



ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY

OLGA MARÍA PADIERNA

ID UD237010

**LA SIMULACIÓN COMO HERRAMIENTA PEDAGÓGICO–DIDÁCTICA EN LA
CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

THE SIMULATION PEDAGOGIC AS TOOL–DIDACTICS IN THE CAREER OF
INTERNATIONAL BUSINESS

The Academic Department
Of the School of Business and Economics
In Partial Fundament of the Requirement
For the Degree of Doctor in Business International

**ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY
MEDELLIN - COLOMBIA
SUMMER 2013**

AGRADECIMIENTOS

Al finalizar esta etapa del Doctorado en Negocios Internacionales, quiero expresar mi agradecimiento especial a Dios, por acompañarme en cada uno de los momentos de mi recorrido académico: «Dios, me has regalado todo, no tengo nada más que pedirte, solo agradecerte».

A mi madre, Ana Rosmira, por acompañarme en este recorrido. Gracias madre.

A mi esposo Álvaro, por su apoyo incondicional y gran ayuda en este proceso. Gracias también a mis hijos Sarita, Hernán Darío, Andrés: ustedes motivan mi vida día a día; cada que lean estas líneas, recuerden que el ejemplo dado es un espejo para sus vidas. Un abrazo.

A un amigo: Eduardo Araque, pintor, que me brindó siempre su voz de aliento y me tendió su mano en todo momento. Edward, gracias.

Especial agradecimiento al equipo académico de AIU, por su forma de apoyar a los estudiantes. A Mirian Garibaldi, gracias por formar en el mundo mejores académicos y mejores personas; un «Dios les pague», y donde quiera que me encuentre contaré esta experiencia como apoyo, y siempre pensando en el beneficio y el cambio positivo de la humanidad. A todos muchas gracias.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	4
SITUACIÓN PROBLÉMICA.....	7
PROBLEMA.....	8
OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN	11
OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN	12
PREGUNTAS CIENTÍFICAS	13
Acciones, Objetivo 1	14
Acciones, Objetivo 2	14
Acciones, Objetivo 3	14
ELEMENTOS DE PROCEDIMIENTOS.....	16
HIPÓTESIS	18
CAPÍTULO I.....	19
APORTES TEÓRICOS	19
Objetivo	19
¿Qué es la «simulación»?	19
La simulación como un juego.....	21
¿Las universidades utilizan los juegos gerenciales?	23
La Pedagogía y la Didáctica inmersas en la educación	24
¿A qué hace referencia la Didáctica?	28
¿Qué aporta el currículo a la educación?	30
¿Qué se dice de la carrera de Negocios Internacionales?	30
Estado de la educación en el campo de los Negocios Internacionales	35
Evolución y tendencias del campo de formación de los Negocios Internacionales....	36
Origen de los Negocios Internacionales en Colombia	38
CAPÍTULO II.....	39
ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	39
Información obtenida de los docentes expertos en Negocios Internacionales.....	41
Hallazgos de las entrevistas a docentes, expertos en Negocios Internacionales	42
Análisis de las entrevistas realizadas a directores de programa de Negocios Internacionales	44
CAPÍTULO III.....	46

MODELO DE SIMULACIÓN EN LA CARRERA NEGOCIOS INTERNACIONALES A PARTIR DE LA ASIGNATURA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	46
Objetivo	46
Estrategia del Modelo	49
CONCLUSIONES/DISCUSIÓN	50
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	51
ANEXOS.....	56

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Presentación de la propuesta	12
Gráfico 2. La educación transforma la cultura	27
Gráfico 3. Laboratorio de simulación asignatura Negociación Internacional	46

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Evolución de los juegos de simulación	21
Cuadro 2. Introducción al Comercio Internacional	32
Cuadro 3. Docentes entrevistados	40
Cuadro 4. Docentes participantes	41

INTRODUCCIÓN

El presente documento, es la tesis exigida como requisito para optar al título de doctor, en el programa de Negocios Internacionales de la ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY –AIU-.

En este documento, en primer lugar, se describe el problema y el objeto de la investigación, al igual que la necesidad, realidad y la hipótesis, en donde se analiza la simulación como una herramienta pedagógico-didáctica que contribuye al proceso formativo de los estudiantes de la carrera de Negocios Internacionales, y los ayuda para enfrentar el mercado laboral con habilidades y destrezas que los hagan competitivos en su campo del trabajo.

En segundo lugar, para el desarrollo de esta tesis se han tenido en cuenta los sustentos teóricos para desarrollar tópicos como la simulación, la educación, la pedagogía, la didáctica, los Negocios Internacionales, y cómo tributan estos a la cultura de una región, de un país, del mundo, haciendo que la educación transforme la cultura.

Un tercer apartado se relaciona con el aspecto metodológico, para ello se utiliza la entrevista semiestructurada de orden cualitativo, por medio de la cual se entrevistaron a directores del programa de Negocios Internacionales y docentes, para analizar su percepción frente al tema; a continuación se analizan las entrevistas y se presenta la interpretación y explicación de los resultados encontrados.

