



La competencia negociación en estudiantes de Comercio Exterior. Una mirada desde la formación universidad ecuatoriana

Negotiation competition in Foreign Trade students. A look from the Ecuadorian university training

Concurso de negociação em alunos de Comércio Exterior. Um olhar da formação universitária equatoriana

Walter Luna Álvarez¹



<http://orcid.org/0000-0003-2453-2987>

Blas Yoel Juanes Giraud¹



<http://orcid.org/0000-0001-8390-5726>

¹Universidad Metropolitana (UMET)



blasyoel2015@gmail.com

Recibido: 24 de febrero 2021.

Aceptado: 18 de marzo 2021.

RESUMEN

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. 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 competencias de negociación orientadas a lograr la posibilidad de establecer intercambios comerciales. La responsabilidad de formar en competencias demanda que las carreras universitarias deban pensar con más racionalidad los compromisos que se asumen ante las audiencias estatales. El objetivo de esta investigación es diagnosticar el estado actual de las competencias profesionales en la carrera de Comercio Exterior, con énfasis en la competencia de negociación.

Palabras clave: competencias profesionales; comercio; negociación.

ABSTRACT

Foreign Trade corresponds to a branch of business that involves the movement of money between people, companies or the State, taking into account the risks that this implies. Therefore, the professionals who are in charge of this professional area are responsible for the management of suppliers, clients, national and international regulations, logistics, integrated products and services, all processes marked by negotiation. The possibilities offered by international trade are unlimited, so that in order to make the most of them it is necessary to have negotiation skills aimed at achieving the possibility of establishing commercial exchanges. The responsibility to train in skills demands that university careers should think more rationally about the commitments assumed before state audiences. The objective of this research is to diagnose the current state of professional skills in the Foreign Trade career, with an emphasis on negotiation skills.

Keywords: professional skills; trade; negotiation.

RESUMO

No Comercio Exterior pertence uma rama dos negócios que envolve movimento de dinheiro entre pessoas, empresas ou Estado, tendo em conta os riscos implicados nesse aspecto. Pelo que os profissionais encarregados desta área profissional responsabilizam se da gestão de provedores, fregueses, normativas nacionais e internacionais, logística, produtos e serviços integrados, processos marcados todos pela negociação. As possibilidades oferecidas pelo comércio internacional são ilimitadas, pelo que para obter o máximo aproveitamento das mesmas, faz se necessário ter experiências de negociação, dirigidas ao logro da possibilidade do estabelecimento de trocas comerciais. A possibilidade de formar em competências requiere que as carreiras universitárias devam pensar com mais racionalidade nos acordos que aceitam ante as audiências estatais. O fim desta pesquisa é diagnosticar o estado atual das competências profissionais na carreira de Comércio Exterior, fazendo ênfase na competência de negociação

Palavras chave: competências profissionais; comércio; negociação.

INTRODUCCIÓN

El tema de las competencias es reciente y todavía no está totalmente extendido en el plano pedagógico. Las competencias aparecen primeramente relacionadas con los procesos productivos en las empresas, particularmente en el campo tecnológico, y nacen las denominadas competencias laborales, concepto que presenta varias definiciones, entre las que sobresale

aquella que las describe como la capacidad efectiva para llevar a cabo exitosamente una actividad laboral plenamente identificada (Carnoy y Castro, 1997).

Las competencias profesionales constituyen un enfoque para la educación que tiene entre sus objetivos favorecer la realización de tareas que, a pesar de estar ancladas a un marco académico, tributen a una mejor relación entre la práctica y la teoría. Acorta así 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.

Investigadores del tema abordan la formación de competencias profesionales en el pregrado como Lenoir y Morales (2011) lo valoran desde una perspectiva educativa; exponen la necesidad de un modelo de educación por competencias integradas y determinan 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.

En relación con la carrera de Comercio Exterior, sus competencias, específicamente la competencia profesional negociación, existen diversas investigaciones dedicadas a definirla y modelar su formación y desarrollo desde el postgrado (El Shenawy, Baker y Lemark, 2007). Plantean 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 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.

