se le ha encargado comunicar.

Otra competencia que se declara es la capacidad de organización, planificación, coordinación, ejecución y sistematización de información, eventos y procesos de una manera ordenada, plantea sistemas de evaluación de las actividades y las establece jerárquicamente, produciendo mejoras continuas en su medio de trabajo (Hernández, 2008).

Mediante esta competencia, el estudiante es capaz de adquirir conocimientos nuevos y actualizados, y transmitirlos de manera clara a las demás personas, a la vez que reconoce sus potencialidades y las de los otros, convirtiéndose en una

persona comprometida con su formación, tomando a cada momento iniciativas de desarrollo personal y profesional.

Cuando se le presenta un problema no utiliza los métodos de resolución tradicionales, sino que busca crear una manera alternativa para resolver la situación que, aunque es diferente a lo establecido, es igual de efectiva que el método anterior.

Con relación a las competencias capacidad de anticipación y proactividad, la primera, está asociada a la capacidad del sujeto para interpretar los signos del área en que se desenvuelve su actividad y que le permiten hacerse una imagen acerca de la situación en un futuro próximo, para poder actuar desde el presente; y la otra, entendida como la actitud positiva y segura de una persona ante diferentes situaciones, en las que afronta los diferentes retos de una manera creativa y siempre busca una mejora continua por iniciativa propia en el desempeño de sus funciones (Malanet, 2011).

En los documentos normativos de la Carrera de Comercio se declara también la disciplina, el orden y la motivación (Sylabuss, 2013), que se convierten en garantes de un trabajo serio, toda vez que posibilitan acatar las normas y procedimientos establecidos en cualquier actividad dentro del trabajo, guiado por las reglas y procedimientos existentes, siguiendo un método de fácil organización y combinado con la habilidad de enfrentar positivamente las diferentes situaciones que se presentan, a partir del apoyo, aliento y la facilidad de adaptación a los cambios de su entorno y a las diferentes situaciones en las que debe desenvolverse.

Para los estudiantes, el conocimiento del entorno representa la capacidad de analizar y comprender los diferentes aspectos que rodean su ámbito de trabajo, a

partir de conocer los alcances y limitantes de su puesto en el mercado (ESIC, 2013). La capacidad para aprender y adquirir nuevas informaciones y procesarlas a nivel cognitivo, sobre diversos temas y en diferentes áreas para ser aplicados de una forma eficiente, es también fundamental, dado que genera confianza en su labor y lo convierte en una persona capaz de transmitir dichas informaciones de una manera sistemática y ordenada.

El pensamiento estratégico, válido para interpretar los eventos del mercado identificando las crisis futuras antes que estas se manifiesten, se torna en soluciones creativas a la empresa para amortiguar los efectos de los cambios que se producirán y capitalizarlos como beneficios, apoyados en el manejo del conflicto, lo que permite resolverlos exitosamente y logra canalizar positivamente las opiniones divergentes para llegar a acuerdos que beneficien a ambas partes.

De vital importancia, es la toma de decisiones en situaciones complejas que requieren analizar múltiples factores y que integran diversas áreas de trabajo, apoyada en la asesoría a los expertos para determinar la mejor opción en el menor tiempo posible.

El estudiante que se pretende formar, debe contar con habilidad comercial para determinar las necesidades de los posibles clientes en cualquier momento y ofrecerles el producto o servicio adecuado para sus necesidades actuales, en una situación en la que mantiene un contacto constante con sus clientes para estar al día acerca de sus necesidades, fuera de un ambiente estático, como una persona sumamente empática, con conocimientos específicos sobre los procesos de venta y con una afinidad natural por todos los tipos de labores semejantes y asociadas.

La competencia comercial está asociada también a la habilidad para las relaciones interpersonales, que permite relacionarse de una manera abierta y

cordial con las demás personas, para reconocer sus propios sentimientos y motivaciones, en el trato cotidiano y puede interpretar el lenguaje no verbal y utilizarlo para mejorar la relación, sin emitir juicios subjetivos.

Clave es la competencia asociada a la iniciativa; que permite anticipar oportunidades de desarrollo antes de que se presenten y asumir riesgos para obtener el mejor resultado, convirtiendo al estudiante en una persona que no le teme a lo desconocido y toma decisiones importantes para la organización sin esperar a recibir órdenes, pues conoce muy bien su entorno de trabajo, los recursos con los que cuenta y sus propias capacidades, para lograr los objetivos (Pace, 2010).

El autor anterior valora que en el profesional que se desea formar, están además competencias asociadas a la calidad del servicio al cliente, útil para mantener relaciones cordiales en la relación con los clientes internos y externos de la institución y que permite establecer una comunicación empática y asertiva que conlleva a la prestación de servicios serios, precisos y efectivos, formando a un profesional responsable y comprometido con la institución y con la satisfacción del cliente.

Por otro lado, la orientación al cliente, permite crear nuevos productos y servicios y requiere de un alto conocimiento del cliente y una sensibilidad especial para detectar los requerimientos y transformar esas necesidades en nuevas y eficientes soluciones.

Muy importante es formar la competencia de liderazgo (Vargas, 2013), que le permite crear estrategias y transmitir las positivas y sistemáticamente a otras personas, además de ser capaz de motivar y comprometer a sus colaboradores a cumplir los objetivos grupales e institucionales y manejar disciplina y organización

de los recursos materiales y humanos, a partir de convertirse en una persona dinámica, flexible, que sabe escuchar y comunicar ideas claras, veraces y convincentes; creando confianza en sus acciones.

Otro de los retos de los estudiantes de la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior está enfocado hacia el cumplimiento de las tareas con calidad, que permita controlar y administrar las relaciones de productividad y costo para la empresa, a partir del conocimiento de las expectativas del cliente y el fomento de la superación de estándares de calidad comunes (Buitrago, 2015).

El autor anterior, además, considera que la integridad, define a un profesional de esta institución y lo guía en su comportamiento diario, posibilitando que los elementos externos de alguna situación no tengan influencia en él, y que mantenga un comportamiento ético y honesto, siendo calificado como una persona de confianza.

Finalmente, el currículo de la carrera declara la competencia negociación. Según Marrero y Ortiz (2018), aprender a negociar es una exigencia en la actualidad, la negociación está considerada como una de las actividades importantes en la gestión; en la organización y fuera de ella. El negociador siempre tendrá presente su compromiso de buscar la mejor manera de conseguir beneficios tanto para la empresa como para las demás personas e instituciones con quienes se interrelaciona en el desempeño de sus funciones; pues negociar requiere de conocimientos, habilidades y valores, por lo que es necesario emprender un arduo trabajo en su preparación.

Vale destacar que el buen desempeño de un negociador no solo depende de su perfil, sino que está condicionado por el contexto en el que se desarrollan. Existe una estrecha relación entre el perfil y los elementos del entorno, que incluye los

elementos culturales y regulatorios, los niveles de información, así como la contraparte y relaciones de dependencia.

En este orden de ideas, la negociación es un compendio de diferentes disciplinas que parten desde lo económico, político y cultural, con el estudio de la negociación, para desarrollar diferentes tipos de intervención en el ámbito privado y público (Márquez, 2015).

Formar y desarrollar la competencia negociación supone la implicación personal de cada estudiante, que se involucre en cada actividad propuesta, que haga reflexión intelectual en cada tarea y realice su propia valoración del aprendizaje que va realizando (Villa y Villa 2007).

El investigador considera que los estudiantes formados en competencias profesionales construyen, reconstruyen y aplican los contenidos de aprendizaje en la resolución de problemas, con una perspectiva de proceso abierto, flexible y permanente, que implica que existe la libertad de incorporar los avances de la cultura, la ciencia y la tecnología a los programas educativos, en el momento en que estos se están dando, con la finalidad de que los estudiantes estén actualizados en su área disciplinar.

El autor considera que las competencias profesionales están asociadas al mundo de la docencia y representa una modalidad para garantizar la compatibilidad entre distintos sistemas educativos, que garantice que el estudiante se convierta en el centro de atención de la educación, entendiendo que el mismo es un sujeto activo que se apropia de los conocimientos con el fin de convertirse en un hombre preparado para la vida.

Finalmente, el autor considera que la implementación de todas estas competencias debe estar orientada a obtener logros, a partir de la disposición de

la persona que, cuando se le presenta una meta retadora, la hace ser altamente efectiva en su trabajo, ante las dificultades, y redobla esfuerzos para asegurar el cumplimiento de la tarea, mediante el despliegue de una serie de herramientas de análisis y de trabajo que lo ayudan a alcanzar un mejor desempeño.

## **1.2 La Competencia negociación. Conceptos y características generales**

El Comercio Exterior corresponde a una rama de los negocios que involucra movimiento de dinero entre personas, empresas o el Estado, tomando en cuenta los riesgos que ello implica. Por tanto, los profesionales que se encargan de esta área profesional se responsabilizan de la gestión de proveedores, clientes, normativas nacionales e internacionales, logística, productos y servicios integrados, procesos todos marcados por la negociación.

Es fundamental, entonces, garantizar la incorporación de los estudiantes a la vida laboral, con la posibilidad de ofrecer soluciones a problemas concretos, logrando además que se sientan implicados y comprometidos. Este proceso, debe sustentarse con el diseño de un sistema que vincule a los estudiantes de grado y posgrado con áreas del conocimiento, en correspondencia con las del desarrollo profesional (Catalano; Avolio y Sladogna, 2004).

Los argumentos de esta posición, advierten la pertinencia de formar profesionales con la calificación necesaria para que puedan participar en la gestión mencionada y en la articulación entre los sectores públicos y privados para reorientar la promoción del Comercio Exterior.

En la vida diaria, la negociación forma parte de las relaciones humanas y el desarrollo de la sociedad. Negociar es una actividad que desarrollamos constantemente y como tal requiere de habilidades que pueden facilitar la consecución de los objetivos que persigamos en cualquier organización.

Entonces, es de vital importancia que el profesional que participa en el desarrollo de su organización adquiera una comprensión adecuada de las Técnicas de Negociación y asuma valores, actitudes y modos de actuación en función de ello, lo que le posibilitará ser un profesional competente, comprometido con los resultados de su organización.

Colosi (1981) aseguran que las negociaciones se definen de manera práctica como el proceso que les ofrece a los contendientes la oportunidad de intercambiar promesas y contraer compromisos formales, tratando de resolver sus diferencias.

Asimismo, Monsalve (1988) afirma que las partes inician discutiendo sobre el asunto en el cual tienen intereses, y generan variados sentimientos entre sí. Los motivos de cada negociador se manifiestan en conductas que, a menudo, se expresan en propuestas verbales, que les lleva a desarrollar intensos deseos de controlar el tema que les preocupa.

Por tanto, es importante referirse a la conceptualización de varios autores respecto a la materia, entre ellos Dasí y Martínez (1996), quienes definen la competencia negociación como el proceso que permite a dos o más partes llegar a una mutua satisfacción mediante una acción de comunicación, donde cada cual hace una propuesta inicial y recibe una contrapropuesta, con el intento de aproximarse al punto de equilibrio de ambas ofertas.

Para Castaño, Blanco y Asencio, (2012) la competencia negociación es una actividad permanente e inherente al ser humano, que se desarrolla en casi todas las actividades de su vida. Se negocia en la familia y dentro de ella hay negociaciones distintas entre la pareja, en relación con los hijos; se negocia en el trabajo y en todas las actividades cotidianas. Por esto, negociar bien adquiere una

fundamental importancia para poder lograr mejores relaciones en la vida y, como consecuencia, más agradables y sólidas posiciones.

El autor anterior considera que hay entonces tres elementos claves en la definición de la competencia negociación: el proceso, las personas y el problema o el tema con el que se va a trabajar. Estos tres elementos interactúan y se relacionan entre sí, de manera tal que cuando sucede alguna cosa importante en el campo de alguno de estos elementos –personas, procesos o problema–, toda la vinculación entre ellos y cada uno de los elementos se ve afectado por ese cambio.

Teniendo en cuenta estas aportaciones teóricas, Ortiz (2010) considera que la negociación es una competencia para manejar productivamente los conflictos, y sólo debemos negociar cuando consideramos que existe la posibilidad de llegar a un acuerdo de forma general, se caracteriza como competencia clave en Comercio Exterior, e identifica el modo de actuación de este profesional relacionado con los siguientes aspectos fundamentales:

- Proceso en el que intervienen dos o más partes.
- Comunicación entre las partes.
- Intereses de cada una (conflicto)
- Intercambio de información (comercio)
- Acuerdo.

La negociación es, en primer término, un "cara a cara" de los actores, un método específico de decisión social, lo que la distinguen de una confrontación con la "naturaleza". La negociación, hace pues, intervenir de una manera más o menos decisiva, conductas, voluntades, poderes, factores afectivos e irracionales. Debido a que se trata de actores cara a cara, la negociación utiliza contactos, ritos,

procesos de comunicación, procedimientos, fases de desarrollo y de finiquito (Jaramillo, 2010).

Para Solar, Azcárate y Deulofeu, (2012) la competencia negociación es efectiva en la resolución de conflictos cuando cumple con las siguientes características:

- Existen dos o más partes.
- Existe un conflicto de intereses entre dos o más partes”.

Las partes negocian porque piensan que pueden usar alguna forma de influencia para obtener un mejor acuerdo. La negociación es un proceso voluntario, las partes prefieren buscar un acuerdo, más que luchar abiertamente. Cuando se negocia se da y se recibe algo.

La negociación permite, además, lograr la mejoría de determinada situación de una empresa o ente comercial, o puede evitar inversiones innecesarias o excesivas en diferentes situaciones. Suele ser efectiva cuando tratamos de satisfacer nuestras necesidades a pesar de que un agente externo controla lo que queremos. En la mayoría de los casos puede ser un proceso más sano y ambas partes pueden resultar ganadoras (Luna, 2016).

El autor de esta investigación valora que, la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la Licenciatura en Comercio Exterior es de vital importancia y se considera que es un proceso en el que intervienen dos o más partes, que establecen una comunicación entre sí e intercambian información, con vistas a satisfacer sus intereses y lograr un acuerdo en un contexto y situación determinada.

Es así que el fomento de esta competencia complementará otras asignaturas de carácter teórico que le permitirán poner en consonancia los conocimientos de academia con el ambiente profesional fuera del aula universitaria. Esto permite

valorar esta competencia como una competencia esencial para la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior.

La responsabilidad de formar esta competencia, demanda que en las carreras universitarias se conciba con más racionalidad los compromisos que se asumen ante las necesidades actuales. Esta consideración marca los compromisos de la Universidad en su tarea formativa, dado que le corresponde proporcionar a la sociedad de profesionales con amplios conocimientos técnicos, con capacidad de aportar con soluciones a los problemas, a través de contenidos y de las características personalógicas y del contexto aplicable al área del Comercio Exterior.

En este contexto el Licenciado en Comercio Exterior, deberá estar capacitado para desempeñarse en instituciones del sector público o privado, y dar solución a los problemas empresariales que puedan presentarse en el contexto internacional, ya sea por el intercambio de productos o por la integración en el mercado mundial, de ahí la necesidad de la formación de la competencia negociación, para el desempeño de estas tareas.

Es criterio del autor de esta investigación, que, en el caso de prescindir de esta competencia, los estudiantes se verían obligados a recurrir a intermediarios en el momento de establecer negociaciones y en el peor de los casos perderían la oportunidad de explorar nuevos mercados, ante la imposibilidad de descifrar los códigos lingüísticos o culturales, a través de los cuales, la otra parte, pretende comunicarse.

### **1.3 Formación de la competencia negociación en la carrera Licenciatura en Comercio Exterior**

Cuando se habla de formar la competencia negociación, se debe tener en cuenta la importancia de los conocimientos, habilidades y valores que los estudiantes deben poseer para enfrentarse al mundo laboral actual. Entre los conocimientos que deberán sustentar su formación se encuentran los de negociación/negociar/negocio y términos derivados, así como su origen etimológico (negocio-negar el ocio).

Los programas de formación en Comercio Exterior buscan generar competencias en sus graduados, basadas en conocimientos teóricos y prácticos que permitan entender y contextualizar los ambientes políticos y económicos nacionales e internacionales que favorezcan las relaciones comerciales y diplomáticas. Se apunta a características como el liderazgo, creatividad, el trabajo en equipo y el dominio de las áreas básicas e idiomas (Buitrago, 2015)

Se convierte entonces en una meta de formación para las universidades la adquisición de competencias en los estudiantes, que permitan apoyar la internacionalización de las empresas y la preparación para enfrentar la competencia global y por supuesto la negociación en todos estos procesos.

En un buen negociador se deben formar ciertas habilidades innatas y otras que desarrolla con el paso del tiempo, dada la práctica y las diversas situaciones por las que atraviesa a lo largo de su desempeño. No siempre el hecho de haber realizado múltiples negociaciones significa poseer más habilidades o acumular mayor cantidad de experiencias. Por ello, las competencias a formar estarán encaminadas a definir conceptos, elementos de conflicto y aplicar métodos de

resolución a los mismos, específicamente en la asignatura Técnicas de Negociación (González y González, 2008).

Para la formación de la competencia negociación, será necesario que el estudiante tome plena conciencia acerca de la importancia de la información en el desarrollo del proceso de resolución de conflictos, así como el análisis de su imagen personal y profesional. Además, adecuar sus estilos a los desafíos corporativos que plantean los conflictos y aprender a analizar su comunicación verbal y no verbal, adecuándola a los diferentes públicos (Roldán, 2012).

Un buen negociador debe centrar el proceso negociador en la consecución de los intereses de ambas partes. De ahí que la habilidad de negociar se formará en diferentes situaciones y contextos en función de la actuación de su oponente, así como de la situación y del contexto en el que se desarrolle el proceso negociador. Cuesta (2001) define una serie de habilidades que se deben formar en un negociador:

- Habilidades de comunicación, liderazgo, defensa oral, comunicación, escrita, habilidades interpersonales, flexibilidad de conducta, percepción del entorno social, autonomía, habilidades administrativas, toma de decisiones, organización y planificación.
- Habilidades analíticas, investigación de la realidad, interpretación de la información.

Hoy más que nunca, se espera de la enseñanza superior que forme competencias que sean aplicables a las situaciones laborales y sociales que los estudiantes han de vivir al finalizar sus estudios (Villa y Villa, 2007). Para ello, se debe incrementar la formación sobre la comprensión de los diferentes tipos, niveles y etapas del proceso de negociación. Es imprescindible, entonces, saber intercambiar

concesiones y contrapartidas en un proceso negociador beneficioso para ambas partes, y cerrar negociaciones con éxito, aplicando técnicas adecuadas, dado por la capacidad de desempeñarse de modo equilibrado en situaciones de conflicto.

Los autores anteriores consideran que la formación de competencia negociación parte de reconocer los cambios y necesidades del proceso educativo y se acerca a la realidad de que debe potenciarse un enlace entre los centros educacionales y laborales, a pesar de que un aspecto que se ha criticado es que está muy dirigido al ámbito laboral, existiendo la preocupación de un posible abandono de objetivos estrictamente académicos como es una formación humanística e integral del estudiante.

Otras habilidades que debe se debe formar para la competencia negociación es la de identificar y ponderar alternativas, antes y durante el desarrollo de un conflicto explícito, así como lograr la argumentación referida a los resultados desde la perspectiva de corto y largo plazo de la organización. En este contexto, Pérez, Martín y otros (2009), consideran que se deberá potenciar en el proceso de formación de la competencia negociación el identificar el estilo negociador y sus características psicológicas de tal forma que permita potenciar sus fortalezas, aprovechar sus oportunidades, neutralizar sus debilidades y atenuar las amenazas.

En este mismo orden, Ortiz (2010) valora que para formar la competencia negociación se debe percibir en primer lugar las incompatibilidades que separan a las partes y levante en consecuencia su estrategia, diseñando la forma en que trabajará para que esas diferencias sirvan a la creación de mayor valor en el acuerdo que las partes intervinientes intentan celebrar.

A esta aportación, el autor anterior agrega algunas características psicológicas que debe poseer un buen negociador:

- Un cierto estilo ético de vida. Por lo general son personas portadoras de unos valores sólidos en diversos aspectos de sus vidas y que les confiere seguridad en sí mismo.
- Son buenos comunicadores. Les caracteriza una gran capacidad para expresar en un lenguaje sencillo las ideas, mensajes y argumentos, adaptándolos continuamente al nivel de sus interlocutores. Tienen desarrollada una gran capacidad de escucha activa, consiguiendo que la contraparte pueda expresar sus demandas sin ningún tipo de temor.
- Poseen una inteligencia intuitiva. Desarrollan una gran capacidad intuitiva y analítica para resolver cualquier situación por muy imprevista que ésta sea.
- Competentes y grandes conocedores de su materia. Poseen amplio conocimiento de las Técnicas de Negociación.

Por otra parte, las barreras de idioma en el contexto de las negociaciones pueden ser nefastas. Por ello, para la formación de la competencia negociación es vital, y hace pensar una determinada manera de formarlas, por lo que se debe tener cuidado con las interpretaciones que se hagan y tener en cuenta que lo normal es pensar de diferente manera en diferentes culturas (Govender y Parumasur, 2010). En este sentido Delgado, Oliver y Rovira (2012) consideran que el trabajo en equipo permitirá al egresado su participación en grupos, comprendiendo cabalmente los roles naturales que se verifican en los mismos e incorporando la negociación como proceso de resolución de problemas. Por lo anterior se debe brindar en la formación los recursos necesarios para manejar situaciones de crisis, induciendo que la negociación es una herramienta vital para asistir la

gestión de todo profesional/ejecutivo, que permite agilizar y fortalecer la toma de decisiones y resolver conflictos mediante la apertura de mesas favorables.

Con respecto a lo anterior, las universidades ecuatorianas están realizando esfuerzos para incorporar estrategias, metodologías y técnicas de enseñanza-aprendizaje para favorecer el desarrollo autónomo de los estudiantes, y un aprendizaje más significativo, que se logra con una metodología más activa que incorpora el trabajo individual y grupal. Sin embargo, no basta con el uso de metodologías adecuadas. El sustento teórico es necesario, por lo tanto, contar con las bases teóricas que guíen al docente para formar la competencia negociación es esencial (Villavicencio, 2014).

Al respecto, García y Mirón (2014) afirma que el individualismo vs colectivismo, distingue las culturas que ponen las necesidades individuales por encima de las colectivas de aquellas culturas que dan prioridad a las necesidades del grupo sobre las de los individuos. En consecuencia, la resistencia a confrontar directamente en una negociación puede derivar del énfasis en la cooperación en culturas colectivistas.

Con relación a lo anterior Márquez, (2015) considera que la formación de la competencia negociación trae aparejada una serie de requisitos que son inherentes a su ejercicio. Dentro de ellos se encuentran los valores que debe manifestar cada profesional de este campo. Algunos fundamentales como la honestidad, honradez, responsabilidad, laboriosidad, incondicionalidad, solidaridad, rigurosidad, ética profesional, comunicación y disciplina laboral; permiten que la credibilidad y confianza de los clientes o negociadores homólogos sientan mayor confianza en sus decisiones o propuestas.

De acuerdo con Durán (2015) pueden existir aspectos más precisos (de tipo técnico, jurídico, financiero, etc.) que se pueden formar en la competencia negociación. Sin dudas, la formación de la competencia negociación está encaminada a fomentar ciertas habilidades que harán del estudiante un profesional más competente y efectivo al momento de enfrentarse a las situaciones reales a lo largo de su carrera. Formarlas es tarea tanto de profesores como de estudiantes, unos como motivadores y orientadores, y otros como receptores de conocimientos de utilidad para su futuro (Rojas y González 2016).

En el Comercio Exterior, el papel del contexto en la realización de actividades de intercambio de bienes y servicios es básico (Luna, 2016), pues será éste el que dicte las reglas del juego. Dentro de la negociación, el contexto es un elemento a tener en cuenta en la formación de la competencia pues es un hecho que puede jugar a favor o en contra. El buen negociador sabrá cómo manejarlo para lograr los correspondientes beneficios y el avance en los procesos que protagonice.

En estas condiciones Albert-Gómez (2017) considera que se debe tener en cuenta, en la formación de la competencia negociación de las características personalógicas de la persona con la que se va a negociar, sus ventajas/deficiencias sobre el negociador. Para ello debe conocerse a fondo el producto o servicio que se nos brindará, características técnicas, plazos de entrega, garantías, servicio post-venta, condiciones de pago y financieras, entre otras.

Este análisis del contexto, permitirá decidir cuál será la posición de partida u oferta inicial. La oferta inicial no es ni mucho menos lo que se espera alcanzar con la negociación, y debe estar por encima incluso del resultado óptimo. Además, es fundamental conocer a qué tipo de organización se está enfrentando, pues en el

actual contexto globalizado se puede encontrar instituciones internacionales, transnacionales, multinacionales, globales, alianzas estratégicas y demás (Gutiérrez, 2017).

El autor anterior valora que el conocimiento del contexto en que se realiza una negociación es, sin dudas, de elevada importancia. Evitará confusiones para ambas partes, aclarará las posibilidades de lograr un resultado favorable y hará que se deje una buena impresión a la otra parte, en el caso de las barreras culturales e idiomáticas.