Para finalizar, se construye un «modelo de simulación» que se había propuesto inicialmente en la asignatura de Negociación Internacional. En él se exponen los ejes temáticos que los estudiantes deben saber para simular una negociación

internacional, a saber: la preparación, la cultura, el tipo y estilo de negociación, los ámbitos de negociación, los pasos de la negociación, la agenda, y el equipo negociador integrado por 4 personas en cada equipo (A–B), dejando en apertura otras asignaturas como son: Logística de Distribución Física Internacional, Aranceles, Investigación de Mercados Internacionales, Finanzas, y Arbitraje Internacional, para así cubrir la mayoría de las asignaturas fundamentales de la carrera.

Se concluye que la simulación es aceptada por los docentes de las diferentes asignaturas de Negocios Internacionales y por sus directores del programa, afirmando que la fundamentación teórica ayuda a formar a los profesionales, y que complementado con la simulación, les ayuda a resolver situaciones problemáticas, a plantear alternativas, y así podrán ser egresados competitivos en el mundo laboral; de la misma forma la simulación hace parte de la didáctica, en tanto ayuda a comprender la teoría y elementos fundamentales que tributan a la educación y por ende a la cultura.

SITUACIÓN PROBLÉMICA

Los estudiantes de la carrera de Negocios Internacionales muestran carencias en su proceso formativo, lo cual se manifiesta en dificultades para llevar a la realidad los conceptos teóricos; esto se evidencia en la desmotivación de los estudiantes, su bajo rendimiento académico, poco enfoque en diversos escenarios y falta de competitividad en el mercado laboral.

PROBLEMA

La integración económica es un fenómeno creciente resultado de la globalización y de la apertura de mercados. Es así como el Fondo Monetario Internacional – FMI- (1997) define este fenómeno «como la acelerada integración mundial de las economías a través del comercio, la producción, los flujos financieros, la difusión tecnológica, las redes de información y las corrientes culturales». De ello se deduce que la globalización es un proceso dinámico que permite la integración de mercados, de bienes y servicios, de capital de trabajo, de tecnología, mano de obra; esto implica que las universidades y especialmente sus académicos, deben pensar y/o repensar cómo fortalecer los pregrados y posgrados para dar respuesta a las exigencias regionales y mundiales.

Pensando en ello, la carrera en Negocios Internacionales recoge en su p^énsum las asignaturas que permiten preparar al educando tanto en el mercado laboral p^úblico como en el privado. Las entidades p^úblicas, con la globalización, llevan a cabo su proceso de apertura, y para ello requieren egresados con competencias en este objeto de estudio. Algunas de esas entidades son las cancillerías, por esto tanto en la carrera diplomática, en las entidades nacionales e internacionales que apoyan el comercio exterior, como en la empresa privada, los campos de acción requieren de egresados preparados para enfrentar una competencia globalizada y posiblemente una cultura diferente a la local. Es igualmente importante estar preparados en temas de comercio exterior, principalmente desde el aspecto legal, la logística y el mercadeo internacional y la negociación internacional, pero ante todo, aprender a tener un buen trato con personas cuyas individualidades se expresan en comportamientos, creencias, gustos y preferencias, ligadas a una idiosincrasia y una cultura diferentes.

En este sentido, Toyne (1989) en una definición más comprensiva de los Negocios Internacionales expresa lo siguiente: «puede definirse como un proceso de

intercambio condicionado sociopolíticamente, que involucra a dos o más países o dos o más actores sociales cuya motivación comercial es atender intercambios nacionales insatisfechos o crear y satisfacer necesidades nacionales».

Para otro autor como Hawkins (1984) es difícil saldar la discusión, pues en la literatura abundan consideraciones sobre los negocios internacionales descritos como «teoría económica, un poco de teoría financiera, usualmente algo de ciencias políticas, siempre algo de comportamiento organizacional, alguna sociología comparativa». En resumen, es una disciplina en construcción pues es una noción nutrida por múltiples consideraciones conceptuales y teóricas.

Precisamente, de las propuestas conceptuales revisadas, se puede destacar que pese a la asociación natural del concepto asociado a la esfera de lo económico, este no se reduce a una mera transacción comercial. El hecho de incorporar una dimensión internacional abre la puerta para estudiarlo desde muchas otras perspectivas, al tiempo que se puede considerar como una disciplina en construcción.

Se requiere entonces una universidad que rediseñe la metodología de enseñanza, desde la didáctica y la pedagogía en el pregrado de Negocios Internacionales. Desde la didáctica, esta puede ser considerada como el conjunto de conocimientos que permite a quienes la estudian llevar a cabo el arte de enseñar; ofrece conceptos sobre el proceso de enseñar y de aprender (enseñanza-aprendizaje), profesor-alumno; se refiere además a la aplicación e innovación de métodos, técnicas, y materiales necesarios en el proceso educativo (Lira, 2007). Desde la Pedagogía explicada por Meneses (1999), cuyo objeto de estudio comprende toda intencionalidad de educabilidad humana bajo espacios formales e informales de la institución educativa y las distintas dimensiones y agentes que

interactúan con ella, una estrategia sería la simulación en este proceso, que utilizada por los docentes y adoptada por la universidad contribuye a que el egresado se pueda desempeñar en el mercado laboral. Así nace entonces la pregunta problematizadora que se desarrolla en esta tesis doctoral:

¿Cómo contribuir a mejorar el proceso de formación en la carrera de Negocios Internacionales desde la Pedagogía y la Didáctica, utilizando como estrategia la simulación, e integrando los conceptos teóricos con la práctica, para garantizar la competitividad del estudiante en el mercado laboral?