Interesante resulta el estudio comparativo de la formación por competencias en la educación superior, sus alcances y limitaciones, desde referentes de diversos autores (Leyva y Ganga, 2015; Espinoza, Rivera y Tinoco, 2016; De La Cruz, Feu y Vizuete, 2013; Gutiérrez, 2017 y Torrecilla, Cartagena, Crespo, Oyarzabal y Pérez, 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.

Otros autores, además, se refieren a la competencia esencial, algunos la relacionan con el concepto de competencia transversal (García, Cuello y Ferrer, 2015), el cual se refiere a las competencias profesionales que son necesarias, esenciales para cualquier profesión. Se destaca Luna (2016), García y Mirón (2014) y Albert (2017), que valoran cursos y postgrados académicos en este sentido, así como la necesidad del rediseño curricular de la formación de ese ingeniero 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.

En Ecuador, específicamente en la carrera Licenciatura en Comercio Exterior, el profesional debe adquirir nuevos conocimientos, habilidades y valores, que constituyan un aporte a nivel estratégico y táctico desde las áreas comerciales y tecnológicas de organizaciones, tanto públicas como privadas. De este modo, la formación del profesional 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 la bibliografía consultada, se constata que hay abundantes estudios en el mundo sobre formación inicial del profesional y de formación de competencias. En cuanto a la formación de competencias, se hace más énfasis en los aspectos de los componentes de la competencia, en reflejarla en el currículo, en los programas, que en cómo darle el tratamiento didáctico. En este sentido, la competencia profesional negociación, esencial en la carrera de Comercio Exterior, requiere de determinadas consideraciones didácticas para su formación en los estudiantes.

El objetivo de esta investigación es diagnosticar el estado actual de las competencias profesionales en la carrera de Comercio Exterior, con énfasis en la competencia de negociación, para determinar las condiciones existentes para su formación.

MATERIAL Y MÉTODOS

La investigación se desarrolló en la carrera Licenciatura en Comercio Exterior de la Universidad Metropolitana de Ecuador, en el primer semestre de 2020. Se trabajó con una población integrada por los 28 profesores que conforman el colectivo pedagógico de esta carrera. Predominó como método general el dialéctico-materialista, que permitió operar con sus leyes, categorías y principios e integrar el resto de los métodos del nivel teórico y del nivel empírico utilizados.

El método histórico-lógico permitió penetrar en el objeto de estudio y conocer la concepción de las competencias pedagógicas como componente del proceso de formación de los docentes, desde un enfoque

integrador. El análisis y la síntesis, así como la inducción y la deducción facilitaron la orientación en la búsqueda de los fundamentos teórico-metodológicos, en la determinación de los resultados obtenidos a partir de los instrumentos aplicados y su debido procesamiento e interpretación, permitiendo arribar a conclusiones.

El enfoque de sistema proporcionó la orientación general para el estudio de la categoría competencia pedagógica, la forma en que esta se concibe y desarrolla en el proceso formativo de pregrado y postgrado de los docentes, estableciendo los vínculos correspondientes y sus relaciones. Además, permitió concebir las distintas etapas de la estrategia como un todo integrado.

Se realizó una entrevista grupal con el objetivo de caracterizar el nivel de desarrollo de las competencias pedagógicas de los docentes de la carrera, que permitiera diseñar la estrategia a partir de sus necesidades reales.

Por otra parte, se observaron sistemas de clases a los docentes, lo que permitió observar en la práctica cuáles competencias posee cada uno de ellos y cuáles son insuficiencias en su puesta en práctica y cuáles saberes se ponen de manifiesto en dichas competencias.

Del nivel empírico se realizó la revisión de documentos: estrategias elaboradas y vinculadas a la formación continua de docentes.