Es criterio del autor de esta investigación que existen elementos a tener en cuenta para la formación de la competencia negociación. En su formación se debe potenciar las habilidades en la mediación de conflictos, en la identificación de los códigos culturales de cada nación, en el dominio de diferentes idiomas y la habilidad para la inserción internacional de los sectores públicos y privados. Así como, conocer el contexto, un paso elemento esencial en la formación de la competencia negociación, lo constituye la célula de la actividad conjunta profesor-estudiante.

Asimismo, el autor de la tesis considera que la modestia y sencillez son valores importantes, y deben manifestarse en su trato con las personas con las que se relacionen en las prácticas profesionales. De esta forma, será fundamental no adoptar actitudes de autosuficiencia o elitistas, que se encuentren motivadas por el vínculo estrecho con las tecnologías de avanzada. La responsabilidad individual y el colectivismo, son otros valores que debe poseer quien se dedique a la negociación. Esto se puede lograr mediante el trabajo en equipo para la valoración crítica de los dilemas éticos que se presentan en un proceso de negociación.

También, destaca la capacidad de persuasión, fundamental para convencer a la otra parte de llegar a un acuerdo y mostrarle cuál podría ser el camino más conveniente a seguir, principalmente encaminado al modelo win-win o ganar-ganar. Teniendo esto en cuenta, una mente abierta y flexible, logra que el profesional no limite los resultados de la negociación a su beneficio propio.

En resumen, el investigador considera que las invariantes para formar la competencia negociación están relacionadas con las condiciones de negociación, las técnicas de resolución de conflictos, la formación de valores, el dominio de leyes y regulaciones de comercio internacional, la Economía, el dominio de una lengua extranjera, en este caso inglés, el uso de las nuevas tecnologías y la cultura general.

#### **1.4 Sistema de Tareas Docentes como resultado científico**

La concepción de sistema de tareas, dentro de la formación de la competencia negociación, se analiza desde la Teoría General de los Sistemas (TGS). A decir de Lorences (2011), entre las características fundamentales de un sistema de tareas se pueden mencionar la forma científica de aproximación y representación de la realidad, la orientación hacia una práctica científica distinta, la formulación y derivación de principios aplicables en diferentes contextos, etc. El objetivo de la TGS es descubrir principios, leyes y modelos comunes que sean aplicables y transferibles a distintos campos y objetos de la naturaleza, sociedad y pensamiento.

De acuerdo con las definiciones de Lorences (2011) y Valle (2012), se pueden considerar los rasgos que caracterizan un sistema y, que, al mismo tiempo, son pautas para su modelación:

- Posee una base teórica y es aplicable a la práctica.

- Intenta modificar la estructura de un proceso de la realidad, pedagógico o didáctico, en tanto se transforma en uno cualitativamente superior.
- Posee un conjunto de componentes lógicamente interrelacionados, una estructura, y cumple ciertas funciones, con el fin de alcanzar determinados objetivos.
- La organización se interpreta como la composición del sistema por subsistemas o partes con objetivos secundarios, que contribuyen a la eficiencia del todo.
- La totalidad implica el objetivo supremo con visión globalizadora para el alcance de un propósito al adquirir cualidades emergentes que sus partes aisladas no poseen.
- Su operacionalización, debe permitir que las funciones de sus elementos diferenciados puedan ser verificadas en la práctica, mediante la medición o evaluación de su eficacia.
- Para modelar se requiere de una conceptualización de sus componentes principales de forma tal, que se distingan sus esencias y relevancia entre los demás.

Al comparar los presupuestos teóricos de la TGS con los de la formación de competencias basada en tareas, se aprecian puntos de coincidencia que se asumen por el autor para proponer un sistema de tareas docentes con el fin de formar la competencia negociación.

Con relación a lo anterior hay que destacar que la tarea docente, constituye la célula de la actividad conjunta profesor- estudiante. En la Enseñanza Superior, el sistema de tareas cumple con varias especificidades en su concepción. Primeramente, como sistema se entiende el concepto propuesto por Álvarez

(1999) en el que lo describe como conjunto de componentes interrelacionados entre sí, desde el punto de vista estético y dinámico, cuyo funcionamiento está dirigido al logro de determinados objetivos que posibilitan resolver una situación problemática, bajo determinadas condiciones externas.

Sampedro, Pérez, Montes y Rodríguez (2010), afirman que cada tipo de tarea está diseñada para potenciar en el estudiante, en un mayor grado, la o las cualidades que por su función las identifican; sin negar su contribución, al desarrollo de aquellas cualidades, no menos importantes para el desarrollo de la habilidad gestionar el conocimiento.

Los autores anteriores declaran que las tareas pueden ser individuales o colectivas, en el trabajo grupal cada cual se responsabiliza con la solución de la tarea, cada uno se prepara y expone sus puntos de vista producto de la actividad individual. En el diseño y ejecución de este tipo de tareas se combinan acciones individuales y colectivas que promuevan la reflexión y esfuerzo intelectual de cada estudiante, en un ambiente comunicativo.

Sampedro, Mola y Rodríguez (2011), consideran que es la acción del profesor y los estudiantes dentro del proceso, que se realiza en ciertas circunstancias pedagógicas, con el fin de alcanzar un objetivo de carácter elemental de resolver el problema planteado a estudiar por el profesor, en los diferentes componentes en que se desarrolla el proceso de formación.

Los autores tipifican algunos modelos de tarea para orientar al estudiante:

- **Tareas para orientar, motivar y/o asegurar condiciones;** su objetivo es lograr la disposición positiva necesaria para gestionar el conocimiento y contribuir al logro de la orientación valorativa hacia situaciones relacionadas con la carrera, con la vida, entre otras.

- **Tareas para gestionar el conocimiento:** Las tareas de este grupo se corresponden con la obtención y procesamiento del conocimiento procedente de fuentes escritas y humanas, con el objetivo de integrar, generalizar, sintetizar y por ende generar conocimientos.
- **Tareas integradoras, interdisciplinarias y/o transdisciplinarias:** Estas tareas se orientan a la obtención, procesamiento y generación de conocimientos necesarios en la solución de problemas. Se distinguen de las anteriores, porque en ellas deben aplicarse creadoramente los conocimientos adquiridos para buscar alternativas a la solución a dichos problemas. Permiten al estudiante expresar las estrategias asumidas en la ejecución de las mismas, manifestando responsabilidad ante la gestión del conocimiento para solucionarlas.

Asimismo, la concepción del sistema de tareas debe partir de forma progresiva para ir retando al estudiante a formar nuevas habilidades y poner en práctica las adquiridas. Sobre el tema, los autores anteriores argumentan que dicho proceso se desarrolla de tarea docente en tarea docente, hasta que se alcance el objetivo, hasta que el estudiante se comporte del modo esperado. De esta forma, el proceso referido en la educación superior se manifiesta por un sistema sucesivo de tareas docentes, que se desarrollan desde la primera actividad docente hasta el trabajo de diploma, a fin de alcanzar el objetivo propuesto.

El autor anterior considera que la misma cumple determinadas funciones didácticas dentro del proceso docente educativo. Esta tiene un aspecto intencional (el objetivo) y un aspecto operacional (formas y métodos) y debe revelar la fusión de la instrucción y la educación, además, debe reunir ciertos

requisitos generales, encontrándose dentro de los fundamentales los descritos a continuación:

- deben concebirse y organizarse en sistemas (estrecha vinculación e interdependencia de las tareas).
- deben estar diferenciadas en dependencia del nivel de desarrollo de cada estudiante, así como variadas en su complejidad y diversas en cuanto al contexto que representan.
- Deben ser relativas a la adquisición integral del sistema de conocimientos y valores que complementan las competencias y habilidades necesarias para el desempeño futuro en otros ámbitos de la práctica.

Con relación a las valoraciones anteriores, el investigador considera que el sistema de tareas para formar la competencia negociación debe aprovechar los saberes de otras ramas, como la Comunicación, pues gran parte del desempeño de quien se dedique a estas cuestiones se encuentra sometido a su capacidad de persuadir, comunicar, dialogar.

Pérez (2015), plantea la importancia de las tareas y su implementación como sistema que permite que el estudiante adquiera los conocimientos y destrezas básicas necesarias para su plena integración social, y desarrolle modos de comportamientos acordes con las normas y códigos sociales correspondientes a los contextos en que tiene lugar su desempeño profesional. Las tareas permiten establecer la relación con el contexto.

De la misma forma, Trujillo (2017); establece la tarea, como una secuencia didáctica organizada de tal forma que ayude a los estudiantes a lograr la realización de una actividad compleja relacionada con diferentes áreas de

conocimiento y con la experiencia vital de los propios estudiantes. Por compleja debe deducir aquella actividad que tenga salidas o soluciones heterogéneas.

De manera general, al consultar la literatura internacional y nacional con respecto a la concepción, estructura y etapas de la tarea, se asume las planteadas por Willis y Willis (2011), que orientan al autor de la investigación en cuanto al diseño y planificación de la tarea, el mismo plantea los siguientes pasos:

- ✓ Identificar el tema de la tarea (lo que presupone una adaptación del tema seleccionado a los objetivos trazados en el currículo),
- ✓ Determinar la tarea final (en el caso de la competencia negociación, la tarea puede estar compuesta por un conjunto de pasos, actividades, ejercicios, etc., que conllevan la ejecución la tarea final, la que coincide con el objetivo propuesto y refleja el uso de la negociación en situaciones reales),
- ✓ Diseñar la tarea (que requiere una clara orientación de los objetivos a cumplir en cada etapa),
- ✓ Orientar la tarea a los estudiantes mediante la explicación clara de cada uno de los pasos a seguir, incluyendo las fuentes bibliográficas de consulta,
- ✓ Ejecutar la tarea (exige que el estudiante utilice los diferentes contenidos aprendidos en el contexto real de negociación),
- ✓ Concluir la ejecución de la tarea con actividades que encierren la relación interna que ocurre en la negociación.

Además, el sistema de tareas debe tener en cuenta los diferentes estilos de negociación y lograr que el estudiante defina cuál prefiere o a cuáles podría enfrentarse de la manera más satisfactoria. En este sentido temas de redacción,

cultura general, arte, historia, podrían encaminar un buen negociador para situaciones diversas como las habituales del Comercio Exterior, en que se enfrentan diferentes costumbres y leyes, a pesar de la globalización.

Igualmente, el sistema propuesto debe poseer los siguientes rasgos:

- Tiene como fin la formación de la competencia negociación; (estilos de negociación, TIC, idioma, cultura general, valores)
- Es una construcción analítica que expresa la dependencia de la tarea docente como un subsistema o su elemento esencial, con otros componentes funcionales obligatorios;
- El componente principal en el que descansa el efecto de la tarea docente lo constituyen la competencia negociación, las acciones y sus correspondientes operaciones; (profesores y estudiantes)
- Otros elementos diferenciados como los niveles de asimilación de los contenidos: de familiarización, de reproducción, de producción y de creación; así como la organización estructural y jerárquica (subordinación de las tareas) contribuyen a cumplir el objetivo del sistema.

Dadas las potencialidades de las nuevas tecnologías y la globalización de la negociación, el uso de diferentes medios y soportes se debe tener en cuenta en el sistema de tareas para formar la competencia negociación.

De tal modo se fomenta la expresión escrita y se desarrolla la capacidad de observación, de gran importancia en contextos de negociación. La orientación de tareas en equipo sirve para la adaptación a este modelo de trabajo colectivo, al tiempo que permite una negociación primaria entre personas con los mismos intereses, como preparación a las negociaciones con quienes no los posean.

Según lo anterior, el autor considera que debe pensarse, entonces, en una implementación de los saberes de manera transversal, en colaboración con profesores de otras materias para lograr que la negociación no se aisle dentro de la Licenciatura en Comercio Exterior, sino que sirva como herramienta activa que alimente y retroalimente al resto de las asignaturas.

Por tanto, el investigador considera que las tareas docentes interactúan como sistema, lo que permite llegar a una situación muy cercana a la realidad, y lograr resultados creados por el estudiante y resaltar en ello su independencia en el proceso enseñanza aprendizaje. Este principio se fundamenta en la unidad dialéctica que existe entre educación e instrucción, en su relación con el desarrollo del futuro profesional.

#### Conclusiones parciales del capítulo

Las competencias profesionales constituyen una guía para la educación que tiene entre sus objetivos favorecer la realización de tareas que tributen a una mejor relación entre la práctica y la teoría; para acortar la brecha entre estos componentes, en un momento donde los egresados, en situaciones específicas, se muestran incapaces de demostrar las competencias adquiridas en el proceso de formación.

La competencia negociación es una competencia esencial en la Carrera de Licenciatura en Comercio Exterior, pues las características, funciones, y los componentes que esta tiene recoge contenidos de las diferentes asignaturas a lo largo de la carrera. Y se edifica plenamente con el modo de actuación de este profesional, mediante los conocimientos, habilidades, valores, características psicológicas y condiciones en que se da el proceso de negociación, a la vez se

determina el Sistema de Tareas Docentes, como vía didáctica para desarrollar la competencia negociación, así como la concepción y la estructura de la misma.

**CAPÍTULO 2. PROPUESTA DEL SISTEMA DE TAREAS DOCENTES EN LA  
ASIGNATURA TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN DE LA CARRERA  
LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR**

## **CAPÍTULO 2. PROPUESTA DEL SISTEMA DE TAREAS DOCENTES EN LA ASIGNATURA TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN DE LA CARRERA LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR**

En este capítulo se presenta la caracterización de la formación del profesional en la carrera, así como los fundamentos de las ciencias filosóficas, sociológicas, psicológicas, pedagógicas y didácticas del Sistema de Tareas Docentes para la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior. La presente investigación se enmarca dentro del paradigma cualitativo. Se presentan seis tareas docentes, para incorporar en esta asignatura las características que no pueden faltar en el proceso de negociación, para la formación de la competencia negociación.

La investigación se realizó en la Universidad de Guayaquil, entre los años 2016 y 2018. La carrera tiene una duración de ocho semestres, con una matrícula total de 400 estudiantes, distribuidos en 50 estudiantes en cada semestre. Para la implementación del sistema de tareas se seleccionó la asignatura de Técnicas de Negociación (Anexo 1), que se imparte en el octavo semestre, pues es la asignatura que imparte el investigador, se contaba con el apoyo de la dirección académica del Universidad, es la asignatura que tiene declarado contenidos de negociación y por su importancia es la asignatura que cierra el semestre.

### **2.1 Diagnóstico de la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la carrera Licenciatura en Comercio Exterior**

Con el objetivo de caracterizar inicialmente la formación de la competencia negociación en los estudiantes, se aplicaron métodos, los cuales se exponen y explican a continuación:

### 2.1.1 Análisis de documentos

Se realiza el análisis de los documentos, siguiendo los aspectos establecidos en la Guía para el análisis de documentos (Anexo 1), con el objetivo de conocer las bases legales y las normativas existentes para la formación de competencias en Ecuador.

Se revisan el Programa de la carrera Licenciatura en Comercio Exterior y la malla curricular de la carrera Ingeniería en Comercio Exterior” (Anexo 2 y 3). El objetivo es analizar los documentos que rigen la política de la educación superior ecuatoriana, documentos normativos del Consejo de Educación Superior, de la Universidad de Guayaquil y las mallas curriculares y programas de diferentes universidades ecuatorianas en las que se estudia esta carrera.

El Estado ecuatoriano, por intermedio del Consejo de Educación Superior (CES), ha sustanciado el “Reglamento de Régimen Académico”, donde se mencionan las principales habilidades de los profesionales de Comercio Exterior, las que son normativas actualmente en vigencia.

La Carrera Licenciatura en Comercio Exterior es una de las carreras que se dictan en la Universidad de Guayaquil, Ecuador. Se imparte en 8 semestres en la misma cuenta con estructura y elementos curriculares de las diferentes asignaturas, así como objetivos generales y específicos por asignatura y semestres.

El egresado será capaz de generar y plantear propuestas de soluciones innovadoras de alto impacto de acuerdo a la organización mundial de comercio y con sujeción a las normas ambientales. Además de reconocer y analizar nuevas oportunidades y nichos de negocio, relacionadas a las actividades de comercio en relación al cambio de la matriz productiva.

Otros elementos que caracteriza la carrera es la capacidad que tendrán los egresados es aplicar indicadores de gestión de medir y evaluar resultados obtenidos en términos económicos que contribuyan al Plan Nacional del Buen Vivir, así como respetar y tomar en cuenta las diferentes culturas y costumbres de los países antes y durante las actividades del comercio exterior. Un aspecto importante es lo relacionado con la capacidad que tendrá de realizar negociaciones internacionales y nacionales y actividades de comercio vía *on-line*. Se pudo determinar que esta carrera tiene como misión la formación de profesionales competentes en lo relacionado al perfil ocupacional y profesional con conocimientos en el campo del comercio exterior ecuatoriano internacional con principios, y valores humanistas, claves para el éxito personal, profesional y del país.

Los objetivos de la carrera se expresan en competencias que hay que desarrollar en el conjunto del alumnado a través de la intervención educativa y marcan las intenciones educativas que se establecen en cada semestre formativo para todos los estudiantes.

Los contenidos establecidos están relacionados con la política para la comercialización de productos en países europeos y terceros países, la normativa que regula el comercio internacional, los procesos de gestión de medios de pagos internacionales, el funcionamiento del comercio internacional, el idioma requerido en relaciones comerciales con clientes y proveedores internacionales.

Otro elemento establecido son los programas informáticos que faciliten la gestión integrada de las operaciones de comercio internacional y optimicen el tratamiento y organización de la información originada en el desarrollo de la actividad comercial y las posibilidades que ofrecen los mercados financieros

internacionales, así como las Técnicas de Negociación internacional de acuerdo con la normativa y entorno socioeconómico.

Al valorar los contenidos de la asignatura se puede apreciar que no se declaran los elementos desde los psicológicos que deben poseer los negociadores ni las características del contexto, tanto nacional como internacional, a tener en cuenta para la negociación.

La evaluación debe ser formativa y, por lo tanto, servir para fomentar la reflexión, orientar y analizar el proceso educativo. Ha de ser una evaluación:

- Continua.
- Integral.
- Individualizada.
- Orientadora.

El desarrollo de este currículo intenta cubrir las necesidades formativas asociadas al comercio exterior internacional y recogidas en las diferentes organizaciones que rigen el ramo y las necesidades actuales de Ecuador.

Además, la carrera está comprendida en 8 semestres, con un total de 7200 horas lectivas. Integran la carrera materias integradoras, práctica social y práctica profesional asociadas a la asignatura integradora, así como de itinerario 1 y 2, relacionadas con el acceso a mercados internacionales y operaciones internacionales.

Al revisar la asignatura Técnicas de Negociación (Anexo 1.1) se constata como declaración que el profesional debe estar en capacidad de relacionar las leyes y normas aduaneras correspondientes a las importaciones y exportaciones de mercaderías, clasificar éstas de acuerdo al arancel aduanero y aplicar las normas del valor de las mercaderías, determinar la correcta aplicación de los aranceles e

impuestos a las importaciones y exportaciones, de las mercaderías, argumentar en forma suficiente sobre los convenios de integración internacionales,

Dentro del programa de la asignatura se especifica la aplicación de estrategias de presentación para incursionar en mercados internacionales, además la negociación de acuerdos y convenios internacionales, se destacan las ocupaciones profesionales de asesoría profesional, dirección de empresas, formación gerencial de exportaciones, ejecución como agentes de los procesos nacionales e internacionales relacionados con la aduana. Se precisa, además, como una competencia de este profesional, ser negociador internacional.

El autor considera en este sentido, que en relación al contenido de la competencia negociación, el mismo aparece aislado en diferentes asignaturas de la carrera, no obstante se pudo observar después de un detallado análisis de la malla curricular y las necesidades de formar la competencia negociación que, la asignatura que integra las características del proceso de negociación y se aproxima de forma más pertinente, por ser del ejercicio de la profesión, es la asignatura Técnicas de Negociación, que se imparte en el octavo semestre de la carrera Comercio Exterior.

No obstante, se evidencia la necesidad que se refuercen los contenidos que se precisan para formar la competencia negociación, así como las características de los contextos donde se negocia y cuáles deben ser las características personalógicas que se deben poseer.

#### 2.1.2 Entrevista

Otro método empírico aplicado fue la entrevista (Anexo 4). La misma se realizó a 4 autoridades académicas de la carrera (Decano, Subdecano, Director de la carrera, Supervisor de la carrera) y a 16 docentes. El objetivo de la entrevista fue

valorar las potencialidades e insuficiencias relacionadas con la formación en competencias profesionales en la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior.

El criterio muestral de los entrevistados se basó en que los directivos y docentes tuvieran más de 10 años de experiencia en la Educación Superior, conocimientos en torno a la formación de competencias profesionales, específicamente la competencia negociación.

Mediante un grupo de interrogantes sobre la competencia negociación, se determinaron las siguientes insuficiencias:

- La competencia negociación está presente en todos los actos del profesional de esta carrera, se identifica con el desempeño del profesional de Comercio Exterior y necesita que en la asignatura Técnica de Negociación se introduzcan las invariantes de contenidos que no pueden faltar en el negociador.
- No aparece en el contenido de la asignatura Técnicas de Negociación, los contenidos esenciales de la competencia, las características psicológicas que deben poseer los negociadores, ni las características de los contextos a tener en cuenta en la negociación. Se les da más fuerzas a los contenidos técnicos que a las características del proceso de negociación en sí.
- Los contenidos que conforman esta competencia en la carrera, se deben potenciar desde la asignatura de Técnicas de Negociación, en la que aparecen los elementos que identifican a la competencia negociación, de manera aislada, sin relacionarlo con la esencialidad de esta competencia.

- Consideran que, de forma general, se puede caracterizar a la negociación como proceso en el que intervienen dos o más partes, comunicación entre las partes, intereses de cada una (conflicto, intercambio de información del negocio a ejecutar, acuerdos). Donde además se tenga en cuenta el contexto de la negociación y las características psicológicas de los negociadores.
- Valoran la necesidad de buscar alternativas didácticas, que permitan fortalecer el contenido de la competencia negociación, sus características claves del proceso de negociación desde el contenido de la asignatura Técnica de Negociación, dada la exigencia que esta competencia manifiesta en el desempeño del profesional de Comercio Exterior.

En autor consideran que es necesario se organice y sistematice los aspectos esenciales que no pueden faltar en la formación de la competencia, considerando lo abarcador e integrador de los conocimientos, las habilidades y valores y el análisis del contexto que demanda formar la competencia negociación, en el profesional del Comercio Exterior.

#### 2.1.3 Encuesta a los estudiantes:

En la búsqueda de información, se aplicó, además, la encuesta a los estudiantes (Anexo 5). El objetivo de la misma fue conocer la percepción de los estudiantes sobre la formación de la competencia negociación en el periodo lectivo y la valoración que le otorgaban de manera general.

El universo para aplicar la encuesta fue de 400 estudiantes, que es la matrícula oficial de la carrera. Para la recopilación de la información se aplicó la encuesta a 30 estudiantes, seleccionados de forma aleatoria de sexto, séptimo y octavo

semestre, 10 por cada semestre. Considera el autor de la investigación que es suficiente para el logro del objetivo de la encuesta. Los encuestados consideraron que:

- El 50 % de los encuestados escogieron la carrera por gustarle y el 33,3 % porque cubre una expectativa social y ganar dinero.
- El 100 % coincide en que es de total importancia la competencia negociación para su desarrollo profesional.
- El 100 % aceptan la necesidad de recibir criterios relacionados con la formación de la competencia negociación para darle solución a un problema profesional.
- El 73,3 % de los encuestados considera que no dominan la negociación como competencia de la carrera.
- El 83,3 % consideran que la asignatura está vinculada a la práctica profesional pero no dominan como se vincula.
- El 86,6 % considera que la asignatura Técnicas de Negociación es útil para el trabajo de un profesional de Comercio Exterior.

Finalmente, consideran que es mucho contenido en poco tiempo, pero muchas veces no está relacionado con las competencias de un negociador, que es insuficiente el vínculo entre los aspectos de la negociación y la formación que reciben, por lo que se debe contextualizar más el contenido recibido en esta asignatura con la práctica.

#### 2.1.4 Triangulación

Para obtener información útil de regularidades que sirvan para diagnosticar la situación se utilizó la triangulación, toda vez que su utilización asegura el rigor metodológico del estudio y la credibilidad de los resultados que se obtienen en el

proceso investigativo (Hernández, 2010). De acuerdo con el autor referenciado, existen varios criterios de clasificación de la triangulación, en este caso se utilizó la triangulación de resultados con el objetivo de cruzar la información obtenida de los sujetos implicados para comprobar la existencia de regularidades.