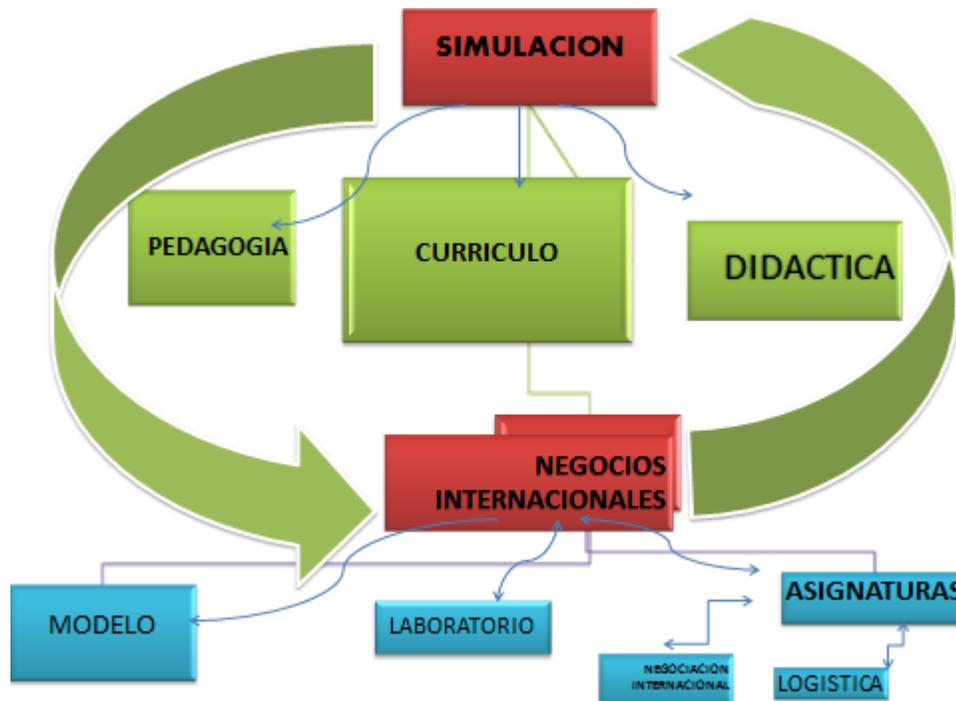
OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN

Mejorar el proceso de formación teórico-práctico de los estudiantes de la carrera de Negocios Internacionales, mediante el uso de la simulación como estrategia Didáctica y Pedagógica.

OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN

Fundamentar la parte teórica de un modelo para el proceso de formación en la carrera de Negocios Internacionales, que permita el diseño de una metodología pedagógica-didáctica para llevar a la práctica la teoría «simulación», con el fin de incrementar el rendimiento académico, la motivación de los estudiantes y su competitividad laboral.

Gráfico 1. Presentación de la propuesta



Fuente: Elaboración propia

PREGUNTAS CIENTÍFICAS

1. ¿Cuáles son los conceptos, componentes y relaciones, que fundamentan una concepción pedagógica para el proceso de formación en la Facultad de Negocios Internacionales, que permita incluir la simulación en el proceso enseñanza–aprendizaje?
2. ¿Cómo organizar la simulación (teórico-práctica) para que forme parte del proceso docente-educativo, determinando objetivos y contenidos precisos que propicien en los alumnos competencias laborales?
3. ¿Cómo estructurar el proceso de formación en la carrera de Negocios Internacionales a partir de una reestructuración en el programa, que permita dinamizar las acciones formativas teórico–prácticas (simulaciones), de acuerdo con las necesidades del mercado laboral?

Acciones, Objetivo 1

1. Selección de textos, documentos, tesis de grado, entre otros, acerca de las simulaciones: cómo han abordado este tema y si existen programas informáticos.
2. Valoración del proceso de formación actual en cuanto a simulaciones.
3. Constatación del problema.
4. Definición de población y muestra.
5. Fundamentación de las contradicciones entre el problema y el objeto.
6. Definición de las manifestaciones tendenciales del problema.
7. Fundamentar teóricamente el objeto.

Acciones, Objetivo 2

1. Construcción del marco teórico y conceptual del objeto de estudio.
2. Definición de los fundamentos teóricos.
3. Definición de teorías desde las distintas ciencias de la educación, que puedan dar respuesta al problema.
4. Fundamentar una concepción pedagógica para el proceso de formación de los estudiantes de Negocios Internacionales.