RESULTADOS

En la literatura científica se encuentra el término formación como una categoría de la pedagogía, pero en su esencia está lejos de un consenso al respecto. Los autores de esta investigación consideran que, aparte de toda teorización respecto

a la categoría formación, su polisemia es consecuencia de la relatividad del rol metodológico asignado a él, dado que en ocasiones se entiende como objeto y otras como campo de investigación. De manera particular, el análisis que se realizó de la formación, permitió el estudio de diferentes enfoques, en las ideas de los siguientes investigadores:

Álvarez (1999) precisa que "[...] es el proceso y el resultado cuya función es la de preparar al hombre en todos los aspectos de su personalidad".

García (2002) la define como [...] "el resultado de un conjunto de actividades organizadas de modo sistemático y coherente, que le permiten actuar consciente y creadoramente". Este sistema debe prepararlo como sujeto activo de su propio aprendizaje y desarrollo; hacerlo capaz de transformar el mundo en que vive y transformarse a sí mismo; formar al hombre es prepararlo para vivir la época histórica concreta en que se desarrolla su vida.

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; 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.

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. En relación al concepto de competencias, la literatura especializada

coincide en la pertinencia del estudio de esta variable, en un momento que exige un cambio de paradigmas en todas las esferas y una renovación en lo que a la docencia ocupa.

En la actualidad, la terminología educativa hace referencia a los siguientes conceptos: Educación Superior basada en competencias, el modelo de competencias en Educación, currículo por competencias, el desarrollo de competencias, preparación/formación para el logro de competencias, entre otros (UNESCO-OIE, 2015). Los autores de la presente investigación consideran 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. Por tanto, lo determinante no es la posesión de ciertos conocimientos, sino el empleo que se haga de ellos.

Como competencia, la negociación trae aparejada una serie de requisitos que son inherentes a su ejercicio. Dentro de ellos encontramos los valores que debe manifestar cada profesional de este campo. Algunos fundamentales como: la honestidad, la honradez, la responsabilidad, la laboriosidad, la incondicionalidad, la solidaridad, la rigurosidad, la eficacia y la ética profesional, la comunicación y la disciplina laboral permiten que la credibilidad y confianza de los clientes o negociadores homólogos sientan mayor confianza en sus decisiones o propuestas.

Asimismo, la modestia y sencillez son 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. En pos de lograr la evaluación objetiva de posibles soluciones a los hechos o retos que acontezcan en su carrera, otro valor a cultivar es el del espíritu crítico y autocrítico, así como el respeto a los que le rodean.

Asumir una conciencia ética firme, permitirá no incurrir en delitos o situaciones delicadas, y debe asistir en todo momento a la toma de decisiones. Los valores de un negociador deben, ante todo, responder a su tarea fundamental: resolver conflictos de la manera más pacífica y equitativa posible, hecho que debe siempre estar presente en la conducta de quienes se dediquen a ello.

Se observa que los puntos de convergencia de este tema se encuentran en la necesidad de movilizar saberes y valores, en función del rendimiento profesional óptimo, con resultados que se reviertan en beneficios sociales. Estableciendo un 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 criterio de los autores del presente artículo, el desarrollo de una competencia profesional va más allá de la simple memorización o aplicación de conocimientos de forma instrumental en situaciones dadas. La competencia implica 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 generales del contexto ecuatoriano.

En este sentido, para la carrera en Comercio Exterior, las competencias profesionales representan una propuesta que integra conocimientos, habilidades y actitudes, reflejadas a través del desempeño de los egresados y promueve un vínculo entre la realidad que se experimenta a la hora de insertarse profesionalmente y la realidad del mundo de la academia. El profesional de la carrera Licenciatura en Comercio Exterior debe estar capacitado a partir de un currículo basado en competencias, que no solo avale los estudios de asignaturas en la teoría, sino que le permita el desarrollo práctico de estos conocimientos.

Para ello, se debe incrementar la comprensión acerca de los diferentes tipos, niveles y etapas del proceso de negociación. Es imprescindible 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. Un buen negociador debe centrar el proceso en la consecución de los intereses de ambas partes, de ahí que la habilidad de negociar se desarrollará en diferentes situaciones y contextos en función de la actuación de su oponente, así como del contexto.