Se aplicaron los métodos seleccionados y sus resultados se valoraron por el autor sobre la base de las unidades de análisis siguientes:

- fundamentos teóricos y prácticos sobre la competencia negociación;
- proceso de formación de la competencia negociación en la carrera Comercio Exterior
- evaluación de competencias en la carrera Comercio Exterior
- vinculación de la formación de competencia con la práctica profesional

Los resultados arrojaron las potencialidades e insuficiencias:

#### Insuficiencias

- Son insuficientes los fundamentos teóricos y prácticos que recibe el estudiante para el saber, saber hacer, y saber ser, inherentes a esta competencia en la asignatura Técnicas de Negociación en la malla curricular en el contexto ecuatoriano.
- No se toma en consideración para la formación de la competencia negociación el establecimiento de la relación con una o varias partes en correspondencia con un asunto determinado para acercar posiciones y poder llegar a un acuerdo que sea beneficioso para entender y compartir los puntos de vista cuando son diferentes al suyo.
- No se sustenta el proceso de formación de la competencia negociación en una práctica pedagógica con base en los contenidos, habilidades y valores que se desarrollan en la vida laboral del futuro estudiante.

- Existe desconocimiento de las particularidades de la competencia negociación, así como las características personalógicas, los contenidos de la misma y el contexto donde se desarrolla la negociación.

#### Potencialidades

- Motivación por parte de los directivos, docentes y estudiantes universitarios que están convencidos de la necesidad de la formación de la competencia negociación, reconocen su importancia y mantienen una actitud abierta para su formación.
- Los directivos y docentes universitarios muestran gran disposición a involucrarse en la investigación, en la búsqueda de solución a los problemas de la formación de la competencia negociación.
- Los estudiantes consideran que por la importancia de la asignatura se debe vincular más a la práctica profesional y en esto la asignatura Técnicas de Negociación es útil para el futuro trabajo de un profesional de Comercio Exterior.

Al contrastar las generalizaciones extraídas de la triangulación con la literatura revisada, se distinguen insuficiencias con respecto a los contenidos relacionados con el desarrollo de la competencia negociación, por tanto, se subraya la necesidad de intervenir en la formación de la misma, considerando la necesidad de integrar los contenidos, las características personalógicas y los diferentes contextos donde se realiza la misma.

## **2.2 Fundamentos del Sistema de Tareas Docentes en la asignatura Técnicas de Negociación de la carrera Licenciatura en Comercio Exterior**

El Sistema de Tareas Docentes se fundamenta a partir de criterios de diversas ciencias, lo cual le da rigor científico, tanto en lo teórico, como en su aplicabilidad.

Desde lo filosófico, se asume el método dialéctico, y como base la teoría del conocimiento, estos fundamentos metodológicos y gnoseológicos, son básicos, para la realización del proceso de negociación de forma contextualizada, utilizando la práctica, para la formación en el desempeño de la competencia negociación en este profesional.

El profesional que se desea formar debe poseer una calidad que esté avalada en el orden técnico, gerencial y que este esté dotado de cualidades de sencillez, humanismo, honestidad, solidaridad transparencia que le permitan cumplir con éxito las funciones inherentes a su perfil como miembro del equipo de comercio exterior. El egresado de la Carrera Licenciatura en Comercio Exterior debe mostrar valores éticos y morales acordes la sociedad y en concordancia con los principios que rigen, así como mantener un compromiso de respeto hacia las personas que intervienen en la negociación, y estar identificado con la función social que le corresponde.

Además, debe poseer una sólida preparación socio cultural, que tenga como base el dominio de los fundamentos de la Ética de la profesión, Historia de los países con que se va a llevar el proceso de negociación, y el acontecer nacional e internacional que le permita asumir actitudes y convicciones pertinentes. Las tareas docentes han de estar encaminadas, a formar en los profesionales un desempeño, con su actitud cotidiana y ejemplo personal, que posee un sistema de valores morales, incondicionalidad, responsabilidad, laboriosidad, y normas éticas y de comportamiento social que los ponen en condiciones de un verdadero negociador en el contexto en que se dé el negocio.

El Sistema de Tareas Docentes se diseña con la finalidad de que el estudiante esté preparado para transformar el entorno y transformar su personalidad. Ello se

evidencia en la concepción sistémica de la propuesta y en las tareas, que van desde los contenidos más simples a los más complejos. Esa concepción de cambio está presente en todo el sistema, que contribuye a formar y a la transformación que este provoca, cuantitativa y cualitativamente, en el desempeño profesional del futuro Licenciado en Comercio Exterior, en su discurso proyectual, respondiendo más acertadamente a las exigencias de la sociedad.

Con respecto a la fundamentación sociológica, hay que mencionar los mecanismos de carácter social que se ponen en juego para el cumplimiento del sistema de tareas como las discusiones en grupos y el poder de la argumentación en la discrepancia entre estudiantes que poseen distintos grados de conocimientos sobre un tema contribuyen de manera fehaciente a socializar el conocimiento, a que el profesional se preocupe, busque vías para alcanzar los objetivos planteados y esto es lo que contribuye a formar la competencia negociación en el Licenciado en Comercio Exterior, el cual debe responder al encargo social de su profesión con un desempeño transformador en las esferas y campo de actuación de la carrera en los diferentes contextos sociales.

El hecho de que cada estudiante con su experiencia diferente enriquece el conocimiento, los motiva, los vincula a las diferentes áreas de actuación y en primer lugar promueve el tipo de profesional que la sociedad aspira a formar en el sentido de la responsabilidad, ético, con sólidas convicciones bien fundamentadas y argumentadas, por lo que va a influir en sus modos de actuación. En el desempeño como negociador

En el sistema de tareas para la formación de la competencia negociación se le asigna un papel muy importante al profesor en la orientación de la tarea hasta de la evaluación de la misma pues es este quien facilita el proceso a través del

conjunto de acciones que realiza con clara y explícita intencionalidad pedagógica cuya intervención va más allá de la acción transitiva es algo más que transmitir conocimiento, significa desarrollar al máximo la competencia negociación d en el profesional No es solo explicar conceptos o brindar nuevos significados, es planificar y promover situaciones en la que el estudiantes organiza sus experiencias, estructura sus ideas, analiza sus procesos y expresa sus pensamientos como ser social.

Lo psicológico del Sistema de Tareas Docentes está basado en el enfoque histórico-cultural de Vigotsky (1976), que enfatiza el proceso de la cultura humana, específicamente en la apropiación por el individuo de toda la herencia cultural e histórica de la humanidad, de manera tal que los sujetos hacen suyo, con la ayuda de “los otros”, los conocimientos, habilidades, valores, formas de convivencia, que lo conducen a perfeccionarse humanamente y transformar el medio en que viven, donde se destaca de manera fundamental el papel que juega la unidad de lo cognitivo y afectivo en este proceso.

Esto transcurre a través de la actividad como proceso que influye en la relación entre el hombre y su realidad objetiva, a través de ella el hombre modifica la realidad y se forma y transforma a sí mismo. En la propuesta del sistema predomina ese enfoque, que se logra desde el planteamiento y ejecución del Sistema de Tareas Docentes, de los objetivos, contenidos, métodos, medios, formas organizativas y evaluación.

El fundamento psicológico del Sistema de Tareas Docentes, además, descansa en los presupuestos de la actividad y su relación con los motivos. El motivo, como aspecto imprescindible en la realización de la actividad, constituye un recurso didáctico supremamente valioso al vincular el objeto del aprendizaje con las

necesidades y la significación social y cultural de lo que debe ser aprendido y corresponderla con el sentido personal; lo anterior se realiza al establecer el vínculo mediante situaciones prácticas cercanas al contexto en el que se desenvuelve el estudiante.

La unidad de lo cognitivo y lo afectivo se establece mediante la comunicación entre el docente y los estudiantes en el proceso de la actividad de diagnóstico durante la etapa de ejecución, expresando la relación sujeto–sujeto (docente–estudiante), cuyo resultado es la apropiación del modo de solución de las tareas por parte de los estudiantes después de recibir la ayuda por parte del maestro.

Además, ese sustento psicológico del sistema está dado por el conjunto de leyes, conceptos y principios que sostienen el desarrollo del ser humano como individuo social, en tanto permite considerar los elementos teóricos relacionados con la Zona de Desarrollo Próximo (ZDP).

Según este enfoque, la ZDP constituye el alcance del potencial que tienen los individuos para aprender dentro de un contexto social. Dicha capacidad potencial permitirá diagnosticar el progreso individual de cada estudiante en torno a la formación de la competencia negociación, en su tránsito desde la situación real a la potencial. En ello juega un papel fundamental la orientación y facilitación del aprendizaje por parte del docente de la asignatura Técnicas de Negociación, en tanto las necesidades de aprendizaje de los individuos son transformadas. En el sistema que se propone, las consideraciones de la ZDP permiten determinar las potencialidades que posee cada estudiante y en función de ello se diseñan acciones y operaciones de orientación y apoyo, a través de las tareas docentes, para la transformación de su modo de actuación.

En el sistema se propone la formación de competencia negociación como medio para lograr la formación integral de los estudiantes. Además, se ponen de manifiesto las leyes referidas al vínculo de la educación con un determinado acondicionamiento social históricamente determinado, y la relación entre las categorías pedagógicas fundamentales: la educación y el proceso de formación y desarrollo, así como la socialización e individualización del hombre.

Lo psicológico no está separado de lo pedagógico en el Sistema de Tareas Docentes. Ese sustento psicopedagógico se muestra en la selección y organización de las acciones y operaciones en el proceso de formación de la competencia negociación.

La acción se da solo cuando el individuo actúa. Toda acción se descompone en varias operaciones con determinada lógica y secuencialidad. Las operaciones son los procedimientos, las formas de realización de la acción de acuerdo con las condiciones, dándole a la acción esa forma de proceso continuo.

La solución de las tareas parte de la consideración del aspecto psicológico, en la necesidad de que se reflejen procedimientos racionales de la actividad mental. En el planteamiento de la tarea docente se va manifestando la contradicción entre lo conocido y lo desconocido, como motor impulsor para su solución. Cada tarea docente del sistema se determina por los objetivos, por el carácter del contenido y por las condiciones materiales en que se realiza.

A través de las tareas docentes, con las acciones y operaciones, el estudiante va incursionando en los diferentes niveles de aprendizaje reproductivo, productivo y creativo de la asignatura Técnicas de Negociación. Además, con una base orientadora para la acción, gestionada por el profesor y con la participación activa y consciente de los estudiantes, atendiendo a sus características personales y a

su nivel de aprendizaje individual en la aplicación de las tareas, convirtiéndose el estudiante en el protagonista de su propio aprendizaje para la adquisición de la competencia negociación.

Desde el punto de vista pedagógico, el sistema de tareas se justifica a partir de los puntos de coincidencias entre los fundamentos teóricos consultados, estableciendo las regularidades que argumentan la pertinencia del mismo. En su esencia, el sistema de tareas se ajusta a las necesidades propias del momento y contexto para el que se diseña, al contribuir al desarrollo de la competencia negociación como una competencia necesaria en los modos de actuación del profesional de Comercio Exterior. En la concepción del sistema de tareas se vinculan la teoría aprendida en el aula con la práctica necesaria en el proceso de formación del Licenciado en Comercio Exterior.

De igual manera, aunque el sistema de tareas potencia el conocimiento de las costumbres y culturas de otros países, se sigue como premisa, el apropiarse del conocimiento de la cultura de la lengua de otros países, poniendo énfasis en el inglés. Se integran los aspectos educativos con los instructivos, articulando dialécticamente la relación actividad-comunicación que incluye el pensamiento, los sentimientos, realidades y contextos donde tiene lugar la negociación.

Para los fundamentos didácticos el Sistema de Tareas Docentes, se fundamenta en la relación de los componentes del proceso de enseñanza aprendizaje para contribuir a la formación de la competencia negociación. Los objetivos, como categoría rectora del proceso, se formulan y dimensionan en el sistema como tal, en cada uno de los temas y tareas docentes de la asignatura Técnicas de Negociación, en función del logro de la competencia negociación.

Las relaciones internas entre los objetivos, contenidos y métodos, se ponen de manifiesto en el Sistema de Tareas Docentes, al seleccionar y estructurar el contenido partiendo del sistema de conocimientos, habilidades y valores en la asignatura Técnicas de Negociación.

El sistema de conocimientos, habilidades y valores se seleccionaron, organizaron y estructuraron en cada uno de los temas de la asignatura en función de lograr las transformaciones en los estudiantes, mediante el cumplimiento de las acciones y operaciones indicadas en las tareas docentes con niveles de asimilación del contenido reproductivo y productivo, en los diferentes temas de la asignatura, contribuyendo a la formación de la competencia negociación. En cuanto a los valores, se consideraron los de la asignatura en general.

Es importante, además, tener presente a Álvarez de Zayas (1999), quien valora las relaciones existentes entre las instituciones docentes y la sociedad para resolver la necesidad de formación integral de los ciudadanos a través de dos leyes didácticas. Estas son asumidas y contextualizadas a la propuesta; la primera ley que aborda la relación de la escuela con la vida, con el medio social; y la segunda ley, que establece las relaciones internas entre los componentes del proceso docente-educativo: la educación a través de la instrucción.

Se cumple la primera ley sobre la necesidad social que provoca el problema y determina el objetivo de implementar un sistema de tareas para la formación de la competencia negociación en la Carrera de Licenciatura en Comercio Exterior. Esto responde a una exigencia de las universidades ecuatorianas, como consecuencia de las demandas actuales de la globalización; condición que se podrá puntualizar en la medida que se logre ofrecer una educación que se base en la práctica de valores que caracterizan al profesional del ramo,

específicamente, con relación a las exigencias de la negociación a nivel internacional, que exige una actitud responsable y comprometida.

Con respecto a la segunda ley, el sistema de tareas le facilita al profesional de Comercio Exterior aplicar los conocimientos adquiridos, a la práctica de la profesión, reafirmando así estos conocimientos en la propia negociación. Al establecer las relaciones internas entre los componentes del proceso docente educativo, la educación a través de la instrucción. El profesional relaciona los contenidos, lo cual se logra por medio de la tríada objetivo-contenido-método.

Este Sistema de Tareas Docentes tiene como principio que el estudiante es el centro del proceso de enseñanza-aprendizaje, por ello, él responde a sus carencias o necesidades; se crean las tareas para la solución de problemas que se presentan con frecuencia en la vida profesional, logrando que el estudiante se apropie de los contenidos necesarios que le permitan cumplir satisfactoriamente su encargo social. Permite, además, el desarrollo de valores propios de la profesión, mediante los diferentes niveles de asimilación del contenido de la competencia.

Está presente a su vez, la asequibilidad de la enseñanza en este sistema de tareas ya que en él se estructuran de forma asequible los contenidos teniendo presente los principios de empatía, seguridad y conveniencia, que exige el proceso de negociación ordenando las tareas en dependencia de su complejidad, lo que organiza la actividad cognitiva del estudiante.

La unidad de lo afectivo y cognitivo se manifiesta en la investigación al tratar de desarrollar en los profesionales de esta carrera, los sentimientos, actitudes, valores y motivaciones de manera que los manifieste en la práctica diaria.

La sistematicidad se expresa en el Sistema de Tareas Docentes porque va de lo conocido a lo desconocido, de lo simple a lo complejo para que el estudiante pueda apropiarse de los contenidos de una manera lógica creando o adquiriendo conocimientos nuevos sobre la base de los conocimientos existentes. La actividad y la comunicación son esenciales y desempeñan un papel primordial en la formación del profesional; la actividad relaciona a la persona con el medio.

### **2.3 Propuestas del Sistema de Tareas Docentes en la asignatura Técnicas de Negociación de la carrera Licenciatura en Comercio Exterior.**

En el sistema de tareas para la asignatura de Técnica de Negociación del profesional de la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior se integrarán las tareas de acuerdo al contenido de la asignatura seleccionada, que tributa con mayor fuerza a la formación de esta competencia en el profesional. Las tareas se estructuran teniendo en consideración, las características fundamentales de la negociación, como proceso.

En la formación de esta competencia el profesor va utilizando un conjunto de procedimientos o vías, que posibiliten, mediante la comunicación y la actividad la incorporación activa del estudiante al estudio de los contenidos de esta competencia con vistas a contribuir a su dominio. El estudiante en su actividad desarrolla sus propios métodos y procedimientos y va manifestando sus conocimientos, habilidades y valores al ejecutar las diferentes tareas, de acuerdo a los contextos que se le presente.

Así, mediante la orientación y la comunicación del profesor, y la actividad de los estudiantes, se desarrollan las tareas docentes y sus componentes, las cuales deben contribuir a formarse en este profesional la competencia negociación, con

el saber, saber hacer y el saber ser en el contexto profesional que exige esta competencia.

El sistema de tareas se elabora sobre la base de los contenidos que no pueden faltar en el acto de negociar, el cual fue analizado puntualmente de acuerdo a la bibliografía existente y la experiencia de negociadores con experiencia en Comercio Exterior. Estos aspectos básicos que no pueden faltar en el desempeño de este profesional, lo cual reafirma el carácter de competencia esencial a la negociación, serán estructurado como tareas docentes que responden a los niveles de asimilación productivo y reproductivo fundamentalmente.

Parte esencial para la puesta en práctica de las tareas docentes como sistema, en la formación de los futuros profesionales de la Carrera Comercio Exterior, consiste en estructurar su diseño de manera fundamental, en lo relacionado con la orientación, ejecución y evaluación. Esta triada posibilitará establecer los niveles de complejidad de las tareas enunciadas, por medio de las particularidades intrínsecas de cada una de ellas.

En cuanto tiene que ver con la orientación, esta se sustenta en el contenido de los diversos componentes que integran las tareas; lo cual permitirá orientar las mismas de manera adecuada para crear vínculos de familiarización con los temas de las tareas docentes propuestas a los estudiantes y que se apoyan en los objetivos e intereses individuales de aquellos.

Respecto de la ejecución de las tareas, es preciso plantear y requerir que los estudiantes desarrollen las mismas, mediante el cumplimiento de los tres niveles de asimilación de los conocimientos.

En la evaluación se desarrollan diversas acciones y operaciones que permiten comprobar los resultados obtenidos; se debe implementar un proceso de

regulación del conocimiento, de manera gradual, con trabajos de los estudiantes, priorizar el carácter instructivo y educativo de su formación en los diferentes niveles de asimilación del conocimiento.

Dicha evaluación permite la autorregulación con la interactividad entre estudiantes, estudiantes–profesor y entre grupos de trabajos. De esta forma, se mostrarán los resultados alcanzados, que propicien una retroalimentación de los estudiantes para perfeccionar su proceso de asimilación académica. La complejidad propia del nivel de cada tarea y la sistematización de la forma en que se evalúa el cumplimiento de las acciones y operaciones, contribuye a la formación de la competencia negociación.

El docente imparte la orientación apropiada para alcanzar los objetivos, explica y complementa con ejemplos y proporciona la literatura o bibliografía básica que se precisa. Es vital, en este caso, recurrir a una motivación adecuada, teniendo en cuenta que la mejor estimulación para el estudiante es ver como el profesor desde la realidad del tema de la tarea pone en práctica en presencia de ellos, la resolución de problemas que conlleven a la integración de los elementos cognoscitivos, prácticos y afectivos para la negociación. Con ello se incide positivamente en el estudiante, para la consecución de sus metas y satisfacción de sus propias necesidades.

Se presentan seis tareas docentes, para incorporarlas al contenido de la asignatura seleccionada, las cuales tienen su respectiva estructura en función del objetivo de la tarea y se presenta las fases de interrelación de los profesores y los estudiantes.

Tarea # 1 Dominio técnico del problema a negociar.

Objetivo: Fundamentar teóricamente el contenido del problema a negociar

#### Acciones del profesor

- Orientar a los estudiantes el contenido de negociación, el contexto de la misma y las características personalológicas para la negociación, así como, los materiales necesarios para su estudio.

#### Operaciones del profesor

- Análisis y organización del contenido de negociación.
- Definir del contenido técnico específico a negociar, su contexto, su cultura y características del país al cual se va a negociar.
- Motivación al estudiante mediante materiales novedosos y de interés, relacionados con la importancia que reviste la competencia negociación y a las diferentes situaciones a las que se puede enfrentar.

#### Acciones del estudiante

- Analizar de la bibliografía sobre el tema de negocio que se tratará en una mesa de negociación.
- Estudiar los aspectos fundamentales para el proceso de negociación; cartas de créditos bancarias, legislación Internacional y términos del comercio internacional.
- Valorar los diferentes contextos, culturas y características del país al cual se va a negociar.
- Valorar las diferentes características personalológicas que deben poseer los negociadores
- Valorar de alternativas de negociación para cada situación de negocio.

#### Operaciones del estudiante

- Realización de actividades individuales y colectivas para la sistematización de actividades teóricas prácticas, en actividades académicas y laborales y

de carácter investigativo con el contenido de negociación que intervienen en el proceso.

- Realización del estudio independiente de los contenidos orientados por el profesor en las diferentes acciones, con el apoyo de la informática y el idioma inglés.
- Realización de cuadros sinópticos o mapas conceptuales con los principales contenidos que se sistematizan en los procesos de negociación internacional de acuerdo al contexto en que se realicen los mismos.
- Utilización del estudio de casos reales o modelados para el debate en los diferentes escenarios con contenido de las acciones declaradas en el acto de negociación, combinando el nivel reproductivo y productivo como niveles de asimilación en el desempeño del negociador.
- Organización del proceso de acompañamiento de los estudiantes en el proceso de las negociaciones. Solicitar a estos su proyección en la posible negociación a ejecutar.

Contenidos: Leyes de comercio internacional, características de la negociación, Cultura general mundial (contextos).

Métodos: Elaboración conjunta; trabajo independiente, aprendizaje cooperativo, método investigativo, etc.

Medios: Pizarra, computadora, contexto, medios audiovisuales (videos), materiales impresos.

Formas de organización: Clases teórico-prácticas; clases prácticas, talleres, trabajo independiente, etc.

Evaluación: Se evaluará de forma periódica y sistematizada.

El profesor evaluará los niveles de asimilación que va adquiriendo en la competencia negociación, el dominio del tema a negociar en las diferentes actividades que se realicen en los escenarios en que se desarrolle la tarea docente. Esta tarea será punto de partida para el resto de las tareas que exige la formación de la competencia negociación.

Tarea # 2 Análisis de la situación de negociación.

Objetivo: Desarrollar la capacidad para analizar e interpretar la situación de la negociación de forma holística para adaptar la estrategia de negociación a la situación, y modificarla según proceda.

Acciones del profesor

- Orientar los materiales necesarios para la preparación de las actividades que complementan la preparación de la negociación.
- Orientar el estudio de diferentes contextos de negociación.

Operaciones del profesor

- Analiza y organiza los materiales de enseñanza dirigidos al conocimiento de la negociación.
- Prepara la guía para la búsqueda, organización y presentación de la información por parte de los estudiantes.
- Divide el aula en equipos a cada uno de los cuales les orienta un contenido específico y las fuentes a consultar y orienta la forma de desarrollar la guía para la recogida de la información, su análisis, elaboración del informe y presentación.
- Orienta las posibles fuentes a los estudiantes y las formas de trabajar con ellas (qué información deben extraer y cómo usarla).

- Asegura que los materiales y medios necesarios sean suficientes para que todos los estudiantes puedan trabajar de manera adecuada.
- Controla el cumplimiento de las actividades asignadas, en función del tiempo establecido.
- Organiza la presencia del estudiante en el proceso de las negociaciones en contextos reales siempre que sea posible. Solicita a estos su interpretación de la negociación que se realiza.

#### Acciones del estudiante

- Preparar la información a partir de la investigación de las fuentes de información, y el apoyo de las actividades asignadas en la etapa dirigida a reforzar el conocimiento referido a los contenidos que componen la negociación y las diferentes estrategias para cada situación.
- Valorar diferentes contextos de posibles negociaciones.

#### Operaciones del estudiante

- Indaga sobre las fortalezas y debilidades de los procesos, las personas, el contexto y la tecnología.
- Estudia la situación del proceso de negociación para su definición.
- Estudia los elementos de comunicación esenciales que exige el análisis de la situación de negociación.
- Se instruye en los documentos que se tengan sobre la situación de negociación.
- Estudia la tecnología de apoyo que tienen las empresas, organizaciones o procesos que se negocian, así como la cultura de la organización.

- Realización de actividades simuladas o prácticas para dominar las situaciones de negociación.
- Realiza estudio independiente de los contenidos orientados por el profesor en las diferentes acciones, con el apoyo de la informática y el idioma inglés.
- Realización de cuadros y modelos de situaciones con los principales contenidos, que intervienen en el análisis de la situación de negociación, como base para la sistematización en los procesos de negociación.
- Utiliza estudios reales o modelados de situación de contextos de negociación para el debate en los escenarios académicos del contenido de las necesidades declaradas en el acto de negociación, combinando lo reproductivo y productivo.

Contenidos: Comunicación, comercio de empresas y organizaciones internacionales, cultura general, leyes internacionales

Métodos: Elaboración conjunta, trabajo independiente, indagación, análisis y síntesis, expositivo

Medios: Pizarra, computadora, láminas,

Formas de organización: Clases prácticas, trabajo en equipos, trabajo independiente

Evaluación: Formativa

- Evaluar en cada acto de negociación, mediante acciones medibles, la capacidad de analizar, interpretar y modificar el contenido que debe manejar el estudiante negociador en la asignatura.
- Valorar las competencias que va adquiriendo, según los niveles de asimilación del tema y el análisis de la situación que se da en el proceso a

negociar en las diferentes actividades laborales e investigativas de la asignatura.