Acciones, Objetivo 3

1. Determinar cómo está integrado el proceso de formación en la Facultad de Negocios Internacionales.
2. Definir las dimensiones del proceso de formación de competencias laborales.
3. Establecer las condiciones para la simulación desde el planteamiento del problema hasta la evaluación, incluyendo el laboratorio de simulación.

4. Fundamentar la concepción pedagógica para el proceso de formación teórico práctica en la facultad de Negocios Internacionales.

5. Diseñar una metodología para la estructuración de una concepción pedagógica que integre la parte teórica con la práctica (simulación).

ELEMENTOS DE PROCEDIMIENTOS

Para el desarrollo de la presente investigación se recurre a una metodología de orden cualitativo, lo cual permite interpretar las manifestaciones de los entrevistados: directores de programas de las facultades de Negocios Internacionales, expertos y estudiantes. En el enfoque cualitativo se inicia con los conceptos y comprensiones partiendo de los datos, hipótesis y teorías preconcebidas (De la Cuesta, 1995), este enfoque permite desde las ciencias sociales comprender el mundo artificial que llamamos sociedad, en el que el contexto social surge de la experiencia de las interrelaciones que establecen los sujetos y de lo que estas producen.

Por lo anterior, la investigación se inscribe en el paradigma interpretativo: «su fundamento radica en la necesidad de comprender el sentido de la acción social en el contexto del mundo de la vida y desde la perspectiva de los participantes» (Vasilachis de Gialdino y otros, 2006, p. 48). Este paradigma se cimienta en cuatro supuestos básicos, que según esta autora son: a) la resistencia a la naturalización del mundo social, al considerar que la sociedad es una producción humana; b) la relevancia del concepto del mundo de la vida, donde el mundo es el entorno donde se dan los procesos de entendimiento; c) el paso de la observación a la comprensión y del punto de vista externo al punto de vista interno, donde no se da significado a lo observado sino que se hace explícita la significación dada por los participantes; por último, d) la doble hermenéutica, donde los conceptos creados por los investigadores son reinterpretaciones de la significación dada por los participantes, y a su vez son utilizados por estos para dilucidar su situación; de igual manera en la parte hermenéutica se presentan la explicación, la comprensión y la interpretación (Ricoeur, 1999).

Es así que basados en la entrevista abierta, se plantea dialogar con directores del programa de Negocios Internacionales, docentes y estudiantes, a los cuales se les realiza una entrevista semiestructurada, previa concertación de cita, y envío de las preguntas, donde los hallazgos contrastados con los aportes teóricos contribuyen al desarrollo del modelo que se pretende elaborar.

HIPÓTESIS

Si se aplica la simulación como herramienta pedagógica-didáctica en el currículo de la carrera de Negocios Internacionales, los estudiantes aumentarán sus potencialidades interpretativas, explicativas, argumentativas, y las competencias fundamentales de su carrera, este hecho les permitirá el ingreso al mercado laboral.

CAPÍTULO I

APORTES TEÓRICOS

Objetivo

Explicar los aportes teóricos sobre Simulación, Pedagogía, Didáctica, Currículo, y del desarrollo de la carrera de Negocios Internacionales desde los distintos autores, y su evolución desde su creación hasta nuestros días mediante la utilización de fuentes bibliográficas físicas y electrónicas.

¿Qué es la «simulación»?

La simulación es una herramienta que ayuda a comprender una situación o a resolver un problema a través de unos lineamientos, bien sea por medio de programas, modelos, o de dramas; se asemeja a una situación que transcurre en la vida real, en la cual se pueden tomar decisiones (la situación es real para ese escenario, pero es falsa), se lleva al aula de clase, y en esta etapa se convierte en entrenamiento para los estudiantes de determinada carrera, en este caso para los estudiantes de Negocios Internacionales.

A continuación se mencionan las interpretaciones que tienen los siguientes autores con respecto a la simulación:

Thomas Naylor publica una definición en la Web¹: «la simulación es una técnica numérica para conducir experimentos en una computadora digital, las cuales requieren ciertos tipos de modelos lógicos y matemáticos que describen el

¹ http://www.material_simulacion.ucv.cl/definicion_de_thomas_naylor.htm.

comportamiento de un negocio o un sistema económico (o algún de ellos) en períodos extensos de tiempo real». Para explicar este contenido, el autor se refiere a los números y a los experimentos utilizando un modelo y el computador como herramientas para simular temas económicos o de negocios, en un determinado tiempo.

Para Shanon Robert,² «la simulación es el proceso de diseñar y desarrollar un modelo computarizado de un sistema o proceso, y conducir experimentos de acuerdo al modelo con el propósito de entender el comportamiento del sistema o evaluar varias estrategias con las cuales se puede operar este». En este caso, Shanon se refiere al modelo computarizado para entender el comportamiento y generar estrategias; este autor no escoge ninguna disciplina en especial, deja abierta la posibilidad de simular cualquier tema siempre que se genere un modelo y se puedan tomar decisiones al respecto.