Otro elemento a considerar son las influencias de formación curricular que se dirigen a ofrecer técnicas y herramientas necesarias para satisfacer las exigencias cambiantes en un mundo globalizado. Esta condición podrá concretarse en la medida que se logre brindar una educación científico-técnica, enlazada

con la práctica de valores que caractericen al profesional del Comercio Exterior, sobre todo, en relación a las exigencias de la negociación internacional, que exige una actitud responsable y comprometida con el conocimiento.

Con el objetivo de caracterizar la formación del profesional se revisaron diferentes documentos como mallas curriculares y programas de diferentes universidades ecuatorianas en las que se estudia esta carrera. Esta 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 y que declara como perfil ocupacional.

Dentro de los programas se declara 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, gerenciales, exportaciones, ejecutar como agentes afianzando los procesos nacionales e internacionales relacionados con la aduana; se precisa, además, como una competencia de este profesional ser negociador internacional.

En relación al análisis del contenido de las asignaturas, se pudo precisar que el contenido de la competencia negociación aparece aislado en diferentes asignaturas de la carrera. La asignatura que integra características del proceso y se aproxima de forma más pertinente, por ser del ejercicio de la profesión, es la asignatura Técnicas de Negociación; no obstante, se evidencia la necesidad de que se refuercen los contenidos que precisan las características de negociación.

Se entrevistó a un grupo directivos académicos sobre la competencia de negociación, que expresaron lo siguiente:

- La competencia de 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.
- Consideran que los contenidos que conforman esta competencia se deben potenciar desde la asignatura de Técnicas de Negociación, en la que aparecen los elementos que identifican a la competencia de negociación.
- Caracterizan a la negociación con los siguientes aspectos: 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.
- Valoran la necesidad de buscar alternativas didácticas que posibiliten fortalecer el contenido de competencia de negociación, desde las características esenciales del proceso de negociación y desde el contenido de la asignatura Técnica de Negociación, dado a la exigencia que esta competencia manifiesta en el desempeño del profesional de Comercio Exterior.
- Consideran que es necesario se organicen y sistematicen los aspectos esenciales que no pueden faltar en la formación de la competencia, dado 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.

Se realizan entrevistas y encuestas a los estudiantes y profesores de la carrera

con el objetivo de conocer sus puntos de vista. A partir de estos resultados y las experiencias de los autores sobre la formación de competencias profesionales como profesores universitarios, se precisan las siguientes regularidades:

- El proceso de formación de las competencias profesionales en la carrera de Comercio Exterior no está en función del encargo social de esta carrera.
- Las competencias se realizan más a nivel del conocimiento que a nivel de la práctica, lo que limita la formación de habilidades en esta carrera.
- Existen pocas posibilidades para ejecutar los conocimientos adquiridos en la práctica, pues las prácticas siempre se realizan solo en condiciones internas de dominio de documentos y regulación, pero no existe el espacio profesional para negociar.
- No se tienen en cuenta las condiciones de negociación, contexto, o las características de las personas que negocian.
- Se manifiesta la competencia negociación como esencial en el modo de actuación del Ingeniero Comercial; su contenido se da solo en el tercer año de la carrera.
- Los profesores no tienen estructurado en sus actividades académicas una vía didáctica que les conduzca a modelar la competencia profesional, negociar en el proceso de enseñanza-aprendizaje.
- No aparecen, en el contenido de la asignatura Técnica de Negociación, los contenidos esenciales de la competencia.
- De los estudios realizados mediante encuestas a egresados de la carrera se detectan falencias en su desempeño como negociadores.

Los resultados del diagnóstico muestran que, a pesar de todas las investigaciones desarrolladas, aun 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 de Técnicas de Negociación en la malla curricular en el contexto ecuatoriano. No se sustenta, además, 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, elementos que atentan contra la completa formación de los profesionales del sector.

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, por lo cual 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 no solo ser un profesional competente, sino también comprometido con los resultados de su organización.