Tarea docente # 3. Adquisición de habilidades comunicativas.

Objetivo: Desarrollar las habilidades de comunicación básica, de argumentar, preguntar y escuchar para el desarrollo exitoso del acto de negociación.

Acciones del profesor

- Guiar las presentaciones de los estudiantes haciendo énfasis en la exposición de los componentes que forman parte de cada contenido lingüístico para la negociación.
- Definir el objeto de la conversación para el despertar el interés de los estudiantes y que posea diferentes visiones o enfoques.

Operaciones del profesor:

- Orienta, la forma de desarrollar las presentaciones en relación con el tiempo, debe estar dirigida a tomar notas con respecto a los contenidos, aspectos novedosos, e interesantes, elementos nuevos y hacer valoraciones con respecto a la negociación.
- Da seguimiento a la realización de la tarea durante el trabajo independiente
- Controla el cumplimiento de las actividades asignadas, en función del tiempo establecido.
- Guía el debate en el aula durante las presentaciones de los estudiantes, aportando elementos que pudieran faltarle a estos.
- Registra los elementos más deficientes durante la ejecución de la tarea, para explicarlos de manera grupal.

- Argumenta la información pertinente en el acto de negociar, para mantener interesados a las partes participantes.

#### Acción del estudiante:

- Presentar oralmente los contenidos que componen la competencia negociación asignados por el profesor, así como entregar el informe escrito referido a su preparación.
- Aplicar técnicas de comunicación y de escritura en los negocios, desde la fundamentación del contenido del problema a negociar, en el idioma inglés.
- Estudiar el papel del emisor, quien sostiene un punto de vista o una postura acerca de una temática o problema específico.
- Defender sus posiciones frente a los demás o ante el grupo opositor, tomando como base el objetivo a lograr en el proceso de negociación.
- Dialogar entre emisor y receptor, en una situación de negociación.
- Manejar en el diálogo conflictos, que genera polémica dentro del desarrollo del discurso en el proceso de negociación.
- Preguntar todos los elementos esenciales que vaya develando la negociación, cuidando bien la justificación de la mismas.
- Escuchar atentamente lo que la contraparte explica con vista a obtener información del tema en negocio.
- Aplicar las habilidades comunicativas verbales y no verbal aprendidas, base para mantener la comunicación en inglés.

#### Operaciones del estudiante

- Realiza debates sobre situaciones de negociaciones reales con vista a desarrollar la comunicación verbal y no verbal.

- Utiliza videos reales de negociación con vista a ejemplificar el manejo de las habilidades de argumentar, escuchar, y aprehender como las tres habilidades de comunicación más utilizadas en el proceso de negociación.
- Intercambia opiniones con expertos en negociación para entrenar las habilidades comunicativas verbales y no verbales.
- Realiza actividades de estudio en inglés, en clases y fuera de clases, con contenido de negociación para ejercitar el uso del idioma inglés.
- Participa en actividades de negociación con vista a ir formando las habilidades de comunicación que posibilita la información en el proceso de negociación.

Contenido: Adecuación de los tiempos verbales a las diferentes actividades propuestas, Apropiación y uso de vocabulario referido a los contenidos que componen la competencia negociación.

Métodos: Expositivo, creativo, elaboración conjunta, trabajo independiente, aprendizaje colaborativo.

Medios: Pizarra, computadora, retroproyector, láminas, materiales impresos, materiales electrónicos

Formas de organización: Clases prácticas, trabajo independiente

Evaluación: Autoevaluación; evaluación grupal;

Se debe evaluar en cada acto de negociación simulado en clases, las habilidades de comunicación, como la argumentación, preguntar de forma verbal y no verbal integradas al contenido a manejar por el negociador en la asignatura.

Valorar las habilidades que va mostrando en los niveles de acercamiento a la comunicación, como parte de la competencia negociación y las habilidades de

comunicación que exige de la situación que se da el proceso a negociar, en las diferentes actividades académicas, laborales e investigativas de la asignatura.

#### Tarea # 4 Interpretar las reacciones de la contraparte

Objetivo: Analizar las reacciones de la contraparte en el proceso de negociación integrando los conocimientos, habilidades y valores alcanzados para la correcta interpretación del significado de lo que se escucha y los propósitos internos de la contraparte para un acto exitoso de negociación.

#### Acciones del profesor

- Analizar los resultados de la tarea a partir del recorrido realizado por los estudiantes en situaciones de negociación.

#### Operaciones del profesor

- Guía a los estudiantes de manera que aporten sus comentarios referidos a los contenidos que componen la competencia negociación en los diferentes contextos donde estos fueron utilizados.
- Toma notas con respecto a los principales aciertos y desaciertos presentados por los estudiantes y se haga énfasis en las insuficiencias presentadas en la negociación.
- Analiza los resultados obtenidos en la realización de la tarea, haciendo énfasis en los elementos más afectados durante la realización de la tarea.
- Asigna tareas y materiales para que los estudiantes profundicen en los aspectos personales en los que tuvieron dificultades.
- Organiza la presencia de estudiantes en el proceso de la negociación real siempre que sea posible.

### Acciones del estudiante

- Sondear la situación por medio del planteamiento de algunas sugerencias mientras observas las reacciones de resistencia que refleja la otra persona.
- Observar de forma atenta los cambios en las posiciones, planteamientos de la otra parte y actuar en consecuencia.
- Valorar el recorrido de toda la negociación, para no forzar el final de la misma lo que dificulta en gran medida la consecución del acuerdo a cambio de pequeñas contrapartidas que no suponen una mejora sustancial.
- Ceder en la negociación en puntos no clave para dejar que la sensación de victoria se la lleve la otra parte.
- Aplicar técnicas negociadoras para tomar la iniciativa y percibir la resistencia de la contraparte en cada momento del acto de negociación.
- Interpretar las dudas de la contraparte, lo cual es clave para disminuir la desconfianza.
- Dejar hablar al interlocutor y hacer pausas cuando veas que existen reacciones comunicativas corporales de desacuerdo o de imagen de evaluación de la oferta que se está negociando.
- Detectar expresiones mínimas, como una fortaleza de la negociación, ya que sólo duran fracciones de segundo y usualmente indican que la persona está emocionada por una frase, palabra o conversación.
- Observar para detectar las señales durante la presentación del tema a negociar, las reacciones de la contraparte.

### Operaciones del estudiante

- Realiza actividades simuladas o prácticas para ejercitar la habilidad de interpretación de las reacciones de la contraparte.

- Participa en actividades de negociación teóricas y prácticas, para ejercitar la interpretación de las reacciones de la contraparte.
- Realiza estudio independiente de los contenidos orientados por el profesor en las diferentes acciones, con el apoyo de la informática y el idioma inglés.
- Realiza resúmenes y modelos de situaciones con los principales contenidos que conforman la interpretación de la reacción de la contraparte como base para el éxito en los procesos de negociación internacional.
- Utiliza estudios reales o modelados de situación de negociación para el debate en los escenarios académicos sobre la interpretación de las reacciones de la contraparte, combinando lo reproductivo y productivo.
- Valora expresiones de la contraparte en la negociación.
- Debatir las apreciaciones obtenidas en la observación del proceso de negociación de acuerdo a los indicadores en que se sustenta la interpretación de reacciones de la contraparte.

Contenidos: Leyes de comercio internacional, características de la negociación, Cultura general mundial (contextos).

Métodos: Elaboración conjunta; trabajo independiente, aprendizaje cooperativo, método investigativo, etc.

Medios: Pizarra, computadora, contexto, medios audiovisuales (videos), materiales impresos.

Formas de organización: Clases teórico-prácticas; clases prácticas, talleres, trabajo independiente, etc.

Evaluación: Formativa

Evaluar en cada acto de negociación los conocimientos, habilidades y valores sobre la interpretación de las reacciones de la contraparte y valorar mediante

acciones objetivas, el contenido actualizado en la asignatura que debe manejar el negociador.

Valorar las competencias que va mostrando y los niveles de asimilación de la habilidad de interpretar las reacciones de los que intervienen en la negociación. Además, el avance que esta posibilita en su competencia como negociador.

#### Tarea # 5 Flexibilidad ante cambios

Objetivo: Formar la flexibilidad ante el cambio en el negociador que le permita cambiar su estilo o sus tácticas de negociar o realice concesiones que no tenía previsto realizar en caso de ser necesario durante el proceso de negociación.

Acciones del profesor:

- Guiar las acciones de los estudiantes haciendo énfasis en la exposición de los componentes que forman parte de cada negociación.

Operaciones del profesor:

- Orienta, la forma de desarrollar las negociaciones en relación con las características psicológicas y el contexto de la negociación.
- Da seguimiento a la realización de la tarea durante el trabajo independiente
- Controla el cumplimiento de las actividades asignadas, en función del tiempo establecido.
- Guía el debate en el aula durante las presentaciones de los estudiantes, aportando elementos que pudieran faltarle a estos.
- Registra los elementos más deficientes durante la ejecución de la tarea, para explicarlos de manera grupal.
- Establecer estrategias a seguir para dominar el curso de la negociación en función de los cambios que se van a dando.

### Acciones del estudiante

- Observar las reacciones de la contraparte ante las alternativas y concesiones que se dan en el proceso.
- Medir las implicaciones de las alternativas que se dan en el proceso, para ver si pueden alterar los objetivos establecidos a priori en la negociación y redefinirlas.
- Valorar las consideraciones de la contraparte teniendo presente el contexto.
- Distinguir en una negociación, las nuevas exigencias, nuevas concesiones o nuevas circunstancias que van surgiendo ya que no es un proceso lineal.
- Ajustar el proceso de la negociación a medida que avanza con imaginación, sinceridad, para prever las reacciones de la otra parte y ponerse en su lugar.

### Operaciones del estudiante

- Realiza actividades simuladas o prácticas para ejercitar la flexibilidad del negociador ante el cambio del rumbo de la contraparte.
- Participa en actividades académicas de negocios teóricas y prácticas, para ejercitar la interpretación de las reacciones de la contraparte que intervienen en la competencia negociación.
- Realiza estudio independiente de los contenidos orientados por el profesor en las diferentes acciones, con el apoyo de la informática y el idioma inglés.
- Realiza resúmenes y modelos de situaciones con los principales contenidos, que conformar la interpretación de la reacción de la contraparte como base para el éxito en los procesos de negociación internacional.

- Utiliza estudio reales o modelados de situación de negociación para el debate en los escenarios académicos del contenido declarado en la interpretación de las reacciones de la contraparte en el acto de negociación, combinando lo reproductivo y productivo.
- Organiza la presencia de estudiantes en el proceso de la negociación real siempre que sea posible. Solicitar a estos su interpretación dando los cinco indicadores para a la evaluación de la negociación que se realiza.
- Debate las apreciaciones obtenidas en la observación del proceso de negociación de acuerdo a los indicadores en que se sustenta la interpretación de reacciones de la contraparte.

Contenidos: Dominio de leyes y regulaciones de comercio internacional, Condiciones de negociación, Economía

Métodos: Elaboración conjunta; trabajo independiente, aprendizaje cooperativo, método investigativo, etc.

Medios: Pizarra, computadora, contexto, medios audiovisuales (videos), materiales impresos.

Formas de organización: Clases teórico-prácticas; clases prácticas, trabajo independiente, etc.

Evaluación: Formativa

Evaluar en cada actividad que se desarrolle para preparar al estudiante para el acto de negociación los conocimientos habilidades y valores sobre la flexibilidad al cambio como habilidad para formar la competencia e de negociación

Evaluar sistemáticamente el desempeño que va obteniendo el profesional en el dominio de la asignatura mejorada con los aspectos fundamentales que debe

dominar un negociador para tomar decisiones en función del cambio que se vaya produciendo en el acto de negociación.

Tarea # 6. Adquisición de tolerancia a la presión.

Objetivo: Propiciar la capacidad de actuar eficazmente en situaciones de presión de tiempo, oposiciones y diversidad, con tolerancia, para no cometer errores de precipitación en el acto de negociación.

Acciones del profesor:

- Establecer estrategias a seguir para alcanzar la tolerancia en el negociador ante la presión de diferentes riesgos que entorpezcan el acto de negociar.
- Preparar psicológicamente al estudiante para enfrentan situaciones de presión o de peligro, y ser capaces de abordar con tolerancia la tarea solicitada.

Operaciones del profesor

- Mide las implicaciones de las alternativas para constatar si pueden alterar los objetivos establecidos a priori en la negociación.
- Organiza la presencia de estudiantes en el proceso de la negociación real siempre que sea posible, solicita a estos su interpretación dando los indicadores para a la evaluación de la negociación que se realiza.

Acciones del estudiante

- Realizar actividades simuladas o prácticas para ejercitar la tolerancia a la presión de la contraparte en la negociación.
- Participar en actividades académicas de negocios teóricas y prácticas, para ejercitar la tolerancia a la presión de la contraparte que intervienen en la competencia negociación.

## Operaciones del estudiante

- Realiza estudio independiente de los contenidos orientados por el profesor en las diferentes acciones, con el apoyo de la informática y el idioma inglés.
- Realiza resúmenes y modelos de situaciones con los principales contenidos, que conformar la tolerancia a la presión de la contraparte como base para el éxito en los procesos de negociación internacional.
- Utiliza estudio reales o modelados de situación de negociación para el debate en los escenarios académicos del contenido declarado en la tolerancia a la presión de la contraparte en el acto de negociación, combinando lo reproductivo y productivo.
- Debate las apreciaciones obtenidas en la observación del proceso de negociación de acuerdo a los indicadores en que se sustenta la tolerancia a la presión de la contraparte.

Contenidos: Leyes de comercio internacional, características de la negociación, Cultura general mundial, lengua extranjera, formación de valores.

Métodos: Elaboración conjunta; trabajo independiente, aprendizaje cooperativo, método investigativo, etc.

Medios: Pizarra, computadora, contexto, medios audiovisuales (videos), materiales impresos.

Formas de organización: Clases teórico-prácticas; clases prácticas, talleres, trabajo independiente, etc.

Evaluación: Formativa

Evaluar en cada actividad que se desarrolle para preparar al estudiante para el acto de negociación en los conocimientos habilidades y valores sobre la tolerancia a negociar bajo presión, como habilidad para formar la competencia negociación.

Evaluar sistemáticamente el estudiante en la asignatura con los aspectos principales que debe dominar un negociador como la tolerancia bajo presión para negociar, en función del cambio que se vaya produciendo en el acto de negociación

Conclusiones parciales del capítulo

La caracterización de la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la Carrera Licenciatura en Comercio Exterior, como resultado del diagnóstico, evidencia insuficiencias en el proceso de formación de la misma, lo que no favorece a la formación de dicha competencia en los estudiantes de la carrera, muy importante en su desempeño profesional futuro.

Se consideraron los fundamentos filosóficos, psicológicos, didácticos y sociológicos de la propuesta de Sistema de Tareas Docentes, que muestran lo pertinente de plantear un sistema; este se caracteriza por interrelacionar el contenido, lo personalológico, lo contextual y las condiciones de la negociación.

Además, se elabora el Sistema de Tareas Docentes teniendo en cuenta los análisis críticos teóricos de distintos posicionamientos de autores, donde aflora el vacío teórico manifestado en el estudio del proceso de formación de la competencia negociación en los estudiantes de la Carrera de Licenciatura en Comercio Exterior.

**CAPÍTULO 3. IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE TAREAS DOCENTES EN  
LA ASIGNATURA TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN LA CARRERA  
LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR**

### **CAPÍTULO 3. IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE TAREAS DOCENTES EN LA ASIGNATURA TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN LA CARRERA LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR**

En este capítulo se muestra la discusión de los resultados del estudio realizado al implementar el Sistema de Tareas Docentes para la formación de la competencia negociación como una contribución a la formación de los estudiantes de la carrera Licenciatura en Comercio Exterior.

Los resultados del estudio han sido fundamentados mediante el empleo del criterio de expertos de autores como Cortés e Iglesias (2004); Crespo (2007); García y Fernández (2008); Cortés, Iglesias, Pérez y Cortés-Iglesias (2016). Este método fue empleado, pues ofrece la posibilidad de obtener información de forma independiente, de intercambiar información y de evitar evaluaciones superficiales. Fueron aplicadas encuestas a expertos para obtener datos precisos sobre la solución al problema planteado y para comprobar la objetividad y aplicabilidad del sistema de tareas propuesto como contribución a la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la carrera Licenciatura en Comercio Exterior.

Después de valorada el sistema de tareas por los expertos de implementa y evalúa el mismo en la práctica educativa

#### **3.1 Valoración por expertos del Sistema de Tareas Docentes**

Para la ejecución del método de valoración por expertos se siguió una secuencia que ha sido usada por más de 25 años en diferentes investigaciones según citan algunos de los autores mencionados:

1. Calcular el número de expertos.
2. Confeccionar la lista de los posibles candidatos a encuestar.

3. Selección de los expertos.

4. Definir los criterios básicos a tener en cuenta en el instrumento y en el procesamiento de los resultados.

Para la determinación del número de expertos existen diferentes criterios, no obstante, algunos autores coinciden en los aquí descritos. De tal forma, uno de los criterios es el que permite calcular la cantidad mínima de expertos a participar, para lo que se debe utilizar la expresión:  $k = (\beta t_{p, n-1} / \alpha)^2$  donde:

k: Número mínimo de expertos que participarían en la encuesta

$\beta$ : Coeficiente de Variación,

$\alpha$ : Valor relativo del intervalo de confianza,

$t_{p, n-1}$ : Coeficiente de Student, que se encuentra tabulado en dependencia de n y la Probabilidad de Confianza p,

n-1: Grados de Libertad

En esta primera expresión no se conoce el Coeficiente de Variación ( $\beta$ ), ni el Valor Relativo del Intervalo de Confianza ( $\alpha$ ).

En la experiencia de aplicación del método de encuestas a expertos referida por Brajam (1988), se elige a priori el Coeficiente de Variación en el límite  $\beta = 0,2 - 0,3$  y el Valor Relativo del Intervalo de Confianza en  $\alpha = 0,1 - 0,2$ . Lo anterior significa que los límites de variación de la relación  $\beta / \alpha$  se encuentran entre los valores de 1 y 3.

Si se eligiera entonces la probabilidad p y se utilizan las Tablas de Student, se pueden, para diferentes n, hallar los valores del Coeficiente de Student tabulado

en dependencia de  $n$  ( $t_p, n-1$ ). Entonces, para cada par de valores ( $k; t_p, n-1$ ) se puede determinar la relación  $\beta \alpha$  para una probabilidad elegida.

Luego, se puede transformar la dependencia obtenida en  $k = f(\beta \alpha)$ , o sea, la cantidad mínima de expertos, se asume el intervalo de confianza  $\alpha$  y se le dan diferentes valores a la relación  $\beta \alpha$  para obtener el valor  $k$  (Cantidad Mínima de Expertos). Si  $k$  no da un número entero se aproxima el resultado por exceso.

Al escoger un número de expertos menor que 9 el error medio grupal comienza a aumentar, pero con un número de expertos mayor que 25 la curva es asintótica al eje de las abscisas y la disminución del error medio grupal es prácticamente nula. Por tanto, significa que escoger más de 25 expertos complica el trabajo y no mejora grandemente la fiabilidad de los resultados.

A continuación, se analiza cualitativamente el grupo de posibles participantes a seleccionar por su representatividad o sea el vínculo que tienen con el problema, las cualidades personales organizativas y experiencia laboral; y por la posible afectación por cualquier decisión que tomase en cuanto al tema.

Así, se elabora la lista de los posibles candidatos a encuestar, en este caso se tiene en cuenta, el análisis de la información disponible respecto a la competencias y conocimientos en el tema, de cada uno de los posibles expertos. De esta forma y de antemano se les hace llegar la comunicación en la que aceptan o no en participar en la investigación (Anexo 6), una vez que hayan aceptado se les entrega una guía para la orientación al experto sobre la investigación que se desea desarrollar y un cuestionario que permite medir su coeficiente de conocimiento y argumentación.

Para la selección de los expertos se comienza luego de que esté determinada la lista de candidatos. Aquí se procede a seleccionar aquellos expertos más

competentes en el tema que se investiga (Anexo 6.1). Para ello se utiliza como criterio el Coeficiente de Competencia  $k$  que muestra la opinión del experto sobre el nivel de conocimientos acerca del problema, así como de las fuentes que le permiten argumentar el criterio establecido. Este coeficiente está basado en el desglose de la fórmula:

$$K = \frac{1}{2} (Kc + Ka).$$

Este coeficiente se calcula a partir de un cuestionario general donde:

$Kc$ : Coeficiente de conocimiento: Se obtiene multiplicando la autoevaluación del experto por su conocimiento del tema en una escala de 0 a 10 por 0,1.

$Ka$ : Coeficiente de argumentación: se obtiene por la suma de valores del grado de influencia de cada una de las fuentes de argumentación.

Los autores anteriores coinciden en que los expertos deben responder a los siguientes requisitos:

- Experiencia laboral no menor de cinco años.
- Mostrar un interés sincero hacia el trabajo, demostrando su pensamiento creativo.
- Ser reflexivo y decidido
- Defender sus puntos de vista, por tanto, no abrazar cualquier opinión, sino está convencido de la justeza de la misma.
- No tener interés personal en el sistema que se está desarrollando
- Disponibilidad y voluntad en participar.

Considerando los requisitos anteriores se confeccionó el cuestionario a aplicar a los expertos. Para el Coeficiente de Argumentación las preguntas realizadas estuvieron vinculadas a los años de experiencia en la educación superior y en la práctica como especialista, al grado académico que ostenta, así como a la participación en eventos y publicaciones científicas realizadas.

En cuanto al Coeficiente de Conocimiento las interrogantes estuvieron dadas por la noción de los expertos en cuanto al tema de investigación presentado por el autor. En este caso se indagó sobre el conocimiento de los expertos en relación a la formación de competencias en las universidades ecuatorianas; sobre el conocimiento respecto al sistema de tareas docente.

Con el procesamiento de estos cuestionarios se obtienen resultados del Coeficiente de Conocimiento ( $K_c$ ) y Coeficiente de argumentación ( $K_a$ ) que se comparan con una tabla patrón creada al efecto. Sobre la base de la autoevaluación de los expertos se calcula el Coeficiente de Competencia  $K_c$ .

Entonces, dados los coeficientes  $K_c$  (Coeficiente de conocimiento) y  $K_a$  (Coeficiente de argumentación) se calcula, para cada experto, el valor del Coeficiente de Competencia (Anexo 7), que garantice una selección razonable de los mismos, para esto se siguen los criterios que aparecen a continuación:

La competencia del experto es alta si  $K_{comp} > 0.8$

La competencia del experto es media si  $0.5 < K_{comp} \leq 0.8$

La competencia del experto es baja si  $K_{comp} \leq 0.5$

Es importante seleccionar aquellos expertos que tengan un coeficiente de competencia entre medio y alto.

Para esta investigación se encuestaron a 18 especialistas que aceptaron participar en el estudio. De ellos el 88,9 % ostentan el Grado de Doctor en Ciencias en las especialidades Relaciones Internacionales, Ciencias de la Educación y Ciencias Pedagógicas, de ellos 4 pertenecen a universidades ecuatorianas y dos especialistas tienen el título de maestría en especialidades técnicas para un 11,1% del total. En el ejercicio profesional puede catalogarse una gran experiencia para todos los participantes, pues el 50% tiene más de 30 años de labor, el 38,8% ha trabajado entre 15 y 30 años y dos tienen menos de 15 años en la práctica.

Del total de expertos solo uno obtuvo un coeficiente de competencia medio por lo que no fue descartado, al ser este un coeficiente razonable. Al ser la cantidad de expertos 18, se consideró este, un número aceptable, pues está en el rango de 15 a 25 como se explicó anteriormente. Una vez seleccionado el grupo de expertos se procede a la aplicación del instrumento diseñado para la valoración de la propuesta, pasando así a la última parte del proceso.

Al determinar los expertos para la investigación, se les solicitó su valoración sobre la propuesta de Sistema de Tareas Docentes para la formación de la competencia negociación en la carrera de Comercio Exterior. El método utilizado fue el Delphi. Según Pérez, Valcárcer, y Colado (2005), este método, también es conocido como Delfos, nombre cuyo origen proviene del oráculo de la antigua Grecia, fue creado alrededor de los años 1963-1964, por Olaf Helmer y Dalkey Gordon de la Rand Corporation. El objetivo era elaborar pronósticos a largo plazo, referentes a posibles acontecimientos en varias ramas de la ciencia, la técnica y la política.

El Método Delphi se define como la utilización sistemática del juicio intuitivo de un grupo de expertos para obtener un consenso de opiniones informadas. Su

esencia consiste en la organización de un diálogo anónimo entre los expertos consultados individualmente, mediante cuestionarios, con vistas a obtener un consenso general o, al menos, los motivos de la discrepancia. La confrontación de las opiniones se lleva a cabo mediante una serie de interrogantes sucesivas, entre cada una de las cuales, la información obtenida sufre un procesamiento estadístico – matemático.