De acuerdo con H. Maisel y Gnugni,³ la simulación es una técnica numérica para realizar experimentos en una computadora digital. Estos experimentos involucran ciertos tipos de modelos matemáticos y lógicos que describen el comportamiento de sistemas de negocios económicos, sociales, biológicos, físicos y químicos, en el tiempo. Su postura radica en 3 elementos fundamentales: la técnica numérica, el computador digital y los modelos matemáticos. Él abre un abanico donde selecciona disciplinas duras y blandas, no se limita a las ciencias duras como la física y la química sino que incluye las ciencias blandas como las sociales, la economía y los negocios.

Las tres posturas, Naylor, Shanon y Maisel, están de acuerdo en que la simulación se puede realizar utilizando modelos numéricos, matemáticos, programas, computadores digitales; se utiliza para solucionar problemas, sirve de entrenamiento a los estudiantes, se puede hacer simulación tanto en las ciencias

² <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4060010/lecciones/Capitulo1.htm>

³ *Ibidem*.

duras (física, química, matemáticas) como en las ciencias blandas (ciencias sociales), sirve para tomar decisiones y generar estrategias.

Estas apreciaciones las ratifica el postulado de Banks⁴ cuando afirma que «la simulación es el desarrollo de un modelo lógico matemático de un sistema, de tal forma que se tiene una imitación de la operación de un proceso de la vida real o de un sistema a través del tiempo». La simulación involucra la generación de una historia artificial de un sistema, y la observación de esta historia mediante la manipulación experimental ayuda a inferir las características operacionales de tal sistema. La simulación tiene en el diccionario, sinónimos como: engaño, patraña, enredo, farsa, rebozo, pretexto, excusa, disimulo, máscara, tapujo, apaño, exterioridad, falsedad.

La simulación como un juego

El juego hace parte de las cuatro artes clásicas con la música, la pintura y la caligrafía. Su historia se remonta a más de 4.000 años de existencia; en China se denomina *Weiqi* y en Japón se llama *Igo*. En el siguiente Cuadro 1, se presenta un recorrido de cómo ha evolucionado la simulación como juego, se especifica el año, el tipo de juego que se ha creado, y en las observaciones se explican los aspectos más importantes que se destacan del juego de simulación:

Cuadro 1. Evolución de los juegos de simulación

Año	Tipo de juego	Autor	Observación
1956	Top Management Decisión Simulation	American Management Asociation (AMA)	American Management Association (AMA)
1957			Se usa para entrenar

⁴<http://ingenieria.udd.cl/noticias/2011/10/jerry-banks-experto-en-simulacion-tecnologia-y-logistica-visito-la-udd/>

	Mckinsey and Company	Mesa, 1995.	ejecutivos, y para el curso de Política de Negocios en la Universidad de Washington
1968	Igo	Yasunari Kawabata	Premio Nobel con el libro del Maestro del Go
1993	Monopolio	Axelrod	Simulación de la realidad de los negocios, les permite a las personas convertirse en millonarios, propietarios, y disfrutar de la tensión que producen en realidad los negocios. (subasta, renta, impuestos, salario)
1995	Juegos de guerra	Británicos americanos y	Simuladores para probar estrategias de guerra

Fuente: Elaboración propia

El incremento de los «juegos gerenciales» en el mundo es notorio, máxime con los avances de la informática y los medios de comunicación. En 1981, El Good publicó un listado con más de 250 de este tipo de juegos. En México por ejemplo, el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey se ha encargado de administrar, desarrollar y asesorar simuladores de negocios para distintas universidades y empresas en el mundo, incluyendo a la Universidad Externado de Colombia. Así mismo la Universidad de Pensilvania cuenta con más de 20 juegos gerenciales en áreas como la economía, negocios, marketing y operaciones, con investigación y mejora permanente; otra institución interesada en el tema de la simulación es la Universidad Navarra de España. Con el juego *Manager game*, esta universidad se ha encargado de vincular otras carreras como las ingenierías y ha realizado alianzas con facultades como la de Ciencias Empresariales de la Universidad de Rioja. Otro juego que no se puede quedar por fuera es el gerencial *E-Strat Challenge de L'Oréal* que patrocinan L'Oréal, Google, Business Week y Stratx. Este juego ha tenido un auge interesante con inscripciones superiores a

200 equipos para competir en más de 20 países donde se encuentran las universidades prestigiosas del mundo.

En Colombia los juegos gerenciales se publicaron por la Universidad de los Andes a partir de 1975; de igual manera VanDen (1989) publica un libro denominado: *Un juego gerencial colombiano*. También el profesor Walter Rodríguez elaboró un juego gerencial llamado *Siglo XXI*, el cual se ha aplicado en varias universidades. Tal vez el juego gerencial más antiguo y popular en Colombia es el *Juego de la Bolsa* que organiza la Bolsa de Valores de Colombia –BVC-; este juego simula el movimiento de la bolsa de valores, a través de una plataforma que le permite a los jugadores comprar y vender los títulos que se transan allí, tanto de renta fija como de renta variable, obviamente supeditado todo esto a las cifras reales emitidas diariamente. Este es un juego netamente especulativo que exige ciertos conocimientos financieros para poder entenderlo y jugarlo correctamente. En la misma medida, en el 2007, la firma de corredores de bolsa Mundo Financiero, crearon *Juego en Bolsa* que maneja cifras tanto de la BVC como la NYSE, en donde esta última ofrece más opciones para invertir, con tasas de rentabilidad mayores.