DISCUSIÓN

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 (Rico, Vanegas y Solares, 2013). Mediante el modelo de 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; Van der Hofstadt y Gras, 2013; Miguel, 2014).

En la carrera de Comercio Exterior es factible considerar que las competencias están estructuradas por conocimientos, habilidades, valores, características personalológicas y las condiciones en que se desarrollan. 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.

El conocimiento de la negociación como herramienta para la superación o proceso social que acontece incluso a niveles interpersonales en nuestra vida diaria es fundamental (El-Shenawy, 2007). Clave son, además, los diferentes momentos de la negociación, partiendo del conflicto como origen básico del acto de negociar y conocer los modos y estilos de influencia para negociar, los tipos de negociación descritos por la literatura, las tácticas de negociación; todo ello en consonancia con una preparación integral que sirva para generar la respuesta más favorable.

Por tanto, la formación de la competencia negociación en los estudiantes de la Licenciatura en Comercio Exterior es de vital importancia. Negociar es, entonces, una cualidad que debe estudiarse profundamente y que permitirá la solución de conflictos de manera pacífica y efectiva. La negociación está encaminada a fomentar ciertas habilidades que harán del alumno 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 alumnos, unos como motivadores y orientadores y otros como

receptores de conocimientos de utilidad para su futuro (Rojas y González, 2016).

Las tendencias internacionales coinciden en que la formación de competencias profesionales debe estar en correspondencia con las necesidades que demanda la sociedad, enmarcada por las influencias cambiantes del entorno, es por eso que se le da importancia al acercamiento que debe existir hacia el componente laboral del futuro estudiante.

Las competencias profesionales en la carrera de Comercio Exterior se analizan desde diferentes perspectivas y autores, todos los conceptos analizados coinciden en que las competencias profesionales están en función del encargo que la sociedad le exige a este tipo de profesional, el cual tiene un modo de actuación que identifica el desempeño profesional que se ha formado producto del desarrollo de las competencias de este profesional.

Se destaca la competencia de negociación como una competencia esencial, pues las características, funciones y componentes que esta tiene recoge contenidos de las diferentes asignaturas a lo largo de la carrera. Se edifica con el modo de actuación de este profesional, esencialmente mediante los conocimientos, habilidades, valores, características personalógicas y condiciones en que se da el proceso de negociación.

A partir del diagnóstico realizado se determina que aún son insuficientes los fundamentos teóricos y prácticos que recibe el estudiante, inherentes a esta competencia, en el contexto ecuatoriano. Además, no se enfatiza de forma coherente en la formación de las competencias, los componentes que la estructuran: conocimientos, habilidades, valores, características personalógicas y las condiciones del contexto, lo que limita la preparación de los futuros profesionales en el contexto actual.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albert Gómez, M. J. (2017): «Competencias, Formación y Empleo. Análisis de Necesidades en un Programa de Master en Ingeniería». *Revista Formación Universitaria*, 10(2), pp. 12-23
- Álvarez de Zayas, C. (1999): «La escuela en la vida», Editorial Pueblo y Educación, La Habana.
- Carnoy Martin, A. Y Casstro Guimaraes, C. M. (1997): «A melhoria da educação na América Latina: E agora, para onde vamos?». In.: Carnoy, Martin; Castro, Cláudio Moura (Org.). Como anda a reforma da educação na América Latina? Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas. p. 9-96.
- Chávez, J., González, L., y Lorenzo, A. (2005): «Acercamiento Necesario a la Pedagogía General», Editorial Pueblo y Educación, La Habana.
- Chávez Cuello, J. y Pérez MARcial, L. (2015): «Fundamentos de la Pedagogía General. Parte I. Texto para la carrera Pedagogía-Psicología», Editorial Pueblo y Educación, La Habana. ISBN 978-959-13-2931-8, pp. 1-30
- De La Cruz Sánchez, E., Feu Pérez, S., y Vizuete Carrizosa, M. (2013). «El nivel educativo como factor asociado al bienestar subjetivo y la salud mental en la población española». *Revista Universitas psicológica*, 12(1), 31-40.
- El-Shenawy, E., Baker, T., & Lemak, D. (2007): «A meta-analysis of the