En esta investigación el cuestionario preparado para los expertos (Anexo 8) aborda cada una de las partes del sistema de tareas. De esta forma se sometieron a este juicio en una primera ronda:

- Las tareas diseñadas.
- Objetivo de cada tarea.
- Las acciones y sus operaciones.
- Sistema de evaluación para cada una de las tareas.

Los expertos debían valorar el sistema utilizando una escala tipo Likert que cuenta con cinco niveles de respuesta: Muy Adecuado (MA), Bastante Adecuado (BA), Adecuado (A), Poco Adecuado (PA), Inadecuado (I). Luego de completarse el cuestionario pueden analizarse todas o algunas de las respuestas de cada aspecto por separado. También se les solicitaron las opiniones en cuanto a los aspectos positivos y negativos de la propuesta.

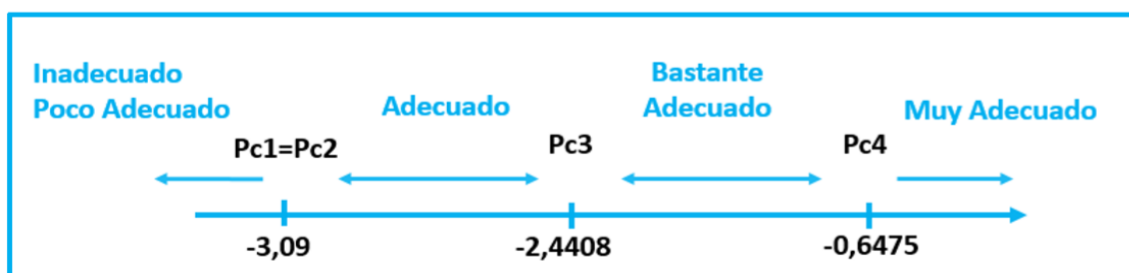
Recogida la información emitida se crea una tabla sobre las valoraciones de cada uno de los expertos. Posteriormente se consolida la información mediante la tabla de frecuencias observada que es una suma de las valoraciones por niveles de medición y para cada una de los aspectos. Una visualización rápida denota que

en los niveles Inadecuado y Poco Adecuado no hay aspectos señalados, los resultados se concentran –en una escala descendente– en los niveles Muy Adecuados, Bastante Adecuado y Adecuado.

En la investigación se ha acordado mantener sin cambios los aspectos Muy Adecuado, Bastante Adecuado y Adecuado. A partir de aquí se construye la Tabla de Frecuencias Relativas Acumulativas (Anexo 9) dividiendo el valor de cada celda de la Tabla de Frecuencia Observada entre la cantidad de expertos, en este caso 18.

El cociente de esa división debe aproximarse hasta la décima milésima. Se buscan cuatro Puntos de Corte, por lo que la última columna (Muy Adecuado) debe eliminarse. Los puntos de corte se calculan al dividir la suma de los valores correspondientes a cada nivel de medición entre la cantidad de aspectos a valorar, en este caso 30.

Con los resultados obtenidos para todos los aspectos (tareas, objetivos, acciones, operaciones y evaluación) se pudieron obtener los puntos de corte, los que sirvieron para determinar el grado de adecuación de cada una de los componentes del sistema de tareas.



De tal forma la ubicación de N-P en el Rayo Numérico de los Puntos de Corte da el criterio que le otorgan los expertos a cada uno de los aspectos tratados en la propuesta. Puede observarse que todos los valores de N-P para 18 aspectos son

superiores al Punto de Corte Pc4 (-0.6475). A partir de este punto se corresponde el nivel de medición: Muy Adecuado, valoración efectuada así, por los expertos para todos los aspectos sometidos a sus criterios y que componen el Sistema de Tareas Docentes.

Los aspectos más criticados fueron las acciones de todas las Tareas en sentido general, así como las operaciones y los objetivos.

Se determinó, seguidamente, el grado de acuerdo entre los expertos, con la prueba no paramétrica del coeficiente de concordancia de rangos W de Kendall, con N muestras relacionadas. El coeficiente W-Kendall funciona como medida de relación entre k ordenaciones, que pueden ser ligadas de m objetos o individuos, en N muestras relacionadas (Egaña, 2003).

Los resultados en la primera ronda, con una significación asintótica es  $0,001 < 0,5$  y un coeficiente W-Kendall de 0,418, permite inferir que los expertos concuerdan moderadamente acerca del tema.

Luego de analizar los resultados y criterios emitidos por los expertos se realizan las adecuaciones necesarias al sistema de tareas. Con posterioridad se realiza la segunda ronda del Método Delphi, donde se obtuvo un coeficiente W-Kendall de 0,759. Esto significa que la concordancia se elevó un 34,1%. Se asume por tanto la segunda versión del Sistema de Tareas Docentes presentada con las modificaciones realizadas en los aspectos señalados, con un consenso significativo del 75,9% y con un margen de 2,03% de error.

En la segunda ronda, los aspectos Acciones y operaciones obtuvieron un 92,7% de valoraciones de Muy Adecuado, lo que eleva los resultados obtenidos de la primera ronda.

En esta ronda los expertos consideran que el Sistema de Tareas Docentes propuesto responde al problema de investigación, con acciones que se corresponden con el objetivo de cada tarea y que permiten al profesor alcanzar el éxito en la implementación del mismo. No sugieren cambios adicionales en la segunda ronda.

Después de recopilar la información de los expertos, se decide aplicar el Alpha de Cronbach para evaluar la fiabilidad de los resultados obtenidos. Se determinó en este proceso que los indicadores evaluados tienen un coeficiente de correlación de Alpha de Cronbach de 0,8727 lo que significa que los resultados obtenidos en la aplicación del instrumento son confiables.

### **3.2 Implementación del Sistema de Tareas Docentes en la Carrera Licenciatura en Comercio Exterior**

El Sistema de Tareas Docentes, para la formación de la habilidad negociación, se ha aplicado a partir de aproximaciones empíricas en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil, específicamente, en la asignatura Técnicas de Negociación desde hace varios años, pero es a partir del 2015 que se empieza a evaluar sus resultados. El sistema académico se desarrolla en la modalidad de semestres, que es el régimen que aplica la gran mayoría de Universidades del Ecuador, cuenta con 76 horas presenciales.

El contenido que conlleva en esta propuesta la citada asignatura Técnicas de Negociación pertenece al nivel cuatro y a las ciencias básicas de la carrera, de tipo obligatorio, de carácter teórico-práctico. Presenta una visión global de las diferentes herramientas para negociar y consecuentemente para solucionar problemas a nivel de todas las organizaciones.

La asignatura consta de 8 temas:

1. Antecedentes, conceptos y tipos de negociación;
2. Características de un buen negociador;
3. Estilos de negociación y tipos de negociadores;
4. Estrategias, Tácticas y Técnicas de negociación;
5. Negociaciones asistidas: Mediación o conciliación y Arbitraje;
6. Técnicas de negociaciones empresariales vs casos;
7. Técnicas de comunicación en negociación.
8. Los valores de un negociador.

La asignatura parte de una epistemología de las ciencias hermenéuticas, pertenece a las ciencias sociales y se articula con otras disciplinas tales como: Psicología, Administración de empresas, Técnicas de comunicación, Derecho, Economía, Sociología, Ecología, de ahí su importancia en la carrera al articular contenidos de diferentes disciplinas.

Otro elemento de la asignatura es que se implementan diversas metodologías y estrategias aplicadas en negociación para la resolución de conflictos; sin embargo, se deben contemplar factores como la cultura, los comportamientos de las partes negociadoras, el conocimiento del tema negociado, la preparación de la negociación, el uso de poder, entre otros. El abordaje que se da en la asignatura a la negociación tiene un componente distributivo en cada tema.

En su esencia, la asignatura Técnicas de Negociación tienen un grado de complejidad que se entiende desde su punto de partida, es decir, se trabaja desde un conflicto declarado, pero toma un aspecto de mayor complejidad cuando se hace referencia a la negociación internacional, pues la mayor frontera que debe cruzar es el rol cultural de las partes negociadoras, elemento trabajado en uno de sus temas.

El objeto de estudio de la asignatura se entiende desde la conexión directa con otras asignaturas, como administración, economía, política, ética entre otros. Desde el punto de vista económico se profundiza en la importancia de los negocios internacionales para la estabilidad económica de las naciones y se hace una aproximación transversal con lo político, para descifrar el contexto de globalización en el que actualmente se desarrollan los negocios internacionales. Por otra parte, se valora el factor ético y de responsabilidad social en el mejoramiento de las condiciones de las empresas y, por ende, de la vida de las personas que laboran en ellas.

Otra faceta disciplinar de la asignatura es que obedece al entendimiento teórico de diversas metodologías para que en un ambiente pluricultural se puedan desarrollar procesos de acercamiento y entendimiento, que permita llegar a establecer alianzas, acuerdos, negocios de índole privada o pública. El estudio de lo cultural, sin lugar a dudas, corresponde a un elemento primordial para que un negociador internacional logre tales acuerdos.

En este orden de ideas, la asignatura Técnicas de negociación es un compendio de diferentes disciplinas que parten desde lo económico, político y cultural, con el estudio de la negociación, para desarrollar diferentes tipos de intervención en el ámbito privado y público:

- Economía: Análisis del riesgo
- Negocios Internacionales: Comercio internacional
- Relaciones Internacionales: Resolución de conflictos y diplomacia
- Derecho Internacional: Contratos o tratados comerciales, públicos o privados
- Administración: Estrategia y gestión.

Los contenidos que forman parte de la competencia negociación, se distribuyen a lo largo de un semestre que comprende el período de realización del sistema de tareas. El sistema cuenta con un total de 96 horas clases, desglosadas en 16h/c para cada la tarea. Por su parte, se proponen 192 horas de estudio independiente organizado en 32 horas para cada tarea igualmente.

Para la aplicación del Sistema de Tareas Docentes se tuvieron en cuenta los siguientes aspectos:

- Planificación del proceso de aplicación del sistema de tareas: En este caso se hicieron reuniones con los profesores y directivos académicos de las carreras, a los cuales se lo socializó la propuesta.
- Se realizó un intercambio con los profesores donde se realizaría la intervención pedagógica. Se llegó a un consenso del cómo insertar el sistema de tareas con indicaciones proceso.
- Junto con todos los profesores, el investigador participó en las orientaciones para las aclaraciones necesarias en cuanto a la ejecución de las tareas docentes.
- Se establecieron encuentros cada mes durante la implementación del sistema de tareas, pues en los mismos se realizarían intercambios que contribuirían a la evaluación integral del sistema de tareas en cuestión.
- Se aplicó una encuesta para evaluar la satisfacción de los estudiantes en cuanto a la utilización de la propuesta de Sistema de Tareas Docentes.

**Etapa de Orientación de las Tareas Docentes para la formación de la competencia negociación.**

- Esta etapa se caracterizó por ofrecer el profesor al estudiante la Base Orientadora para la Acción (BOA), en correspondencia con el contenido

que aporte la asignatura seleccionada para la formación de la competencia. Se le indicó al estudiante las primeras acciones a realizar, dirigidas a la apropiación de conceptos, principios y definiciones, mediante realización de resúmenes y mapas conceptuales de los elementos teóricos que tributan al contenido de la competencia, mediante el análisis de las referencias bibliográficas básicas y complementarias.

- Los estudiantes se apoyaron en referencias teóricas y la experiencia profesional que aporta el profesor, intensifican su motivación entre lo conocido y lo desconocido, esto constituye una premisa básica para lograr el interés y comunicación con el estudiante. Las acciones en esta etapa están al nivel de un proceso de familiarización, exigieron del estudiante la relación con el contenido que se le ha orientado mediante el análisis de situaciones profesionales que se presentan al negociar.

#### **Etapas de Ejecución de las Tareas Docentes.**

- Esta etapa se caracterizó por exigir al estudiante la aplicación de las tareas docentes en situaciones profesionales que se le presente, tanto en clases como en la práctica laboral, o en su vinculación con la comunidad, acorde a un nivel productivo de asimilación para la realización de acciones y operaciones propias de las situaciones de la negociación en la profesión.
- Las situaciones reales o simuladas tienen un carácter individual, es decir, una variante de solución diferente para cada estudiante. El profesor desempeñó como consultante y guía, ya que, mediante el desarrollo de las tareas insertadas en cada asignatura, de forma esencialmente prácticas o en los escenarios de la profesión, el estudiante pudo dar cumplimiento a las acciones y operaciones indicadas. El nivel de asimilación del

conocimiento y el grado de complejidad de las tareas docentes, se incrementaron al ir recibiendo los diferentes contenidos en la asignatura que tributa con mayor fuerza a la competencia negociación.

- En la asignatura seleccionada, en todo su proceso de impartición, se realizaron acciones y operaciones con la cooperación del docente en cada momento del proceder, y el estudiante demostró su saber hacer en el proceso de formación de la competencia negociación.

### **Evaluación de la Tarea docente**

- Esta etapa se caracterizó por el control y evaluación de la ejecución de las acciones y operaciones realizadas por los estudiantes, que se contextualizó en la participación del estudiante en las actividades docentes: conferencias, clases de ejercitación grupal e individual, clases prácticas y talleres, según el tipo de clase que organice las asignaturas y las indicaciones para la auto preparación del estudiante.
- El control y la evaluación realzaron el carácter educativo y de autorregulación del proceso ya que en la medida en que el estudiante se retroalimenta, permite ir incorporando los contenidos que tributan a la competencia, mediante la participación de los estudiantes en las diferentes formas organizativas docentes. El contenido que tributó a la tarea exigió que cada estudiante demostrara como incorporó la competencia negociación.
- El control y evaluación que realizó el profesor del cumplimiento de las acciones y operaciones fue sistemático, el profesor registró la participación del estudiante basado en las respuestas a las preguntas efectuadas por el profesor, su nivel de actuación en clase, esto fue un indicador que el

profesor utilizó como mecanismo de control de la acciones y operaciones efectuadas por los estudiantes.

- En esta etapa se evaluó las transformaciones en el aprendizaje de los estudiantes y su contribución a la formación de la competencia negociación, los cuales son expresados en la combinación del saber, saber hacer y saber ser, este último está presente en el desempeño del estudiante en el cumplimiento de las tareas mediante el saber y saber hacer.

### 3.2.1 Análisis de la satisfacción de los estudiantes con respecto a la implementación del sistema de tareas para la formación de la competencia negociación en la Carrera de Comercio Exterior.

La percepción de los estudiantes sobre la aplicación del Sistema de Tareas Docentes, fue investigada mediante la utilización de una encuesta cuyo objetivo fue conocer el grado de satisfacción de los educandos con relación al Sistema de Tareas Docentes como una alternativa para formar la competencia negociación.

Fueron encuestados 50 estudiantes como muestra intencional (Anexo 10), el total de los estudiantes que reciben la asignatura Técnicas de Negociación. Para el procesamiento de los datos, fue utilizado el paquete de programas SPSS. Versión 24.0. Los resultados del procesamiento de las respuestas aparecen a continuación.

Tabla 1. Resultados. Encuesta de satisfacción de los estudiantes

Preguntas		Más importante-----Menos Importante				
		N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Típ.
1	Consideras que la alternativa utilizada para la formación de la	50	3	5	4,72	,506

	competencia negociación contribuye a tu formación como Licenciado en Comercio Exterior					
2	La lógica seguida por el Sistema de Tareas Docentes contribuye a entrenar su pensamiento en cuanto a los aspectos de la negociación necesarios para justificar una solución cualquiera en la práctica profesional	50	3	5	4,63	,569
3	El Sistema de Tareas Docentes para la formación de la competencia negociación te proporcionó vías para la selección de una solución de la práctica profesional	50	3	5	4,53	,643
4	Le resultó interesante la aplicación del sistema de tareas como parte de su formación universitaria	48	2	5	4,53	,679
5	Consideras que son suficientes las tareas dispuestas en el sistema para contribuir a la formación de la competencia negociación	50	3	5	4,63	,643
6	El Sistema de Tareas Docentes descrito contribuye a la solución de problemas específicos de su especialidad	49	3	5	4,41	,590
7	El Sistema de Tareas Docentes contribuye a formar en usted, la competencia negociación	48	3	5	4,64	,520

La tabla anterior muestra que la cantidad total de estudiantes que participaron en la encuesta fue de 50, no obstante, el N válido fue de 48, debido a que hubo estudiantes que no contestaron algunas preguntas. Se evidencia que el valor mínimo otorgado fue de 2 puntos para un 1,8% de representación en la pregunta cuatro, referida a lo interesante de la aplicación del sistema de tareas como parte su formación universitaria.

Según estos resultados la puntuación que más se repite, para todas las preguntas, es de 5 puntos lo que representa la moda de todos los datos, este

valor señala la importancia que le dan los estudiantes de la carrera a la propuesta realizada.

Otras consideraciones sobre las preguntas fueron las siguientes.

Sobre la pregunta 1 sobre si Consideras que la alternativa utilizada para la formación de la competencia negociación contribuye a tu formación como Licenciado en Comercio Exterior. El 90. % de los encuestados manifestaron un porcentaje muy favorable obtenido en esta respuesta y evidencia el alto nivel de satisfacción de los estudiantes con la propuesta del Sistema de Tareas Docente implementado.

Con relación a la pregunta 2, sobre la lógica seguida por el Sistema de Tareas Docentes contribuye a entrenar su pensamiento en cuanto a los aspectos de la negociación necesarios para justificar una solución cualquiera en la práctica profesional, el 92 % considera la más alta calificación pues pudieron aplicar la psicología del consumidor con sentido de equidad y servicio, así como analizar e interpretar el comportamiento del mercado con flexibilidad.

La pregunta 3, el Sistema de Tareas Docentes para la formación de la competencia negociación te proporcionó vías para la selección de una solución de la práctica profesional obtuvo resultados elevados, pues el 88% le dio la máxima calificación y aportó que logró identificar u organizar los elementos de las tareas dando prioridad a lo importante sobre lo urgente. Además de actuar con rapidez, pero eligiendo el camino adecuado, seleccionando las estrategias más idóneas que simplifiquen las actividades.

Con relación a la pregunta 4, si resultó interesante la aplicación del sistema de tareas como parte de su formación universitaria, el 96 % opinó con la más alta

calificación. Y opinaron que se debería implementar en otras asignaturas formas así de formar las habilidades, no solo para la negociación.

La pregunta 5 sobre si consideras que son suficientes las tareas dispuestas en el sistema para contribuir a la formación de la competencia negociación, el 88 % opinó con la más alta calificación. Aunque reconocieron que se debieron trabajar más a menudo en los diferentes temas o aumentar las mismas.

En cuanto a la pregunta 6, el Sistema de Tareas Docentes descrito contribuye a la solución de problemas específicos de su especialidad, el 96 % le otorgó la más alta calificación. Opinaron además que emplearon técnicas de motivación y comunicación altamente efectivas. Aprendieron a estudiar el mercado del consumidor de acuerdo a necesidades, Así como aprendieron técnicas actualizadas de introducción de nuevos productos y servicios en el mercado.

Finalmente, la pregunta 7 relacionada como el Sistema de Tareas Docentes contribuye a formar en usted, la competencia negociación, el 96 % le otorgó la más alta calificación. Opinaron que al final de la aplicación del sistema de tareas pudieron gestionar el manejo de métodos y técnicas en la solución de conflictos, integraron equipos de trabajo, realizaron eficientemente actividades de negociación, manejaron principios de la interculturalidad en la negociación y comunicaron mensajes acordes con los requerimientos de una determinada situación.

### 3.2.2 Observación a las actividades de orientación, ejecución y evaluación del Sistema de Tareas Docentes

La observación de esta actividad evaluativa fue efectuada, por el autor, teniendo presente los indicadores de la guía que aparecen en el Anexo 11. En la misma se distinguió que:

- Las indicaciones ofrecidas a los estudiantes para la implementación del Sistema de Tareas Docentes en la asignatura Técnicas de Negociación obtuvieron alta calificación. Se pudo observar que analizar la información en la negociación y solución de conflictos, así como utilizar estrategias de: ganar-ganar y ganar-perder fueron los elementos en que más se incidió por parte del profesor
- Se valoró de alta la calificación que le otorgan a los elementos de dudas con relación a la implementación del Sistema de Tareas Docentes. Fundamentalmente relacionados con la gestión y manejo de métodos y técnicas en la solución de conflictos, además de manejar principios de la interculturalidad en la negociación.
- Alta calificación en los avances en la ejecución de las tareas docentes del sistema. Consideran que a medida que se aplicaban las tareas docentes fueron ganando experiencias en los diferentes elementos de la negociación.
- Alta calificación con relación a la atención a los estudiantes, por parte de los docentes en la realización del Sistema de Tareas Docentes como parte de la asignatura Técnicas de Negociación. Consideran que fue fundamental la guía del docente en todo el proceso, al esclarecer dudas y para la identificación de las actitudes de los negociadores como influencia en la negociación.
- Alta calificación con respecto a si el Sistema de Tareas Docentes proporcionó las vías para el planteamiento de un problema, con una justificación práctica, pues se pudo observar que se identificaron estrategias concretas de negociación, se identifica técnicas y elementos de

la negociación, así como medios de solución de conflictos o de negociaciones asistidas.

Otras valoraciones que se pueden mencionar sobre la observación son el uso de la competencia negociación como parte de la solución de problemas profesionales que se presentan en la práctica profesional.

Durante la ejecución del Sistema de Tareas Docentes, en la asignatura Técnicas de Negociación, el autor identificó como otro aspecto de interés la diversidad de soluciones prácticas que en armonía con su formación en la competencia negociación, los estudiantes fueron capaces de proponer solución a los problemas identificados por ellos en la práctica profesional.

### **3.3 Tendencias encontradas en la implementación del Sistema de Tareas Docentes en la carrera Licenciatura en Comercio Exterior**

Mediante las valoraciones hechas hasta el momento se conformaron un grupo de tendencias como resultado de una triangulación de resultados hecha a la encuesta de satisfacción y la observación al final de la aplicación del sistema de tareas en el curso 2017-2018.

Como tendencias se manifestaron:

- Mayor tiempo de dedicación al estudio de los aspectos de la competencia negociación integrado a la asignatura Técnicas de Negociación, pues el estudiante necesita la consulta bibliográfica y cualquier otra vía que le brinde información para resolver las tareas.
- Desarrollo de la lógica del pensamiento y habilidades comunicativas, en la lengua materna e inglés, toda vez que tiene que argumentar, explicar y demostrar en la negociación.

- Los estudiantes alcanzan mayor profundización del contenido pues ellos incursionan desde el nivel de familiarización hasta la creación de las soluciones prácticas con el uso de herramientas para la solución de conflictos que se pueden dar en una negociación.
- El sistema de evaluación propicia el intercambio y discusión entre el estudiante y el profesor estimulando también el desarrollo de la competencia negociación.
- Se tiene en cuenta el modo de actuación del profesional, al incentivar la búsqueda de soluciones prácticas vinculadas a un ambiente laboral real, estimulando así, la relación de lo académico y lo laboral.
- El Sistema de Tareas Docentes logra coherencia entre la acción educativa y el colectivo de docentes, desde la orientación, ejecución en la que influye el trabajo estudiante-profesor-organización laboral.

Desde el punto de vista pedagógico se demostró que el Sistema de Tareas Docentes tiene las siguientes características:

- El Sistema de Tareas Docentes implementado, contribuye a la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior. Esta competencia se manifiesta a través de la identificación y utilización, hechas por el estudiante, de las habilidades que hay que poseer para llevar a buen término una negociación.
- La combinación de contenidos técnicos y prácticos a usar con el fin de negociar, solo se puede determinar, convenientemente, por el conocedor de las peculiaridades de la negociación.
- Propicia la formación de un estudiante que analice situaciones reales considerando las tendencias del contexto externo e interno en materia de

política, economía, sociedad, nación e institución que le permita estructurar soluciones prácticas a los problemas que se le presentan en la negociación.

- Es pertinente debido que atiende los requerimientos de la realidad ecuatoriana, siendo viable para su desarrollo según la situación problemática que deba resolver el estudiante en la práctica profesional.
- Es flexible dada la variedad de soluciones prácticas a los problemas profesionales presentados y que deben justificarse desde el punto de vista de la negociación.
- El Sistema de Tareas Docentes permite su adecuación según el contexto y carrera específica donde se ejecute.

Insatisfacciones al finalizar la implementación del Sistema de Tareas Docentes:

- Aunque las tareas estaban bien diseñadas en ocasiones se limitó el acceso a los contextos de ejecución,
- Estudiantes que no tiene desarrollada todas las habilidades comunicativas lo que dificulta la formación de la competencia en determinados contextos,
- Poca vinculación con otras asignaturas para complementar la formación de la competencia negociación,
- Se dificulta la realización de la práctica en una situación real pues no todas las empresas donde se desarrolla la práctica permitieron la participación activa de los estudiantes en negociaciones.

Conclusiones Parciales

En este capítulo se resumen los resultados obtenidos en el proceso de valoración del Sistema de Tareas Docentes para la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior.

Los resultados obtenidos a partir del juicio de expertos permitieron llegar a las conclusiones siguientes:

Existe concordancia entre los expertos en lo que respecta a las tareas, objetivos, acciones, operaciones y evaluación para la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior.