¿Las universidades utilizan los juegos gerenciales?

En Colombia las universidades miembros del grupo IIE, como son: Universidad Nacional, Universidad de Los Andes, Universidad de La Sabana, Universidad Autónoma, Escuela de Ingenieros y Universidad Distrital, desarrollaron un programa para Ingenieros *Littlefield Technologies*, y se han interesado por los juegos gerenciales; su aplicación y puesta en escena ayuda a cualificar los estudiantes de esta carrera. Se han visto otras modalidades como en la universidad EAFIT, y otros casos como en la Universidad Nacional con un Seminario Juego Gerencial; la Universidad Externado de Colombia tiene una asignatura prerrequisito del plan de estudios llamada Simuladores Empresariales,

y la EAN (Escuela Nacional de Negocios) tiene una asignatura prerrequisito del Plan de Estudios denominada Simulación Gerencial; asimismo la Universidad de Antioquia, en la parte de profundización, cuenta con una asignatura llamada Juego Gerencial.

La Pedagogía y la Didáctica inmersas en la educación

La Pedagogía se ha considerado como la rama que apoya el proceso formativo, tanto en el ámbito escolar como fuera de él. Tiene una dimensión instructiva, porque implica un sistema de conocimientos y habilidades; está inmersa en la dimensión educativa porque apoya el sistema de valores y trata la dimensión desarrolladora en la capacidad de transformación. Todo ello lleva al sujeto no solo a la comprensión de un fenómeno, de una realidad sino también a transformarla.⁵

Para hablar de educación es necesario recurrir a «transformación», al cambio de cultura, a preparar a la humanidad para solucionar problemas; para el diccionario filosófico, se refiere a un «conjunto de métodos y técnicas desarrolladas para impartir conocimientos intelectuales a las personas». La Educación tiene por su parte varios escenarios como son la escuela, la familia, la sociedad. Para los fines de este trabajo, la educación se relaciona con la escuela, el currículo, la pedagogía, la didáctica, y cómo contribuyen al desarrollo de la misma.

Se inicia dando una explicación de lo que es la Pedagogía, fundamentalmente un lugar donde «el otro» descubre un sitio de encuentro, donde la cara se hace rostro de palabras y colores; objeto que se nutre de las otras miradas para construir una propia, genérica a ella, desligada de lo normal, para ser anormal y potenciar la diferencia en medio de la homogeneidad reinante de los discursos y los programas (Zambrano, 2005). Para este autor el encuentro, el rostro de palabras, permite

⁵ Especialización en Docencia Universitaria. Universidad Pinar del Río de Cuba (Tutor: Teresita Díaz, 2010).

construir la propia, así el alumno transforma el conocimiento para permitirse crear, interpretar, deducir, inferir; de allí nace esa nueva idea, inducida por quien le transmite el mensaje, el maestro que domina la disciplina que está enseñando, con la estrategia, la experiencia, la didáctica, para hacerse entender y convertir así el mensaje en conocimiento.

Recordando a Duque (2000):

«Recuerde siempre que ellos
no aprenden
tanto de lo que usted dice,
sino de lo que usted hace;
por lo mismo
es muy importante
que en usted vean
un ser humano triunfador.
¿Quiere saber hasta dónde llega
usted como maestro a sus discípulos?
Vaya a su salón de clases
y pregúnteles:
Queridos alumnos,
¿a cuántos de ustedes les gustaría
ser como yo?
Con la respuesta...usted medirá
lo que llega.
Hágalo y tendrá largo rato
Para evaluar su labor»

El análisis etimológico de la palabra Pedagogía aporta luces sobre la naturaleza y su proyección semántica; también se advierte ambigüedad: *Paidogoogía* del griego país, *paidós*, niño, niños, y *agoo*, *agein*, conduzco, conducir, designa en

sus orígenes al esclavo encargado de llevar al niño a la *paidea*, la escuela (Gallego-Badillo, 1992). En esta última, se mantiene un sentido de conducción física y espacial, por el origen griego de la palabra.

Sin embargo la misma literatura griega provee otros elementos. Los autores ubican la Pedagogía como la ciencia y el arte de la educación, de ahí que la labor de la Pedagogía no es enseñar, es reflexionar, pensar, elaborar teorías y métodos para que la educación logre sus propósitos, por ello Pedagogía no es didáctica, esta cubre la reflexión sobre los aspectos de las relaciones del maestro con sus alumnos y sus entornos desde el punto de vista de la enseñanza (Diez, 2005). La Pedagogía es el arte de enseñar (Sorza, 2012).