- effect of TQM on competitive advantage». *International Journal of Quality & Reliability Management*, 24(5), pp. 442-471. doi: 10.1108/02656710710748349
- Espinoza Freire, E., Rivera Ríos, A. R. y Tinoco Cuenca, N. P. (2016): «Formación de competencias investigativas en los estudiantes universitarios», *Revista Atenas*, 1(33). ISSN: 1682-2749.
- Fonseca S. (2016): «La formación pedagógica: un imperativo para la universidad ecuatoriana», *Revista Maestro y Sociedad*. Pp. 33-45, Universidad de Oriente. Cuba.
- García GONZÁLEZ, M. (2002): «La dirección escolar, el proceso de enseñanza aprendizaje. Hacia el perfeccionamiento de la escuela primaria», Editorial Pueblo y Educación, La Habana.
- García Guedez, A. Y Mirón Ceballos, G. (2014): «El enfoque de las capacidades y las competencias transversales en el EEES». *Revista Historia y Comunicación Social*, 11(18), pp. 145-157.
- Gutiérrez Paredes, 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*», pp. 162-167, ISBN 978-84-697-3649-4.
- Lenoir Consuegra, Y. Y Morales Gómez, M. A. (2011): «El enfoque por competencias y profesionalización de la enseñanza: una clarificación conceptual». *Revista iberoamericana sobre calidad, eficacia y cambio en educación*, 9(1).
- Leyva Pérez, O. y Ganga Estévez, F. (2015): «La formación por competencias en la educación superior: alcances y limitaciones desde referentes de México, España y Chile». *Tirant lo Blanch, Monterrey*, 11(2). ISBN 9788416556755
- Luna Álvarez, 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. *Revista Universidad y Sociedad*, 8(1) Cienfuegos ene.-abr. 2016
- Miguel Caro, 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), 161-186.
- 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>
- Rico Arnau, L. A., Vanegas Iglesias, I. S., y Solares Óscar, J. M. (2013): «Del currículum al aula: Orientaciones y sugerencias para aplicar» *la RIEB* (Vol. 295). Grao

Rojas Calvo, A. y González Zubizarreta, E. (2016): «El carácter interactoral en la educación superior con enfoque intercultural en México». *Revista Liminar*, 1(14), 73-91.

Torrecilla Abril, M., Crespo Mateos, A. P., Cartagena Martínez, E., Oyarzabal Arocena, M., y Pérez Ortiz, C. I. (2019): «Desarrollo de la competencia de atención comunitaria para residentes de Enfermería Familiar y Comunitaria en una Unidad Docente Multiprofesional provincial. Tres años de experiencia». *Revista Enfermería Clínica*, 6(29), pp. 336-343.

Zabalza Hernández, M. (2007): «Competencias docentes del profesorado universitario. Calidad y desarrollo profesional. Madrid: Narcea.

Conflicto de intereses:

Los autores declaran no tener conflictos de intereses.

Contribución de los autores:

Walter Luna Álvarez: Concepción de la idea, coordinador de la autoría, asesoramiento general por la temática abordada, búsqueda y revisión de literatura, traducción de términos o información obtenida, confección de instrumentos, aplicación de instrumentos, recopilación de la información resultado de los instrumentos aplicados, análisis estadístico, confección de base de datos, redacción del original (primera versión), revisión y versión final del artículo, corrección del artículo, revisión de la norma bibliográfica aplicada.

Blas Yoel Juanes Giraud: Asesoramiento general por la temática abordada, búsqueda y revisión de literatura, traducción de términos o información obtenida, confección de instrumentos, análisis estadístico, revisión y versión final del artículo, corrección del artículo, revisión de la norma bibliográfica aplicada.



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial 4.0 Internacional
Copyright (c) Walter Luna Álvarez, Blas Yoel Juanes Giraud