La encuesta de satisfacción permitió hacer un análisis de la opinión de los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior, en relación con la implementación del Sistema de Tareas Docentes en la asignatura Técnicas de Negociación para la formación de la competencia negociación en los estudiantes.

## CONCLUSIONES

- A nivel mundial, así como en Latinoamérica y el propio Ecuador, hay insuficiencias teóricas en el tratamiento de la formación de la competencia negociación, se aprecia que no se abordan elementos importantes en la formación de la competencia, como las condiciones de esta, el contexto en que se lleva a cabo y las características personalógicas de los involucrados.
- El diagnóstico realizado sobre la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior develó insuficiencias en cuanto a la vinculación de los contenidos teórico y prácticos, esencialmente en la solución a los problemas que se pueden presentar en una negociación.
- El Sistema de Tareas Docentes contribuye a la formación de la competencia negociación de los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior, pues integra acciones y operaciones que permiten vincular la solución práctica de un problema profesional.
- Se evaluó por los expertos el sistema de tareas elaborado por el autor como pertinente, precisando que el sistema de tareas es muy adecuado para la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior.
- Se implementó el Sistema de Tareas Docentes en la asignatura Técnicas de Negociación en el octavo semestre de la Universidad Metropolitana de Guayaquil, Ecuador. Se comprobó su funcionalidad mediante la

confrontación de los elementos teóricos del sistema y la solución de los problemas de la práctica profesional.

## **RECOMENDACIONES**

La investigación realizada y las conclusiones obtenidas permiten proponer las siguientes recomendaciones que contribuirán a perfeccionar el proceso de formación de competencias de los estudiantes:

- Continuar la profundización teórica y metodológica del proceso formación de competencias en los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior, mediante la búsqueda de nuevos elementos que puedan contribuir a la formación de la competencia negociación en otros contextos.
- Utilizar el cuerpo teórico y el Sistema de Tareas Docentes propuesto, en otras asignaturas en los diferentes semestres, según las necesidades de la propia carrera y sus requerimientos específicos.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Acebedo, M. J. (2017). Diagnóstico y propuesta para el diseño efectivo de instrumentos de evaluación del aprendizaje basado en competencias en la Universidad Autónoma de Bucaramanga (UNAB). Tesis doctoral. Universidad de Granada. España
2. Aguirre, B. (s/f) Manual del participante. Hacia un enfoque de competencias. Versión digital.
3. Albert-Gómez, M. J. (2009). Escenarios de innovación e investigación educativa / coord. por María Ángeles Murga Menoyo, 2009, ISBN 978-84-7991-243-7, págs. 211-224
4. Albert-Gómez, M. J. (2017). Competencias, Formación y Empleo. Análisis de Necesidades en un Programa de Master en Ingeniería. Formación Universitaria. Vol. 10. Nº 2 –2017
5. Alessandri, H. (2002). Importancia del conocimiento de investigación por el profesional de Comercio Exterior y Negocios Internacionales. Versión digital.
6. Alonso, M. (1998). Enciclopedia del idioma, México: Aguilar. Pp 1148.
7. Alpizar, R. (2004). Modelo de Gestión para la Formación y Desarrollo de los Directivos Académicos de la Universidad de Cienfuegos. Tesis doctoral. Universidad de Cienfuegos, Cuba.
8. Álvarez de Zayas, C. (1999). La escuela en la vida. Editorial Pueblo y Educación. La Habana. Cuba
9. Amburad, A. (2012). La estrategia del delfín. Éxito para las negociaciones difíciles. Madrid: Ed. Aguilar

10. Ansorena, A. (1996). 15 casos para la selección de personal con éxito. Barcelona: Paidós.
11. Aragón A. (2002). Situación actual y perspectivas sobre la formación de profesionales en Cuba. Conferencia magistral. III Encuentro sobre Formación Tecnológica de Europa y América Latina. La Habana, Cuba.
12. Arana, J. (2010). La Formación Ocupacional por competencias y su certificabilidad y convalidación con la Formación Profesional Reglada. Tesis doctoral Universidad de Granada. España
13. Arnao, M. O. (2015). Investigación formativa y competencia comunicativa en educación superior. Tesis doctoral Universidad de Málaga, España
14. Arguelles, A. (1996). Competencia laboral y educación basada en normas de competencia, México: CONALEP.
15. Asún, R.; Zúñiga, C. y Ayala, M. C. (2013). La formación de competencias y los estudiantes: confluencias y divergencias en la construcción del docente ideal. Calidad en la educación. No 38, julio 2013, pp. 277-304
16. Banco Mundial (1992). Educación técnica y formación profesional. Documento de política, Washington: BM.
17. Barrio, R. (2005). Fundamento teórico de las competencias transversales. Revista Capital Humano, No. 188, Madrid: Capital Humano. Pp.21.
18. Bayardo, R. (1998). Regionalización e Integración cultural en el MERCOSUR- Ponencia al I Congreso de Antropología y Arqueología.
19. Benito, Á. y Cruz, A. (2005). Nuevas claves para la Docencia Universitaria en el Espacio Europeo de Educación Superior. Madrid: Narcea.
20. Berbaum, J. (2005). Aprendizaje y Formación: Una pedagogía por objetivos. París, Francia: PUF.

21. Blanco, J. L., Miguel, V. Vázquez, E y Arias, R. (2016). La RED EURYDICE lee el borrador del libro blanco de la función docente no universitaria del MECD I: las competencias docentes, el atractivo de la profesión docente, la formación inicial del profesorado y el acceso a la profesión docente. *Journal of Supranational Policies of Education*, nº5, pp. 68 – 89. DOI: <http://dx.doi.org/10.15366/jospoe2016.5>
22. Bosch, E. (2007). Sistema de superación de idioma inglés para los profesores de la facultad de cultura física de Villa Clara. Tesis en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Pedagógicas. Universidad Central de Las Villas Marta Abreu. Cuba.
23. Bonilla, J. B. C. (2014). Supuestos básicos del enfoque de competencias en Educación Superior. La educación veterinaria como marco de análisis. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 16 (1).
24. Brajman, T. (1988). Multicriterialidad y elección de alternativas en la técnica. Moscú: Radio y Comunicación
25. Brum, V. J y Samarcos Júnior M. R. (2001). Proyecto Educación –Trabajo en el Mercosur. Documento sobre comparabilidad y compatibilización entre los perfiles comunes de nivel medio técnico. Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura. Educación Técnico Profesional, cuaderno de trabajo 5, Biblioteca Digital de la OEI, pp 32.
26. Bruner, J. y Olson D. (1973). Aprendizaje por experiencia directa y por experiencia mediatizada, en *Perspectivas*, vol III, núm. 1, Madrid: UNESCO.

27. Buitrago, I. A. (2015). Tendencias de la disciplina en negocios internacionales. En: Revista Académica e Institucional Páginas de la UCP, N° 97. P. 109-121
28. Bustamante, G. (2003). El concepto de competencia III. Un caso de recontextualización: Las “competencias” en la educación colombiana. Bogotá: Sociedad Colombiana de Pedagogía.
29. Cangilhem, G. (1978). Lo normal y lo patológico, México: Siglo XXI.
30. Cano, A. G. (2014). Estudio empírico-descriptivo del desarrollo de la competencia estratégica en la formación de traductores. Tesis doctoral. Universidad de Granada, España
31. Castaño, E., Blanco, A. y Asencio, E. (2012). Competencias para la tutoría: experiencia de formación con profesores universitarios. Revista de Docencia Universitaria Vol.10 (2), Mayo-Agosto 2012, 193-210 ISSN: 1887-4592
32. Castellanos, A. (s/f) Metodologías para definir competencias en diseño curricular con base en competencias profesionales, Guadalajara, Universidad de Guadalajara.
33. Catalano, A., Avolio, S. y Sladogna, M. (2004). Competencia laboral: Diseño curricular basado en normas de competencia laboral. Conceptos y orientaciones metodológicas. Centro Interamericano de Investigación y Documentación sobre formación profesional. Buenos Aires, Argentina.
34. Ceballos, M. (2000). Estrategias de gestión de la innovación tecnológica. Elementos para su análisis en PyMEs. En Revista de la Escuela de Economía y Negocios, N°5. Univ. Nacional de General San Martín (UNSAM). Pp 34.

35. Chávez, J., González, L., y Lorenzo, A. (2005). *Acercamiento Necesario a la Pedagogía General*. Editorial Pueblo y Educación. Ciudad de La Habana. Cuba
36. Chávez, J. y Pérez, L. (2015). *Fundamentos de la Pedagogía General. Parte I. Texto para la carrera Pedagogía-Psicología*. La Habana: Pueblo y Educación, 2015. págs. 1-53. ISBN 978-959-13-2931-8.
37. Chomsky, N. (1970). *Aspectos de la teoría de la sintaxis*. Madrid: Aguilar.
38. Chomsky, N. (1972). *Language and Mind*. New York: Harcourt Brace Jovanovich. Versión digital.
39. Colosi, B. (1981). *El arte de conciliar intereses*. ISBN 9681830660. Editorial Limusa, México.
40. Corona, L.A. (2008). *La formación de la habilidad toma de decisiones médicas mediante el método clínico en la carrera de Medicina*. Tesis presentada en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Pedagógicas Universidad Carlos Rafael Rodríguez. Cienfuegos, Cuba.
41. Corral, R. (1990). *La aplicación de un método teórico a la elaboración del perfil profesional en la Educación Superior*. *Revista Cubana de Educación Superior* (Vol X) No. 2.
42. Cortés, M., e Iglesias, M. (2004). *Generalidades de la Metodología de la Investigación*. Ciudad del Carmen, México: Universidad Autónoma del Carmen.
43. Cortés, M., Iglesias, M., Pérez, C., y Cortés-Iglesias, M. (2016, junio). *Proyecto de pasos en la investigación en los proyectos científicos en el proceso de formación y gestión del conocimiento en las universidades*.

- (I. d. Cooperación, Ed.) Revista de Educación, cooperación y Bienestar Social, IV (9), 27-34.
44. Crespo Borges, T. (2007). Respuestas a 16 preguntas sobre el empleo de expertos en la investigación pedagógica. Lima: San Marcos. Perú.
  45. Cuesta, A. (2001). Gestión de Competencias, La Habana: Academia.
  46. Cuesta, A. (2003). Gestión de Competencias. Universidad Tecnológica de La Habana (ISPJAE): Facultad de Ingeniería Industrial, La Habana: Ciencias Sociales.
  47. Cuesta, A. (2005). Tecnología de Gestión de Recursos Humanos. Versión revisada y ampliada. La Habana: Academia.
  48. D. y colaboradores (2000). Una prueba de evaluación de competencias académicas como proyecto. Santafé de Bogotá, D. C: Unibiblos.
  49. Dasí, M. y Martínez, R. (1995). Comunicación y negociación: un enfoque práctico. P. imprenta: Madrid
  50. Davis, K. y Newstrom, J. (2001) Comportamiento humano en el trabajo. México: McGraw Hill.
  51. De Jesús, A. (2007). Hacia una cultura organizacional centrada en valores, acción y resultados. Disponible en <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/ger/valcoday.htm> Accedido 3 de enero del 2015.
  52. Delgado, A.M.; Oliver, R.; Rovira, I. (2012). Las competencias de negociación, liderazgo y trabajo en equipo en un máster virtual. Estudios de Derecho y Ciencia Política Universitat Oberta de Catalunya
  53. De Morais, L.M. (2007). Sistema de superación profesional en el conocimiento y uso del lenguaje en las TIC y su aplicación al proceso de

- enseñanza y aprendizaje en los grados iniciales de la enseñanza fundamental. Tesis en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Pedagógicas. Universidad Central de Las Villas Marta Abreu.
54. Díaz, M. (2005). La Gestión del Potencial Humano en la Organización. Una propuesta Metodológica desde la Psicología. Tesis de Doctorado. Facultad de Psicología. Universidad de La Habana.
  55. Díaz, M. (2002). Flexibilidad y educación superior. Bogotá: ICFES.
  56. Díaz, M., y Gómez, V.M. (2003). Formación por ciclos en La educación superior. Bogotá: ICFES.
  57. Donna, G.(s/f) Cuando es imprescindible generar empleabilidad. Empresas y trabajadores en búsqueda de formación de competencias. Versión digital.
  58. Durán, R. A. (2015). La Educación Virtual Universitaria como medio para mejorar las competencias genéricas y los aprendizajes a través de buenas prácticas docentes. Tesis Doctoral. Universidad Politécnica de Cataluña, España
  59. Egaña, E. (2003). La Estadística: herramienta fundamental en la investigación pedagógica. La Habana: Pueblo y Educación, ISBN 959-13-1010-2, 404 p.
  60. ESIC. (2013). Grado Oficial en Marketing y Título Superior en Dirección Comercial. Departamento de Dirección de Marketing. Universidad de Granada
  61. Esperón, R. I. (2014). Desarrollo de competencias para la toma de decisiones médicas basadas en la evidencia en estudiantes de medicina de pregrado. Tesis Doctoral. Universidad de Granada

62. Espinosa, C. X. (2012). Sistema de formación pedagógica de los docentes de la universidad metropolitana del Ecuador. Tesis presentada en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Pedagógicas. Universidad Carlos Rafael Rodríguez, Cienfuegos, Cuba.
63. Espinoza E., Rivera, A. R. y Tinoco, N. P. (2016). Formación de competencias investigativas en los estudiantes universitarios. Revista Atenas Vol. 1 Nro. 33 (2016) ISSN: 1682-2749
64. EURIDYCE (2002), Las competencias clave. Un concepto en expansión dentro de la educación general obligatoria, EURIDYCE. La Red Europea de Información en Educación, Disponible en <http://eurydice.org> Accedido en diciembre del 2004.
65. European Commission (1995). White Paper on Teaching and Learning. Towards the learning society. Bruselas. Pp, 2.
66. Ferry, G. (1996). Pedagogía de la formación. Casos y problemática de la educación de adultos. Bueno Aires, Argentina: FFL-UBA
67. Fonseca S. (2016). La formación pedagógica: un imperativo para la universidad ecuatoriana. Revista Maestro y Sociedad. Universidad de Oriente. Cuba.
68. Formichella, M. (2004). El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y desarrollo local. Buenos Aires, Argentina.
69. Foucault, M. y colectivo de autores (1977). Vigilar y castigar, México: Siglo XXI.
70. Fraga, R. y colectivo de autores (2004). Diseño Curricular: Modelación del Proceso de Formación de Profesionales. La Habana, Cuba.

71. Franco, M. C. (2018). Modelo de formación de profesores para la generación de metacognición y la formación de competencias metacognitivas. Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid. España
72. Gallart M y C. Jacinto. (1995). Competencias Laborales: tema clave en la articulación educación-trabajo. Curso subregional de formación de gerentes de educación Técnico-Profesional, Montevideo: CINTERFOR pp 59-62.
73. Gallego, R. (2000). El problema de las competencias cognoscitivas, una discusión necesaria. Santafé de Bogotá D. C: Universidad Pedagógica Nacional.
74. García, L., y Fernández, S. (2008). Procedimiento de aplicación del trabajo creativo en grupos de expertos. *Energética*, 46-50.
75. García, M. (2002). La dirección escolar, el proceso de enseñanza – aprendizaje. In *Hacia el perfeccionamiento de la escuela primaria*. Editorial Pueblo y Educación. Ciudad de La Habana. Cuba.
76. García, G. A. y Mirón, C. G. (2014). El enfoque de las capacidades y las competencias transversales en el EEES. *Historia y Comunicación Social*, 18, 145-157.
77. Gardner, H. (1993). *Multiple Intelligences. The theory in Practice*. New York: Basic Books.
78. Gardner, H. (1997). *Estructura de la Mente: La Teoría de las Inteligencias Múltiples*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
79. Goleman, D. (1996). *Inteligencia Emocional*, Barcelona: Kairós.

80. Gonzáles, E. (2016). Competencias comerciales: La capacidad de negociación. Disponible en: <https://www.inbesteam.com/blog-news/noticia-de-ejemplo-n-2>
81. González, V. (2002). ¿Qué significa ser un profesional competente? Reflexiones desde una perspectiva psicológica. Revista Cubana de Educación Superior. Vol XXIII No. 1, pp 45-53.
82. González, V. y González, R.M. (2008). Competencias genéricas y formación profesional: un análisis desde la docencia universitaria, Revista Iberoamericana de Educación, núm. 47, pág. 190.
83. González, J., y Wagenaar, R. (2003). Tuning educational structures in Europe. Informe final fase uno. Bilbao: Universidad de Deusto.
84. Gorodoking, I. (2003). La formación docente y su relación con la epistemología. Iberoamericana de educación 1-9.
85. Govender, P. y Parumasur, S. (2010). Evaluating the roles and competencies that are critical considerations for management development. SA Journal of Industrial Psychology/SA Tydskrif vir Bedryfsielkunde, 36 (1), 835.
86. Gutiérrez, J. J. (2017). Modelo para el Diseño Curricular de Proyectos Formativos bajo enfoque de Competencias: Antecedentes para su Aplicación. Revista Avances en Liderazgo y Mejora de la Educación. ISBN 978-84-697-3649-4 pp. 162-167
87. Hall, E. (1989). El lenguaje silencioso. Editorial Raibow.
88. Hargreaves, A. (2005). Profesorado, cultura y postmodernidad. (Cambian los tiempos, cambia el profesorado). (5ta. Edición). Madrid: Morata.

89. Hernández, E. (2008). Técnicas didácticas en la enseñanza de la negociación y la resolución de conflictos. Actualidades Investigativas en Educación Revista Electrónica publicada por el Instituto de Investigación en Educación Universidad de Costa Rica ISSN 1409-4703 <http://revista.inie.ucr.ac.cr>
90. Hernández, R. F. (2010). Metodología de la investigación. México: McGraw Hill.
91. Herrero, R. (2013). Adquisición de competencias profesionales a través de estrategias metodológicas basadas en tecnologías de la información y comunicación en el marco del espacio europeo de educación superior. Tesis doctoral. Universidad de Córdoba. España.
92. Honoré, B. (1980). Para una estrategia de la formación: dinámica de la formatividad (Vol. I). Madrid, España: Narcea
93. Instituto Politécnico Nacional (IPN) (1996). El modelo curricular de educación basada en competencias. Posibilidades y retos para su implantación, en Revista Académica: Educación, Investigación y Vinculación. Año 1, núm. 1, enero–febrero, México.
94. Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORN) (2001). Una metodología de diseño curricular para programas de formación profesional por competencias, San Salvador: INSAFORN.
95. Jaramillo, M., C. (2010). La negociación, una competencia fundamental para el diálogo social. Contexto. Revista de derecho y economía. N 33. Pp 41-53.
96. Jiménez, H. (2016). Relación entre el Desempeño Profesional del Docente y las Competencias Educativas adquiridas por el alumnado de la

Universidad Marista de Guadalajara. Tesis doctoral. Universidad de Oviedo, España.

97. Labarrere, G. (1998). Pedagogía. La Habana, Cuba: Pueblo y Educación
98. Le Boterf, G. (2001). Ingeniería de las competencias. Barcelona: Gestión 2000. pp 16
99. Lenoir, Y. y Morales-Gómez, A. (2011). El enfoque por competencias y profesionalización de la enseñanza: una clarificación conceptual. Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación. Volumen 9, Número 1 pp. 47-64
100. Letelier, M., López, L., Carrasco, R. y Pérez, P. (2005). Sistema de competencias sustentables para el desempeño profesional en ingeniería. En:  
[https://www.researchgate.net/publication/28141275\\_Sistema\\_de\\_competencias\\_sustentables\\_para\\_el\\_desempeno\\_profesional\\_en\\_ingenieria](https://www.researchgate.net/publication/28141275_Sistema_de_competencias_sustentables_para_el_desempeno_profesional_en_ingenieria)
101. Leyva, O. y Ganga, F. (2015) La formación por competencias en la educación superior: alcances y limitaciones desde referentes de México, España y Chile. Tirant lo Blanch, Monterrey. ISBN 9788416556755
102. Lévy, P. (1990) Les Technologies de l'intelligence. Paris: La Découvert.
103. Levy-Leboyer, C. (1997). Gestión de las competencias. Barcelona: Gestión 2000.
104. López, P. (2015). Competencias psicológicas básicas y formación en materia de seguridad. Tesis doctoral Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. España.
105. Lorences, J. (2011). Aproximación al sistema como resultado científico. [aut. Libro] N. De Armas Ramírez y A. Valle. Resultados científicos en la

- investigación educativa. La Habana: Pueblo y Educación, 2011, págs. 52-68.
106. Losada, Z. (2012). Sistema de Tareas Docentes con enfoque integral de la Educación Ambiental para el desarrollo sostenible desde las asignaturas técnicas de la especialidad de Agropecuaria. Tesis presentada en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Pedagógicas. Universidad de Ciencias Pedagógicas Manuel Ascunce Domenech. Ciego de Ávila. Cuba.
  107. Luna, W. (2016). El ingeniero en comercio exterior: audiencias y compromisos de formación frente al cambio de la matriz productiva en Ecuador. Revista Universidad y Sociedad. Versión On-line ISSN 2218-3620. Universidad y Sociedad vol.8 no.1 Cienfuegos ene.-abr. 2016
  108. Luna, W. (2018). La competencia negociación en los estudiantes de la carrera Licenciatura en Comercio Exterior” No.3 del 2019 de la Revista Cubana de Educación Superior. ISSN 0257-4314
  109. Mager, R. (1970). Confección de objetivos para la enseñanza, México: Ministerio de Educación.
  110. Malaret, J. (2011). Negociación en acción. El proceso 360°. Madrid. Ed. Díaz de Santos
  111. Manzanares, A y Sánchez, J. (2012). La dimensión pedagógica de la evaluación por competencias y la promoción del desarrollo profesional en el estudiante universitario. Revista Iberoamericana de Evaluación Educativa 2012 – Volumen 5, Número 1e. pp 187-202
  112. Marcuse, L. (1969). Filosofía americana, Madrid: Guadarrama.

113. Marrero, Y. y Ortiz, O. (2018). Perfil de los negociadores comerciales: elementos para su caracterización. Economía y Desarrollo. Versión impresa ISSN ISSNversión On-line ISSN 0252-8584. Vol.159 no.1 La Habana ene.-jun. 2018
114. Márquez, A. (2009). La formación inicial para el nuevo perfil del docente de secundaria, relación entre teoría y práctica (Vol. 1). Málaga, España
115. Márquez, I. A. (2015). Tendencias de la disciplina en negocios internacionales. En: Revista Académica e Institucional Páginas de la UCP, N° 97. P. 109-121.
116. Massot y Feisthammel (2003). Seguimiento de la competencia y de la formación. Madrid: Ediciones AENOR.
117. Matia V. (2016). Formación profesional y formación para el empleo en España: del aprendizaje de tareas al desarrollo de competencias. Tesis para optar al Grado de Doctor. Universidad de Valladolid. España
118. Max-Neef, M. (1996). Desarrollo a escala humana. Santiago de Chile: Fundación CEPAUR.
119. McClelland, D.C. (1973). Testing for competencies rather than intelligence. American Psychologist.
120. Mellado, M. E. (2013). Desarrollo y evaluación de competencias en la formación del profesorado utilizando e-portafolio y rúbrica. Tesis doctoral. Universidad de Extremadura, España
121. Mertens, L. (1997). Competencia laboral: sistemas, surgimiento y modelos. Montevideo: Cinterfor/OIT.
122. Mertens, L. (2000). La Gestión por Competencia Laboral en la Empresa y la Formación Profesional. Programación de Cooperación Iberoamericana

para el Diseño de la Formación Profesional. Organización de Estados Americanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura. España

123. Miguel, C. F. S. (2014). La tutoría universitaria en el escenario del Espacio Europeo de Educación Superior: perfiles actuales. *Teoría de la Educación. Revista Interuniversitaria*, 26 (1), 161186.
124. Monsalve, T. (1988). Estrategias y tácticas de negociación Volumen 1 de Serie Temas de coyuntura en gestión pública. Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo. Centro de Documentación. CLAD, 1988.
125. Morillo, J. E. P. (2014). Mercados laborales y perfiles por competencias del profesional de la información. Algunos estudios iberoamericanos: EN Formación, investigación y mercado laboral en información y documentación en España y Portugal= Formação, investigação e mercado de trabalho em informação e documentação em Espanha e Portugal. Ediciones Universidad de Salamanca.
126. Moros, H, (2007). Bases Motivacionales de la Conducta Organizacional. Facultad de Psicología. Maestría: Psicología Organizacional.
127. Nietzsche, F. (1982). La genealogía de la moral, México: Porrúa.
128. Noguera, A. (2017). Consideraciones teóricas implícitas en la formación docente. (A. E. Noguera Pérez, Ed.) *Dialéctica de la investigación educativa*, 13(1), p 168190
129. Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), Oficina Internacional de Educación (OIE). (2015). Oficina Internacional de Educación. Publicado por UNESCO-OIE.