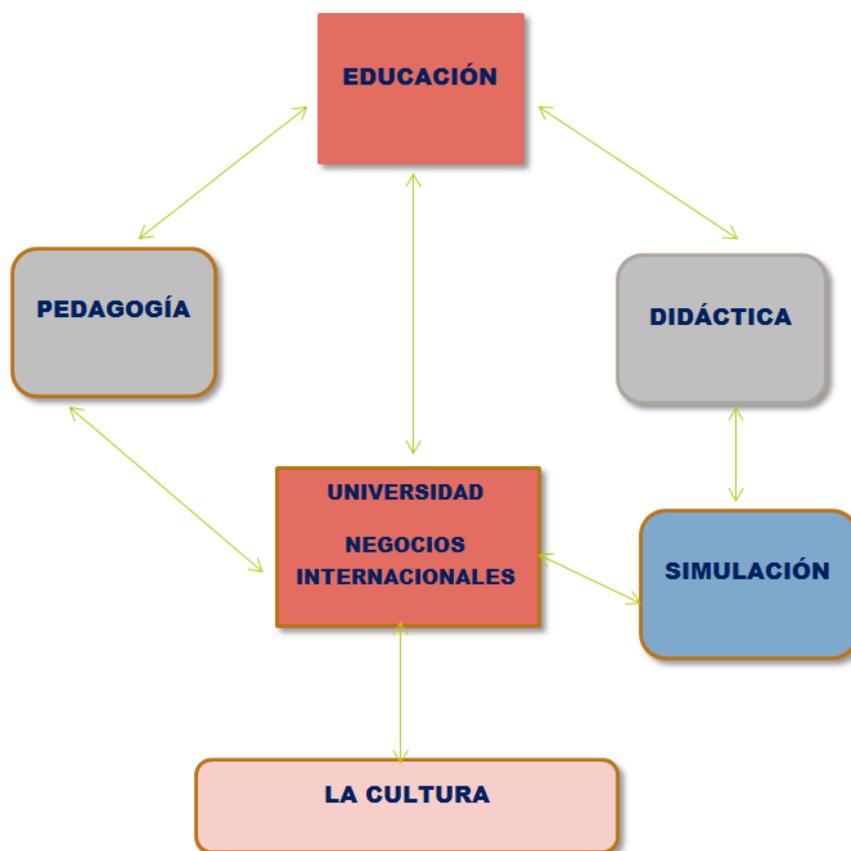
Menciona **Luzuriaga (1991)**, que la historia de la educación y de la pedagogía dependen de factores como:

- La situación general histórica de cada pueblo y de cada época
- El carácter de la cultura y sus manifestaciones
- La estructura social
- La orientación política y económica
- Los ideales de la educación en relación con la concepción del hombre del mundo, naturaleza y sociedad
- La concepción pedagógica basada en las ideas educativas más importantes
- La personalidad y la actuación de los grandes educadores
- Las modificaciones de las instituciones y métodos

Ahora bien, la cultura y el entorno, la cultura vista desde Zarur (2004), habla de mirar por la ventana, sigue inmersa en la educación. Cuando se tiene en cuenta la historia de cada pueblo y de cada época invocando la descripción densa, el docente se debe convertir en nativo para saber cómo inicia el proceso de enseñanza; nativo, porque debe conocer en detalle e interpretar los gustos, las creencias, las preferencias que utiliza y valida esa comunidad, buscando sus

significaciones. Lo que se busca es explicación, interpretando expresiones sociales que son enigmáticas en su superficie (Geertz. G., 1992); no se descuidan las directrices, la concepción pedagógica que tiene cada ente educativo en su Institucionalidad, pero también el docente se debe centrar en las realidades de que deviene la educación, como son la era global, la digital, los computadores, el internet, los medios masivos de comunicación, pero en particular, con qué recursos cuenta ese alumno para desarrollar cada tarea asignada, cómo y con qué herramientas puede profundizar en su tema. De allí el método que el docente deberá seleccionar para encontrarse con la particularidad de cada dicente, pues para que cumpla con el objetivo del conocimiento impartido debe generar el propio.

Gráfico 2. La educación transforma la cultura



Fuente: Elaboración propia

¿A qué hace referencia la Didáctica?

En el proceso de enseñanza aprendizaje, el docente implementa estrategias que permitan que lo que quiere significar, profundizar y explicar, sea comprendido por los educandos, que son las personas que reciben el mensaje. Para ello se utilizan guías didácticas, explicativas, mesas redondas, paneles, ayudas audiovisuales, estudios de casos, situaciones planteadas por el docente -que en este caso es quien guía el proceso- para que sus educandos se involucren en la propuesta de una disciplina que tiene por objetivo que sea entendible, que llegue al ser de la persona que recibe el mensaje a través de estas estrategias llamadas utilización de la didáctica.