Disponible en: <http://www.ibe.unesco.org/es/servicios/documentosen-linea/publicaciones.html>

130. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2002). Conocimientos y aptitudes para la vida. Resultados de PISA 2000, México: Santillana– OCDE.
131. Ortiz, E. (2003). Competencias y valores profesionales. En: Revista Pedagogía Universitaria Vol. 6. No. 2 Universidad de Holguín Oscar Lucero Moya, en: <http://www.monografias.com/trabajos46/concepcion-competencias/concepcion-competencias2.shtml#ixzz3EenMJd9n>.  
Accedido 21 de enero 2015.
132. Ortiz, M. (2010). Fundamentos de negociación. Monografía, Facultad de Economía, Universidad de La Habana, Cuba.
133. Pace, M. (2010). La negociación internacional como herramienta de política exterior. Rosario: Universidad Nacional de Rosario Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales.
134. Pavié, A. (2012). Las competencias profesionales del profesorado de lengua castellana y comunicaciones en Chile: aportaciones a la formación inicial. Tesis de doctorado. Universidad de Valladolid.
135. Pérez, M.T.; Martín, M.A.; Arratía, O. y Galisteo, D. (2009). La nueva educación superior, en “Innovación en docencia universitaria con Moodle”, Editorial Club Universitario, Alicante.
136. Peña, J. (2006). Desarrollo profesional docente. Debate Sistema Educativo en: [http://www.ub.edu/histodidactica/index.php?option=com\\_content&view=article&id=60:desarrollo-profesional-del-](http://www.ub.edu/histodidactica/index.php?option=com_content&view=article&id=60:desarrollo-profesional-del-)

docenteuniversitario&catid=15&Itemid=103 Accedido 1 de enero del 2015.

137. Pérez, A., Valcárcer, N., y Colado, J. (2005). Método Delphi. (U. P. Varona, Ed.), La Habana. Cuba.
138. Pérez, E. (2015). Sistema de tareas comunicativas para desarrollar la competencia sociolingüística del licenciado en lengua inglesa como segunda lengua extranjera. Tesis doctoral. Universidad de Cienfuegos.
139. Perrenaud, P. (1999). Construir competencias desde la escuela, Santiago: Dolmen.
140. Petrella, R. (2000). Mundialización y Tecnología. Madrid: El País.
141. Popham, J. y Eva Baker (1970). El maestro y la enseñanza escolar, Buenos Aires: Paidós.
142. Punceles, L. (2012). Modelo de formación pedagógico continuo para el desarrollo de la competencia didáctica en los docentes del colegio Universitario Francisco de Miranda (Tesis de Doctorado). Universidad Central Marta Abreu de las Villas. Santa Clara.
143. Ravitsky, M. (2002). Metodología francesa: diseño de una acción de capacitación. Proyecto ETFP Conferencia magistral. III Encuentro sobre Formación Tecnológica de Europa y América Latina., Ciudad de la Habana, Cuba.
144. Rey, B. (1999). Las competencias transversales en cuestión, Disponible en, [www.philosophia.cl/biblioteca/rey/competencias](http://www.philosophia.cl/biblioteca/rey/competencias). Accedido diciembre 2014.
145. Rico, R. L. A., Vanegas, I. S., y Solares, Ó. J. M. (2013). Del currículum al aula: Orientaciones y sugerencias para aplicar la RIEB (Vol. 295). Grao

146. Rios, C. (1995). Acercamiento al concepto de formación en Gadamer. Revista educación y pedagogía, p15-35
147. Rodríguez-Mena, M. y otros, (2004). Aprendiendo en la Empresa. La Habana: Prensa Latina.
148. Roe, R. (2003). ¿Qué hace competente a un psicólogo?, en Papeles del Psicólogo, Revista del Colegio Oficial de Psicólogos, núm. 83.
149. Rojas, A. y González, E. (2016). El carácter interactoral en la educación superior con enfoque intercultural en México. LiminaR, 14(1), 73-91.
150. Roldán, E. (2012). Competencias del profesional en Comercio Internacional. Revista ENFASIS, En: <http://www.logisticasud.enfasis.com/articulos/65016-competencias-del-profesional-comercio-internacional>
151. Rosa, M. (2014). La competencia pedagógica-digital del profesorado, factor clave en el proceso de cambio e innovación de la sociedad 2.0 a la sociedad 3.0. Formación del profesorado en la sociedad digital. Investigación, innovación y recursos didácticos.
152. Sampedro, R., Pérez, O. L., Montes, N., & Rodríguez, M. L. (2010). Estrategia didáctica para favorecer el desarrollo de la competencia organizar e interpretar el conocimiento matemático en los estudiantes de la carrera Ingeniería Informática de la Universidad de Camagüey. Acta Latinoamericana de Matemática Educativa. Cuba
153. Sánchez, J. (2011). Estudio de impacto de los cursos de formación ocupacional en las competencias profesionales blandas de las personas participantes. Tesis doctoral. Universidad de Cádiz, España.

154. Santander, P. (2003) La formación de una cultura investigativa en el profesional. Versión digital.
155. Snyders, G. (1972). Educación progresista, Madrid: Marova.
156. Spencer, I.M. y Spencer JM. (1993). Competence and Work. New York: Wiley & Sons.
157. Solar, H. C., Azcárate, C., y Deulofeu, J. (2012). Competencia de argumentación en la interpretación de gráficas funcionales. Enseñanza de las Ciencias, 30(3), 0133-154.
158. Sternberg, R (1986). Intelligence Applied. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
159. Syllabus. (2013). Carrera de Licenciatura en Comercio Exterior. Malla Curricular. Universidad Metropolitana de Guayaquil.
160. Tejada, J. (1998). El formador ante las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación: Nuevos roles y competencias profesionales. Departamento de Pedagogía Aplicada. Universidad Autónoma de Barcelona. Artículo publicado en la Revista Comunicación y Pedagogía, núm. 158, pp. 17-26.
161. Tobar, E. G. (2010). Competencias gerenciales. Ecoe Ediciones.
162. Tobón, S. T., Prieto, J. H. P., y Fraile, J. A. G. (2010). Secuencias didácticas: aprendizaje y evaluación de competencias. México: Perason Educación de México.
163. Trujillo, F. (2017). Competencias básicas. Obtenido de <http://icobae.blogspot.com/>:  
<https://sites.google.com/site/competenciasbasicaseduca2222/1-introduccion>

164. UNESCO. (1998). Los docentes, la enseñanza y las nuevas tecnologías en Informe mundial sobre la educación. Madrid: Santillana/UNESCO.
165. Universidad Autónoma de Chiriquí. (2004). Folleto Información General de Carreras. Chiriquí, Panamá. Encontrado en: [www.ucsg.edu.ec/emprendedores](http://www.ucsg.edu.ec/emprendedores) Accedido noviembre del 2014.
166. Vaillant, D., y Marcelo, C. (2006). Las tareas del formador. Málaga, España: Algibe
167. Valdés, M.B. (2005). Sistema de Tareas Docentes con enfoque interdisciplinarios para la formación laboral en la Secundaria Básica. Tesis en opción al grado de Doctor en Ciencias Pedagógicas. Instituto Superior Pedagógico Félix Varela Morales. Villa Clara.
168. Valle, A.D. (2012). La investigación pedagógica. Otra mirada. La Habana: Pueblo y Educación, 2012. ágs.. 1-269. ISBN 978-959-13-2263-0.
169. Vander Hofstadt, C., y Gras, J. M. G. (2013). Competencias y habilidades profesionales para universitarios. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
170. Vargas, F. (2001). Las reglas cambiantes de la competitividad global en el nuevo milenio. Las competencias en el nuevo paradigma de la globalización. Revista Iberoamericana de Educación: OEI.
171. Vargas, J. A. (2013). Estudio de tendencias de la disciplina programa de negocios internacionales Pereira: Universidad católica.
172. Vélez, A. y Roa, C. N. (2005). Factores asociados al rendimiento académico en estudiantes de medicina. Educación Médica, 2005; 8(2): 74-82
173. Vigotsky, L. (1976). Pensamiento y Lenguaje. La Habana: Ediciones Revolucionarias.

174. Villa, A. y Villa, O. (2007). El aprendizaje basado en competencias y el desarrollo de la dimensión social en las universidades. EDUCAR, vol. 40, 2007, pp. 15-48 Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona, España
175. Villarroel, V. y Bruna, D. (2014). Reflexiones en torno a las competencias genéricas en educación superior: Un desafío pendiente. Psicoperspectivas, 13 (1), 22-34.
176. Villavicencio, L. M. (2014). La participación de los estudiantes en la evaluación del aprendizaje. Educación, 13(25), 43-60.
177. Vizuite L., Indacochea A. M., Hormaza Z. I. (2016). Dominio de las Ciencias, ISSN-e 2477-8818, Vol. 2, Nº. Extra 2, 2016 (Ejemplar dedicado a: Número especial 2), págs. 291-304
178. Willis, D., y Willis, J. (2011). Doing Task-Based Teaching. Oxford University Press.
179. Wittorski, R. (1997) Analyse du travail et production de compétences collectives. Paris: L'Harmattan.
180. Wobbe, W. (1987). Technology, work and employment. New trends in social structuring. En Professional Development, Nº1. Berlín: CEDEFOP
181. Wordruffe, C. (1993). What is meant by a competency? Leadership and Organisation Development Journal Vol 14, pp 29-36.
182. Zabalza, M. (2007). Competencias docentes del profesorado universitario. Calidad y desarrollo profesional. Madrid: Narcea.

## **ANEXOS**

## **ANEXOS**

Anexo 1. Guía para el análisis de documentos

Objetivo: Conocer las bases legales y las regulaciones existentes con respecto a la formación de competencias en Ecuador.

Para el análisis de documentos se tuvieron en cuenta los siguientes aspectos:

- Documentos normativos del Consejo de Educación Superior, de la Universidad de Guayaquil.
- Mallas curriculares y programas de diferentes universidades ecuatorianas.
- Reglamento de Régimen Académico
- Criterios para evaluar la formación de competencias.

Anexo 1.1 Syllabus

		<b>UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL</b> <b>FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS</b>						
<b>CARRERA DE INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR</b>								
<b>A) Datos Informativos</b>								
Facultad:	CIENCIAS ADMINISTRATIVAS			Domnio:	DE DESARROLLO LOCAL Y EMPRENDIMIENTO SOCIO ECONOMICO SOSTENIBLE			
Carrera:	INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR							
Asignatura:	NEGOCIACIÓN Y SOLUCIÓN DE CONFLICTOS		Código:	403	Unidad de organización curricular:	PROFESIONAL	Campo de formación:	INTEGRACIÓN DE CONTEXTOS, SABERES Y CULTURA
Semestre:	4		Paralelo:	A. 4/3 B. 4/1 ; 4/2 C. 4/4	Horario:	A. 4/3 LUNES 15:30-17:30; MARTES 16:30-17:30; B. 4/1; A. JUEVES 8:30-10:30; VIERNES 08:30-9:30; 4/2 (MIÉRCOLES 09:30-12:30) C. 4/4 MIÉRCOLES 20:30-22:30; VIERNES 19:30-20:30		
Plan de estudios:	Nº. Créditos:	3	Horas componente docencia:	48	Horas componente de práctica y experimentación:	0	Horas componente trabajo autónoma:	72
Prerrequisitos:	Micro y macro economía (303) - Comercio y medio ambiente (304)							
Periodo académico:	2018-2019					Ciclo:	II	
Docente:	A. MÓNICA GONZALEZ VÁSQUEZ B. VÍCTOR HUGO BRIONES KUSACTAY C. JUAN CARLOS VALLE MATUTE			Título de posgrado:		A. MAGISTER EN CIENCIAS INTERNACIONALES Y DIPLOMACIA B. MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS C. MAGISTER EN DERECHO PENAL Y CRIMINOLOGÍA		

**B) Justificación del conocimiento del syllabus en el campo de formación**

Breve Justificación de los contenidos del Syllabus: La asignatura de Negociación y Solución de Conflictos, permite al estudiante conocer los diferentes tipos de negociación y desarrollar cualidades de un buen negociador; adicional, mediante lo impartido acrecentar las estrategias y criterios para la buena ejecución de la misma, previniendo situaciones de conflicto.

Aportes teóricos	Aportes metodológicos	Aporte a la comprensión de los problemas del campo profesional	Contextos de aplicación
<p>Juan Pablo Vila (2016) en su obra de Manual de Negociación y Resolución de Conflictos establece que la negociación consiste en el acercamiento de dos partes opuestas, hasta que alcanzan un acuerdo aceptable para ambas. Pruitt, 1986 conceptualiza la negociación como un proceso en el que se toma una decisión conjunta por más de dos partes, donde cada parte se expone en primer lugar sus demandas contradictorias, a las de la otra parte y va moviéndose y acercándose hacia el acuerdo mediante un proceso de realización de concesiones o búsquedas de nuevas alternativas</p>	<p>Desarrollar habilidades analíticas, críticas, cualitativas y lógicas aplicadas a la determinación de las actividades de Negociaciones Internacionales</p> <p>Investigación exploratoria.- Indagación de los Casos de Negociación y solución de conflictos</p> <p>Investigación descriptiva.- Detalla los procesos de Negociación.</p> <p>Investigación deductiva.- Determinación de la aplicación de las Teorías de Negociación y Solución de Conflictos Aplicadas a los diversos casos.</p>	<p>Los estudiantes podrán utilizar las Técnicas de Negociación y Solución de Conflictos de acuerdo al Capítulo VI de las Naciones Unidas y aplicar estos conceptos a los casos que se presentan tanto en el sector público como el privado</p>	<p>Los conocimientos adquiridos podrán aplicarse en todos los ámbitos de las competencias profesionales de la Ingeniería en Comercio Exterior, estas se aplican en los ámbitos de la Gestión Aduanera, de los Negocios Internacionales, Logística Internacional, además de los ámbitos de los departamentos de Comercio Internacional de las empresas del Sector Privado y de las Relaciones Internacionales del Sector Público</p>

Anexo 2. Resumen del Programa de la carrera Licenciatura en Comercio Exterior

Universidad de Guayaquil. Ingeniería en Comercio Exterior

La carrera Ingeniería en Comercio Exterior es una de las **Carreras Universitarias de Comercio y Relaciones Internacionales** que dicta la **Universidad de Guayaquil**.

El título de **Ingeniería en Comercio Exterior** es el título que otorga la **Universidad de Guayaquil** para la carrera de **Ingeniería Comercial**.

### **Perfil de Egreso de la Carrera**

El egresado de la carrera Ingeniería en Comercio Exterior está capacitado para:

1. Generar y plantear propuesta de soluciones innovadoras de alto impacto acorde a la organización mundial de comercio y con sujeción a las normas ambientales.
2. Analizar y reconocer nuevas oportunidades y nichos de negocio relacionadas a las actividades de comercio en relación al cambio de la matriz productiva.
3. Aplicar indicadores de gestión para medir y evaluar resultados obtenidos en términos económicos que contribuyan al Plan Nacional del Buen Vivir.
4. Aplicar sistemáticamente la estrategia de ganar-ganar en los negocios.
5. Evaluar posibilidades, limitaciones y alternativas de comercio internacional acorde con el mercado, en sentido crítico y realista.

6. Respetar y tomar en cuenta las diferentes culturas y costumbres de los países antes y durante las actividades de comercio internacional.
7. Dominar los códigos y herramientas de aplicación en la actividad del comercio exterior.
8. Presentar estadísticas relacionadas con las actividades de comercio internacional.
9. Elaborar planes estratégicos y proyectos de negocios internacionales, de acuerdo a la realidad socio-económica de los beneficiarios, Plan Nacional del Buen Vivir y la Matriz Productiva actual; sustentable en el tiempo.
10. Identificar con certeza oportunidades de comercio internas y externas.
11. Realizar negociaciones internacionales y actividades de comercio vía on-line.
12. Utilizar con seguridad y propiedad las bases legales en la aplicación del comercio exterior.
13. Asesorar eficientemente en los procesos aduaneros.
14. Gestionar la logística y transporte multimodal de la carga.

Competencias del profesional:

El Licenciado en Comercio Exterior graduado en la Universidad de las Fuerzas Armadas – ESPE:

1. Maneja los procesos y procedimientos para las importaciones y exportaciones de bienes y servicios integrando el marco legal nacional e internacional del comercio exterior.
2. Concreta negocios internacionales en diferentes ámbitos: comerciales, económicos, sociales y culturales, respetando la diversidad y la libertad de pensamiento, ejerciendo influencia y resolviendo conflictos interculturales en las negociaciones.
3. Gestiona de forma ética la realización y administración de negocios, junto con la conformación y conducción de grupos de trabajo para lograr productividad y competitividad según el contexto geográfico o cultural inherente.
4. Aplica estrategias para la internacionalización de productos y empresas con aplicación de factores económicos y políticos para alcanzar competitividad.
5. Identifica las nuevas tendencias del mercado mundial para el intercambio mundial de bienes y servicios bajo un comercio justo aplicando Técnicas de Negociación internacional.
6. Aplica competencias para crear y dirigir su propia empresa con altos estándares de calidad y de competitividad, generando empleos productivos y contribuyendo con el desarrollo económico y social del país en un mundo multicultural.
7. Desarrolla habilidades de comunicación efectiva y liderazgo en el ámbito del comercio internacional, manejando la diversidad multicultural y de diversidad de género.

Anexo 3. Malla Curricular



MALLA CURRICULAR DE LA CARRERA DE: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

I SEMESTRE	II SEMESTRE	III SEMESTRE	IV SEMESTRE	V SEMESTRE	VI SEMESTRE	VII SEMESTRE	VIII SEMESTRE	IX SEMESTRE
Herramientas Informáticas (3)	Pensamiento Crítico (3)	Psicología (3)	Ética Profesional (3)					Optativa III (3)
Metodología De La Investigación Científica (3)	Estadística I (4)	Estadística II (4)	Investigación De Mercados (4)					Optativa IV (3)
Comunicación Oral Y Escrita (4)	Liderazgo (3)		Emprendimiento (3)					Optativa V (3)
Fundamentos De Administración (3)				Administración De Recursos Humanos (4)	Gestión Estratégica (4)	Gestión De Operaciones (4)	Gestión De Proyectos (3)	
Realidad Socioeconómica Y Cultural (3)	Elementos De Economía (4)	Microeconomía (4)	Macroeconomía (4)	Comercio Internacional (4)	Comercio Exterior (4)	Comercio Electrónico (4)		
Fundamentos De Marketing (4)								Marketing Internacional (3)
	Contabilidad Básica (4)	Contabilidad De Costos (4)	Tributación I (4)	Tributación II (4)			Optativa I (3)	
Matemáticas Básicas (4)	Cálculo I (4)	Cálculo II (4)						
		Matemáticas Financieras I (4)	Matemáticas Financieras II (4)	Finanzas I (4)	Finanzas II (4)	Finanzas III (4)	Finanzas Internacionales (4)	
Inglés I (3)	Inglés II (3)	Inglés III (3)	Inglés IV (3)	Inglés V (3)	Inglés VI (3)			
	Exegesis (3)		Deberes Y Derechos Ciudadanos (3)	Derecho Empresarial (4)	Derecho Avanzado I (4)	Derecho Avanzado II (4)	Seguros (3)	
				Negociación (3)	Negociación Internacional (4)	Legales (4)	Incoterms (4)	Retailing & Stock (3)
					Impartaciones Y Exportaciones (3)	Nomenclatura Avanzada (3)	Valoración Avanzada (3)	
							Optativa II (4)	

27	28	26	28	26	26	25	24	18
BÁSICAS Materias: 10	HUMANÍSTICAS Materias: 9	FORM. PROFESION	OPTATIVAS Materias: 5	IDIOMA EXTR. Materias: 6	TOTAL FORMACION ACADEMICA		TOTAL FORMACION PROFESIONAL: Créditos: 260	
				PRACTICAS PRE-PROFESIONALES Créditos: 15	TRABAJO DE TITULACION Créditos: 20	TOTAL PRACTICAS Y TITULACION Créditos: 35		

#### Anexo 4. Entrevista a Directivos y docentes

##### Guía de entrevista a directivos y docentes de la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior

Objetivo: Valorar las potencialidades e insuficiencias relacionadas con la formación en competencias profesionales en la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior.

Entrevista semiestructurada Técnica de recogida de datos: directa; grabación y transcripción.

##### Guía de la entrevista

1. ¿Qué entiende usted por competencia negociación? ¿Cómo aparece en las diferentes asignaturas de la carrera?
2. ¿Cómo considera usted se puede formar la competencia negociación en la asignatura Técnica de negociación?
3. Según su experiencia, ¿Cuáles serían los elementos que identifican la competencia negociación?
4. ¿Cuáles son las características generales de la competencia negociación?
5. ¿Qué transformaciones considera deben realizarse en la formación de la competencia en la carrera?

Anexo 5. Encuesta a estudiantes

**Estimados estudiantes**

Para el mejor desarrollo del proceso formación le solicitamos contestar un grupo de preguntas.

El objetivo de la encuesta es conocer su percepción sobre la formación de la competencia negociación en la Carrera Comercio Exterior y su vínculo con su futuro profesional.

La encuesta es completamente anónima y sus resultados sólo serán considerados para diagnosticar el nivel la formación de la competencia negociación en la Carrera Comercio. Ello no tiene validez como calificación o ubicación jerárquica alguna.

1. Sexo:

Masculino: \_\_\_\_\_ Femenino: \_\_\_\_\_ Edad: \_\_\_\_\_

2.- Universidad: \_\_\_\_\_ Ciclo:

3. ¿Cuáles fueron los motivos por los que escogió la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior?

a) Le gusta \_\_\_\_\_

b) Ganar mucho dinero\_\_\_\_\_

c) Cubre una expectativa social y ganar dinero\_\_\_\_\_

4. En la siguiente escala señale la importancia que tiene la competencia negociación para su desarrollo profesional:

Total importancia \_\_\_\_\_

Mediana importancia \_\_\_\_\_

Ninguna importancia \_\_\_\_\_

5. ¿Conoce qué criterios de negociación puede utilizar a la hora de solucionar un problema profesional?
6. ¿Considera usted que posee la competencia negociación?
  - a) SI \_\_\_\_\_
  - b) NO \_\_\_\_\_
7. ¿La asignatura Técnica de Negociación está vinculada a la práctica profesional? ¿Cómo?
8. ¿Cree que la asignatura Técnicas de Negociación es útil para el trabajo de un profesional de Comercio Exterior?
9. ¿Qué le gustaría que cambiara en cuanto a la formación de la competencia negociación?

Anexo 6. Comunicación a Expertos.

Estimado Experto: En la Universidad Metropolitana de Guayaquil, Ecuador, se está desarrollando una investigación que aborda el tema de la formación de competencias en los estudiantes de la Carrera Comercio Exterior. Usted ha sido seleccionado por su cualificación técnica, sus años de experiencia y los resultados alcanzados en su labor profesional, para valorar el Sistema de Tareas Docentes como una contribución a la formación de los estudiantes de dicha carrera.

Gracias por su aporte.

Anexo 6.1. Encuesta a Expertos.

**Propósito: Determinar el coeficiente de competencia del experto**

**Estimado EXPERTO con vistas a saber su Experiencia y Conocimientos sobre la Educación Superior, el Sistema de Tareas Docentes y la Negociación, le pedimos que responda marcando con una cruz en la casilla que le corresponda:**

1- Señale con una cruz, la categoría docente y científica que usted ostenta:

Profesor Titular	Profesor Auxiliar	Especialista	Máster en Ciencia	PhD

2- Publicaciones que tiene de carácter docente y científicas sobre temas de la docencia universitaria en los últimos cinco años. Marque con una CRUZ.

Libros publicados	Más de 2 artículos publicados	Uno o dos artículos publicados	Folletos Docentes	Monografías

3 - Participación en eventos científicos sobre temas afines en la docencia universitaria

Eventos Internacionales	Eventos Nacionales	Eventos Regionales	Eventos Universitarios	Otros

4 - Cuantos años de experiencias tiene como profesor en la Educación Superior

Más de 20 años	De 10 a 20 años	De 5 a 10 años	Menos de 5 años	A penas 1 año

5 - Cuántos años de experiencias tiene como profesional relacionado con temas de negociación: AÑOS: \_\_\_\_\_

6 - Conoce usted, sobre la estructura del sistema de tarea Docentes:

Excelente	Muy Bien	Bien	Regular	No conozco

7- Conoce los procesos que intervienen en la NEGOCION

Excelente	Muy Bien	Bien	Regular	No conozco

8 - Conoce usted si la NEGOCIAICON es una COMPETENCIA PROFESIONAL

Si	No

9 - Considera usted que el Sistema de tareas es una vía adecuada para formar la competencia negociación

Si	No

10 - La negociación está en todos los actos de la Vida, conoce usted cuáles son las características de una buena negociación

Si	No

Muchas Gracias.

Anexo 7. Cálculo del coeficiente de Competencia Kc sobre la base de la autoevaluación de los expertos

Número	Categ. Cient.	Categ. Acad.	Exp. Prof. Alta	Exp. Prof. Media	Exp. Prof. Baja	Ka	Kc	K Comp
Experto	PhD.	MSc.	+30	15-30	-15			K
1	MD	X	X			1,00	0,95	0,97
2	RR	X			X	0,92	1,00	0,96
3	FH	X	X			1,00	1,00	1,00
4	LB	X	X			1,00	0,85	0,92
5	MP	X		X		0,92	1,00	0,96
6	YY	X		X		0,92	0,85	0,88
7	RB		X			0,96	1,00	0,98
8	SM	X		X		0,92	1,00	0,96
9	DP		X	X		0,88	1,00	0,94
10	MR	X	X			1,00	1,00	1,00
11	OL	X		X		0,86	0,70	0,78
12	AL	X	X			1,00	1,00	1,00
13	RS	X	X			1,00	0,90	0,95
14	AS	X		X		0,92	0,90	0,91
15	GP	X			X	0,86	1,00	0,93
16	DG	X	X			1,00	1,00	1,00
17	EC	X		X		1,00	0,85	0,92
18	RA	X	X			1,00	0,95	0,97
Total		16	2	9	7	2		
%		88,9	11,1	50,0	38,8	11,2		

**Propuestas del Sistema de Tareas Docentes en la asignatura de Técnica de Negociación para contribuir a la formación de la competencia negociación en los profesionales de la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior.**

Estimado Experto

Usted ha sido seleccionado, por sus conocimientos y experiencias para evaluar el tema a investigar, se le presenta un Sistema de Tareas Docentes para la Asignatura Técnicas de Negociación, en la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior, con el objetivo de que usted marque con una CRUZ en el escaque la evaluación que estime conveniente, Por favor evalúe como un todo en cada una de las Tareas el OBJETIVO, las ACCIONES, las OPERACIONES y la EVALUACIONES.

<b>Aspecto a considerar:</b>	MA	BA	A	PA	I
<b>Tarea # 1 Dominio técnico del problema a negociar</b>					
Objetivo: Fundamentar el contenido técnico del problema a negociar.					
<b>Acciones del profesor</b> Orientar a los estudiantes el contenido de negociación y los materiales necesarios para su estudio					
<b>Operaciones del profesor</b> • Análisis y organización del contenido de negociación. • Definir del contenido técnico específico a negociar, su contexto su cultura y características del país al cual se va a negociar. • Motivación al estudiante mediante materiales novedosos y de interés, relacionados con la importancia que reviste la competencia negociación y a las diferentes situaciones a las que se puede enfrentar					
Acciones del estudiante • Analizar de la bibliografía sobre el tema de negocio que se tratará en una mesa de negociación. • Estudiar los aspectos fundamentales para el proceso de negociación; cartas de créditos bancarias, legislación Internacional y términos del comercio internacional. • Valorar de alternativas de negociación para cada situación de negocio.					
<b>Evaluación</b> • El profesor evaluará los niveles de asimilación que va adquiriendo en la competencia negociación, el dominio del tema a negociar en las diferentes actividades que se realicen en los escenarios en que se desarrolle la tarea docente. Esta tarea será punto de partida para el resto de las tareas que exige la					

formación de la competencia negociación.					
<b>TAREA # 2 Analizar la situación de negociación</b>					
<b>Objetivo:</b> Desarrollar la capacidad para analizar e interpretar la situación de la negociación de forma holística para adaptar la estrategia de negociación a la situación, y modificarla según proceda.					
<b>Acciones del profesor</b> • Orientar los materiales necesarios para la preparación de las actividades que complementan la preparación de la negociación.					
<b>Operaciones del profesor</b> • Analiza y organiza los materiales de enseñanza dirigidos al conocimiento de la negociación. • Prepara la guía para la búsqueda, organización y presentación de la información por parte de los estudiantes. • Divide el aula en equipos a cada uno de los cuales les orienta un contenido específico y las fuentes a consultar y orienta la forma de desarrollar la guía para la recogida de la información, su análisis, elaboración del informe y presentación. • Orienta las posibles fuentes a los estudiantes y las formas de trabajar con ellas (qué información deben extraer y cómo usarla). • Asegura que los materiales y medios necesarios sean suficientes para que todos los estudiantes puedan trabajar de manera adecuada. • Controla el cumplimiento de las actividades asignadas, en función del tiempo establecido. • Organiza la presencia del estudiante en el proceso de las negociaciones reales siempre que sea posible. Solicita a estos su interpretación de la negociación que se realiza.					
<b>Acciones del estudiante</b> • Preparar la información a partir de la investigación de las fuentes de información, y el apoyo de las actividades asignadas en la etapa dirigida a reforzar el conocimiento referido a los contenidos que componen la negociación y las diferentes estrategias para cada situación					
<b>Operaciones del estudiante</b> • Indaga sobre las fortalezas y debilidades de los procesos, las personas, el contexto, y la tecnología. • Estudia la situación del proceso de negociación para su definición. • Estudia los elementos de comunicación esenciales que exige el análisis de la situación de negociación. • Se instruye en los documentos que se tengan sobre la situación de negociación. • Estudia la tecnología de apoyo que tienen las empresas, organizaciones o procesos que se negocian, así como la cultura de la organización.					

<ul style="list-style-type: none"> <li>Realización de actividades simuladas o prácticas para dominar las situaciones de negociación.</li> <li>Realiza estudio independiente de los contenidos orientados por el profesor en las diferentes acciones, con el apoyo de la informática y el idioma inglés.</li> <li>Realización de cuadros y modelos de situaciones con los principales contenidos, que intervienen en el análisis de la situación de negociación, como base para la sistematización en los procesos de negociación.</li> <li>Utiliza estudios reales o modelados de situación de negociación para el debate en los escenarios académicos del contenido de las necesidades declaradas en el acto de negociación, combinando lo reproductivo y productivo .</li> </ul>				
<p><b>Evaluación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Evaluar en cada acto de negociación, mediante acciones medibles, la capacidad de analizar, interpretar y modificar el contenido que debe manejar el estudiante negociador en la asignatura.</li> <li>Valorar las competencias que va adquiriendo, según los niveles de asimilación del tema y el análisis de la situación que se da en el proceso a negociar en las diferentes actividades laborales e investigativas de la asignatura.</li> </ul>				
<p><b>Tarea docente # 3. Tener habilidades comunicativas</b></p>				
<p><b>Objetivo:</b> Desarrollar las habilidades de comunicación básica, de argumentar, preguntar y escuchar para el desarrollo exitoso del acto de negociación</p>				
<p><b>Acciones del profesor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Guiar las presentaciones de los estudiantes haciendo énfasis en la exposición de los componentes que forman parte de cada contenido lingüístico para la negociación.</li> <li>Definir el objeto de la conversación para el despertar el interés de los estudiantes y que posea diferentes visiones o enfoques.</li> </ul>				
<p><b>Operaciones del profesor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Orienta, la forma de desarrollar las presentaciones en relación con el tiempo, debe estar dirigida a tomar notas con respecto a los contenidos, aspectos novedosos, e interesantes, elementos nuevos y hacer valoraciones con respecto a la negociación.</li> <li>Da seguimiento a la realización de la tarea durante el trabajo independiente</li> <li>Controla el cumplimiento de las actividades asignadas, en función del tiempo establecido.</li> <li>Guía el debate en el aula durante las presentaciones de los estudiantes, aportando elementos que pudieran faltarle a estos.</li> <li>Registra los elementos más deficientes durante la ejecución de la tarea, para explicarlos de manera grupal.</li> </ul>				

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Argumenta la información pertinente en el acto de negociar, para mantener interesados a las partes participantes.</li> </ul>				
<p><b>Acción del estudiante</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentar oralmente los contenidos que componen la competencia negociación asignados por el profesor, así como entregar el informe escrito referido a su preparación.</li> <li>• Aplicar técnicas de comunicación y de escritura en los negocios, desde la fundamentación del contenido del problema a negociar, en el idioma inglés.</li> <li>• Estudiar el papel del emisor, quien sostiene un punto de vista o una postura acerca de una temática o problema específico.</li> <li>• Defender sus posiciones frente a los demás o ante el grupo opositor, tomando como base el objetivo a lograr en el proceso de negociación.</li> <li>• Dialogar entre emisor y receptor, en una situación de negociación.</li> <li>• Manejar en el diálogo conflictos, que genera polémica dentro del desarrollo del discurso en el proceso de negociación.</li> <li>• Preguntar todos los elementos esenciales que vaya develando la negociación, cuidando bien la justificación de la mismas.</li> <li>• Escuchar atentamente lo que la contraparte explica con vista a obtener información del tema en negocio.</li> <li>• Aplicar las habilidades comunicativas verbales y no verbal aprendidas, base para mantener la comunicación en inglés</li> </ul>				
<p><b>Operaciones del estudiante</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realiza debates sobre situaciones de negociaciones reales con vista a desarrollar la comunicación verbal y no verbal.</li> <li>• Utiliza videos reales de negociación con vista a ejemplificar el manejo de las habilidades de argumentar, escuchar, y aprehender como las tres habilidades de comunicación más utilizadas en el proceso de negociación.</li> <li>• Intercambia con expertos en negociación para entrenar las habilidades comunicativas verbales y no verbales.</li> <li>• Participa en actividades de negociación con vista a ir formando las habilidades de comunicación que posibilita la información en el proceso de negociación.</li> <li>• Realiza actividades de estudio en inglés, en clases y fuera de clases, con contenido de negociación para ejercitar el uso del idioma inglés.</li> </ul>				
<p><b>Evaluación: Autoevaluación; evaluación grupal;</b> Se debe evaluar en cada acto de negociación simulado en</p>				

<p>clases, las habilidades de comunicación, como la argumentación, preguntar de forma verbal y no verbal integradas al contenido a manejar por el negociador en la asignatura.</p> <p>Valorar las habilidades que va mostrando en los niveles de acercamiento a la comunicación, como parte de la competencia negociación y las habilidades de comunicación que exige de la situación que se da el proceso a negociar, en las diferentes actividades académicas, laborales e investigativas de la asignatura.</p>					
<p><b>Tarea # 4 Interpretar las reacciones de la contraparte</b></p>					
<p><b>Objetivo:</b> Analizar las reacciones de la contraparte en el proceso de negociación integrando los conocimientos, habilidades y valores alcanzados para la correcta interpretación del significado de lo que se escucha y los propósitos internos de la contraparte para un acto exitoso de negociación</p>					
<p><b>Acciones del profesor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Analizar los resultados de la tarea a partir del recorrido realizado por los estudiantes en situaciones de negociación.</li> </ul>					
<p><b>Operaciones del profesor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Guía a los estudiantes de manera que aporten sus comentarios referidos a los contenidos que componen la competencia negociación en los diferentes contextos donde estos fueron utilizados.</li> <li>Toma notas con respecto a los principales aciertos y desaciertos presentados por los estudiantes y se haga énfasis en las insuficiencias presentadas.</li> <li>Analiza los resultados obtenidos en la realización de la tarea, haciendo énfasis en los elementos más afectados durante la realización de la tarea.</li> <li>Asigna tareas y materiales para que los estudiantes profundicen en los aspectos en los que tuvieron dificultades.</li> <li>Organiza la presencia de estudiantes en el proceso de la negociación real siempre que sea posible.</li> </ul>					
<p><b>Acciones del estudiante</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sondear la situación por medio del planteamiento de algunas sugerencias mientras observas las reacciones de resistencia que refleja la otra persona.</li> <li>Observar de forma atenta los cambios en las posiciones, planteamientos de la otra parte y actuar en consecuencia.</li> <li>Valorar el recorrido de toda la negociación, para no forzar el final de la misma lo que dificulta en gran medida la consecución del acuerdo a cambio de pequeñas contrapartidas que no suponen una mejora sustancial.</li> <li>Ceder en la negociación en puntos no clave para dejar que la sensación de victoria se la lleve la otra parte.</li> </ul>					

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicar las técnicas negociadoras para coger la iniciativa y percibir la resistencia de la contraparte en cada momento del acto de negociación.</li> <li>• Interpretar las dudas de la contraparte, lo cual es clave para disminuir la desconfianza.</li> <li>• Dejar hablar al interlocutor y hacer pausas cuando veas que existen reacciones comunicativas corporales de desacuerdo o de imagen de evaluación de la oferta que se está negociando.</li> <li>• Detectar expresiones mínimas, como una fortaleza de la negociación, ya que sólo duran fracciones de segundo y usualmente indican que la persona está emocionada por una frase, palabra o conversación.</li> <li>• Observar para detectar las señales durante la presentación del tema a negociar, las reacciones de la contraparte.</li> </ul>				
<p><b>Operaciones del estudiante</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realiza actividades simuladas o prácticas para ejercitar la habilidad de interpretación de las reacciones de la contraparte.</li> <li>• Participa en actividades académicas de negociación teóricas y prácticas, para ejercitar la interpretación de las reacciones de la contraparte.</li> <li>• Realiza estudio independiente de los contenidos orientados por el profesor en las diferentes acciones, con el apoyo de la informática y el idioma inglés.</li> <li>• Realiza resúmenes y modelos de situaciones con los principales contenidos que conforman la interpretación de la reacción de la contraparte como base para el éxito en los procesos de negociación internacional.</li> <li>• Utiliza estudios reales o modelados de situación de negociación para el debate en los escenarios académicos sobre la interpretación de las reacciones de la contraparte, combinando lo reproductivo y productivo.</li> <li>• Debatir las apreciaciones obtenidas en la observación del proceso de negociación de acuerdo a los indicadores en que se sustenta la interpretación de reacciones de la contraparte.</li> </ul>				
<p><b>Evaluación</b></p> <p>Evaluar en cada acto de negociación los conocimientos, habilidades y valores sobre la interpretación de las reacciones de la contraparte y valorar mediante acciones objetivas, el contenido actualizado en la asignatura que debe manejar el negociador.</p> <p>Valorar las competencias que va mostrando y los niveles de asimilación de la habilidad de interpretar las reacciones de los que intervienen en la negociación. Además, el avance que esta posibilita en su competencia como negociador.</p>				

<b>Tarea # 5 Flexibilidad ante cambios</b>					
<b>Objetivo:</b> Formar la flexibilidad ante el cambio en el negociador que le permita cambiar su estilo o sus tácticas de negociar o realice concesiones que no tenía previsto realizar en caso de ser necesario durante el proceso de negociación.					
<b>Acciones del profesor:</b> Guiar las acciones de los estudiantes haciendo énfasis en la exposición de los componentes que forman parte de cada negociación					
<b>Operaciones del profesor:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Orienta, la forma de desarrollar las negociaciones en relación con las características personalógicas y el contexto de la negociación.</li> <li>• Da seguimiento a la realización de la tarea durante el trabajo independiente</li> <li>• Controla el cumplimiento de las actividades asignadas, en función del tiempo establecido.</li> <li>• Guía el debate en el aula durante las presentaciones de los estudiantes, aportando elementos que pudieran faltarle a estos.</li> <li>• Registra los elementos más deficientes durante la ejecución de la tarea, para explicarlos de manera grupal.</li> <li>• Establecer estrategias a seguir para dominar el curso de la negociación en función de los cambios que se van a dando.</li> </ul>					
<b>Acciones del estudiante</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Observar las reacciones de la contraparte ante las alternativas y concesiones que se dan en el proceso.</li> <li>• Medir las implicaciones de las alternativas que se dan en el proceso, para ver si pueden alterar los objetivos establecidos a priori en la negociación y redefinirlas.</li> <li>• Valorar las consideraciones de la contraparte, no ayuda la negación sistemática de sus aspectos positivos.</li> <li>• Distinguir en una negociación, que no es un proceso lineal, las nuevas exigencias, nuevas concesiones o nuevas circunstancias que van surgiendo.</li> <li>• Ajustar el proceso de la negociación a medida que avanza con imaginación, sinceridad, para prever las reacciones de la otra parte y ponerse en su lugar.</li> </ul>					
<b>Operaciones del estudiante</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realiza actividades simuladas o prácticas para ejercitar la flexibilidad del negociador ante el cambio del rumbo de la contraparte.</li> <li>• Participa en actividades académicas de negocios teóricas y prácticas, para ejercitar la interpretación de las reacciones de la contraparte que intervienen en la competencia negociación.</li> <li>• Realiza estudio independiente de los contenidos</li> </ul>					

<p>orientados por el profesor en las diferentes acciones, con el apoyo de la informática y el idioma inglés.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realiza resúmenes y modelos de situaciones con los principales contenidos, que conformar la interpretación de la reacción de la contraparte como base para el éxito en los procesos de negociación internacional.</li> <li>• Utiliza estudio reales o modelados de situación de negociación para el debate en los escenarios académicos del contenido declarado en la interpretación de las reacciones de la contraparte en el acto de negociación, combinando lo reproductivo y productivo.</li> <li>• Organiza la presencia de estudiantes en el proceso de la negociación real siempre que sea posible. Solicitar a estos su interpretación dando los cinco indicadores para a la evaluación de la negociación que se realiza.</li> <li>• Debate las apreciaciones obtenidas en la observación del proceso de negociación de acuerdo a los indicadores en que se sustenta la interpretación de reacciones de la contraparte.</li> </ul>				
<p><b>Evaluación: Formativa</b>  Evaluar en cada actividad que se desarrolle para preparar al estudiante para el acto de negociación los conocimientos habilidades y valores sobre la flexibilidad al cambio como habilidad para formar la competencia e de negociación  Evaluar sistemáticamente el desempeño que va obteniendo el profesional en el dominio de la asignatura mejorada con los aspectos fundamentales que debe dominar un negociador para tomar decisiones en función del cambio que se vaya produciendo en el acto de negociación</p>				
<p><b>Tarea # 6. Tener tolerancia a la presión</b></p>				
<p><b>Objetivo:</b> Propiciar la capacidad de actuar eficazmente en situaciones de presión de tiempo, oposiciones y diversidad, con tolerancia, para no cometer errores de precipitación en el acto de negociación</p>				
<p><b>Acciones del profesor:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer estrategias a seguir para alcanzar la tolerancia en el negociador ante la presión de diferentes riesgos que entorpezcan el acto de negociar.</li> <li>• Preparar psicológicamente al estudiante para enfrentan situaciones de presión o de peligro, y ser capaces de abordar con tolerancia la tarea solicitada.</li> </ul>				
<p><b>Operaciones del profesor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mide las implicaciones de las alternativas para constatar si pueden alterar los objetivos establecidos a priori en la negociación.</li> <li>• Organiza la presencia de estudiantes en el proceso</li> </ul>				

de la negociación real siempre que sea posible, solicita a estos su interpretación dando los indicadores para a la evaluación de la negociación que se realiza.				
<b>Acciones del estudiante</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar actividades simuladas o prácticas para ejercitar la tolerancia a la presión de la contraparte en la negociación.</li> <li>• Participar en actividades académicas de negocios teóricas y prácticas, para ejercitar la tolerancia a la presión de la contraparte que intervienen en la competencia negociación.</li> </ul>				
<b>Operaciones del estudiante</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realiza estudio independiente de los contenidos orientados por el profesor en las diferentes acciones, con el apoyo de la informática y el idioma inglés.</li> <li>• Realiza resúmenes y modelos de situaciones con los principales contenidos, que conformar la tolerancia a la presión de la contraparte como base para el éxito en los procesos de negociación internacional.</li> <li>• Utiliza estudio reales o modelados de situación de negociación para el debate en los escenarios académicos del contenido declarado en la tolerancia a la presión de la contraparte en el acto de negociación, combinando lo reproductivo y productivo.</li> <li>• Debate las apreciaciones obtenidas en la observación del proceso de negociación de acuerdo a los indicadores en que se sustenta la tolerancia a la presión de la contraparte.</li> </ul>				
<b>Evaluación: Formativa</b> Evaluar en cada actividad que se desarrolle para preparar al estudiante para el acto de negociación en los conocimientos habilidades y valores sobre la tolerancia a negociar bajo presión, como habilidad para formar la competencia negociación. Evaluar sistemáticamente el estudiante en la asignatura con los aspectos principales que debe dominar un negociador como la tolerancia bajo presión para negociar, en función del cambio que se vaya produciendo en el acto de negociación				

Anexo 9. Frecuencia Acumulativa Relativa

Aspectos a evaluar	Inadecuado	Poco adecuado	Adecuado	Bastante adecuado
Tarea 1	-3,09	-3,09	-3,09	-0,114185260178746
Accion T1	-3,09	-3,09	-3,09	-0,348755666382356
Operaciones T1	-3,09	-3,09	-3,09	-0,348755666382356
Condiciones T1	-3,09	-3,09	-3,09	-0,114185260178746
Tarea 2	-3,09	-3,09	3351777188288	-0,348755666382356
Acciones T2	-3,09	-3,09	3351777188288	-0,348755666382356
Operaciones T2	-3,09	-3,09	-3,09	-0,604585322650576
Evaluaciones T2	-3,09	-3,09	-3,09	-0,114185260178746
Tarea 3	-3,09	-3,09	1585322650576	-0,114185260178746
Acciones T3	-3,09	-3,09	-3,09	-0,90845784772033
Operaciones T3	-3,09	-3,09	-3,09	-0,348755666382356
Condiciones T3	-3,09	-3,09	-3,09	-0,348755666382356
Evaluaciones T3	-3,09	-3,09	-3,09	-0,90845784772033
Tarea 4	-3,09	-3,09	-3,09	-0,348755666382356
Acciones T4	-3,09	-3,09	-3,09	-0,114185260178746
Operaciones T4	-3,09	-3,09	-3,09	-0,114185260178746
Evaluaciones T4	-3,09	-3,09	-3,09	-0,348755666382356
Tarea 5	-3,09	-3,09	3457847772033	-0,114185260178746
Acciones T5	-3,09	-3,09	-3,09	-0,604585322650576
Comndiciones T5	-3,09	-3,09	-3,09	-0,114185260178746
Evaluaciones T5	-3,09	-3,09	-3,09	-0,604585322650576
Operaciones T5	-3,09	-3,09	-3,09	-0,114185260178746
Condiciones T4	-3,09	-3,09	-3,09	-0,114185260178746
Tarea 6	-3,09	-3,09	-3,09	-0,90845784772033
Acciones T6	-3,09	-3,09	-3,09	-0,604585322650576
Operaciones T6	-3,09	-3,09	-3,09	-0,348755666382356
Condiciones T6	-3,09	-3,09	-3,09	-0,604585322650576
Evaluaciones T6	-3,09	-3,09	-3,09	-0,90845784772033
Evaluación T1	-3,09	-3,09	-3,09	-0,90845784772033
Condiciones T2	-3,09	-3,09	-3,09	-0,114185260178746

Anexo 10. Encuesta para los estudiantes con respecto a la aplicación del Sistema de Tareas Docentes.

**Objetivo:** Conocer el nivel de satisfacción de los estudiantes sobre la aplicación del Sistema de Tareas Docentes propuestas para la competencia negociación en la Carrera Licenciatura en Comercio Exterior.

Marque la puntuación que usted le otorga a cada una de las preguntas que aparecen a continuación según la importancia que le dé a la respuesta. (5 más importante - 1 menos importante)

Preguntas		Más importante-----Menos Importante				
		5	4	3	2	1
1	Consideras que la alternativa utilizada para la formación de la competencia negociación contribuye a tu formación como Licenciado en Comercio Exterior					
2	La lógica seguida por el Sistema de Tareas Docentes contribuye a entrenar su pensamiento en cuanto a los aspectos de la negociación necesarios para justificar una solución cualquiera en la práctica profesional					
3	El Sistema de Tareas Docentes para la formación de la competencia negociación te proporcionó vías para la selección de una solución de la práctica profesional					
4	Le resultó interesante la aplicación del sistema de tareas como parte de su formación universitaria					
5	Consideras que son suficientes las tareas dispuestas en el sistema para contribuir a la formación de la competencia negociación					
6	El Sistema de Tareas Docentes descrito contribuye a la solución de problemas específicos de su especialidad					
7	El Sistema de Tareas Docentes contribuye a formar en usted, la competencia negociación					

**OTRAS CONSIDERACIONES SOBRE LAS PREGUNTAS:**

Anexo 11. Guía de observación a las actividades de orientación, ejecución y evaluación del Sistema de Tareas Docentes

Carrera \_\_\_\_\_ Curso \_\_\_\_\_

Objetivos:

- Observar en el proceso de orientación del Sistema de Tareas Docentes en la asignatura Técnicas de Negociación.
- Registrar las dudas y comentarios de los estudiantes con respecto a la orientación del Sistema de Tareas Docentes para su perfeccionamiento futuro.

Elementos a observar:

No.	Elementos a observar	Indicadores			
		5	4	3	2
1	Indicaciones ofrecidas a los estudiantes, para la implementación del Sistema de Tareas Docentes en la asignatura				
2	Dudas de los estudiantes, relacionados con la implementación del Sistema de Tareas Docentes				
3	Avances en la ejecución de las tareas docentes del sistema				
4	Atención a los estudiantes, por parte de los docentes en la realización del Sistema de Tareas Docentes como parte de la asignatura Técnicas de Negociación				
5	El Sistema de Tareas Docentes proporcionó las vías para el planteamiento de un problema, con una justificación práctica				

**Escala de valoración**

- 5. Alta
- 4. Mediana
- 3. Poca
- 2. No se

**OTRAS VALORACIONES POR PREGUNTAS:**