La «didáctica» puede ser considerada como el conjunto de conocimientos que permite a quienes la estudian llevar a cabo el arte de enseñar; tiene relación directa con la enseñanza-aprendizaje, profesor-alumno. Se podría interpretar que la didáctica es la encargada de las estrategias que facilitan el aprendizaje de los educandos, prevé cómo se organizan los contenidos, las habilidades, las destrezas, actitudes, valores que han de enseñarse y aprenderse, innovación de métodos, técnicas y materiales didácticos necesarios en el proceso educativo.

Algunos autores explican la didáctica de la siguiente manera: «Es la rama de la pedagogía que se encarga de buscar métodos y técnicas para mejorar la enseñanza, defendiendo las pautas para conseguir que los conocimientos lleguen de una mejor forma a los educandos».

Se debe explicar, además, el concepto de «aprendizaje» como ese cambio en la conducta de una persona propiciado por el estímulo. El aprendizaje es entendido como el conocimiento que se adquiere a partir de las cosas que nos suceden en la vida diaria, de este modo llegan al individuo algunos elementos que modifican la experiencia, por ende, de analizar y apropiarnos de la información. Educar significa enseñar a conocer lo que no se sabe.

Inteligencia cultural:

Es la capacidad de aprender a través del diálogo y de las habilidades comunicativas que tienen las personas. La inteligencia cultural se refiere a una capacidad universal, así todas las personas tienen inteligencia cultural porque tienen capacidades innatas para comunicarse y actuar gracias al lenguaje. La inteligencia cultural va más allá de la inteligencia académica, que sólo muestra que la persona ha pasado por la escuela y que vive rodeada de la cultura académica occidental, blanca y de clase media. Por el contrario, la inteligencia cultural significa el reconocimiento de la capacidad de aprendizaje y de la inteligencia de todas las personas, de cualquier cultura, barrio, etnia o edad. Si, por el contrario, aceptamos que no tienen esa capacidad, rebajaremos los niveles para adaptarlos, desde nuestra pretendida superioridad cultural. El aprendizaje dialógico requiere reconocer por igual los tres tipos de inteligencia (académica, práctica y comunicativa) y favorecer la transferencia de unas a otras (L1; L2; L3; A2; A5). (Ferrada y Flecha, 2008)

La dimensión transformadora, en este principio, se identifica en la búsqueda del desarrollo pleno de todas las inteligencias en todos los sujetos, independiente desde cuál partan estos. En cambio, la dimensión «exclusora», es la mantención de la inteligencia académica como la única expresión de inteligencia que valida la escuela.

Para Wolton (2004),⁶ ante el fenómeno de la globalización, en lo referente a lo internacional y lo individual, la mejor respuesta de la educación comparada ante este reto es identificar la novedad de la globalización e incorporarla a los demás temas de estudio, la peor respuesta sería disimular el cambio cultural y subsumirlo en tendencias preexistentes por temor a lo desconocido o por apego a ideologías preestablecidas.

⁶ <http://rcci.net/globalizacion/2009/fg813.htm>

¿Qué aporta el currículo a la educación?

Cuando se habla de currículo se piensa en un concepto que está en construcción permanente. Es hablar de sociedad, de cultura; ayuda a formar en lo académico, en lo disciplinar, propiciando un cambio en las distintas generaciones. El currículo no es solo el plan de estudio, incluye a los docentes, los estudiantes, se dinamiza en la relación docente–estudiante, su pertinencia permite incluir los cambios tecnológicos, globalizadores, los alcances que tienen los medios de comunicación que permean la educación, la sociedad, la cultura. El currículo refleja las esperanzas y los sueños de las personas. Representa expectativas, hace de mediador del conocimiento cultural y tiene como objetivo comunicar nuestros mejores pensamientos al resto de seres humanos (Freddman, 2003). La definición de «currículo» tiene distintas acepciones, expresadas por autores que se han considerado a través de los años, como autoridades en la materia. Algunas de estas son:

1. Sacristán (1991). Define el currículo como el elemento de referencia para analizar lo que la escuela es, de hecho, como institución cultural, y a la hora de enseñar un proyecto educativo alternativo de institución, como un conjunto temático abordable interdisciplinariamente, que hace de núcleo de aproximación a otros muchos conocimientos y aportes a la educación.
2. Stenhouse (2003). El conocimiento enseñado es una copia o imagen del conocimiento más que el conocimiento, tal como es adaptado por el investigador que lo crea o lo descubre.

¿Qué se dice de la carrera de Negocios Internacionales?

El tema que aquí interesa hace referencia a la carrera de Negocios Internacionales y las razones que motivaron a las universidades a ofertar esta profesión. En el

caso de los negocios, existe como evidencia que hace más de 2000 años antes de Cristo, los comerciantes de Mesopotamia, Grecia y Fenicia enviaban barcos mercantes alrededor del mundo conocido, que en este tiempo eran las tierras bordeadas el Mar Mediterráneo (el mar en el centro de la tierra); se considera que algunos barcos navegaban y que algunos visitantes fenicios visitaban Cornwall, sudeste de Inglaterra, probablemente para tener acceso a los ricos depósitos de estaño, material que se utiliza para hacer el bronce.

En el año 1945, se distinguen tres fases que devienen como avance de los negocios internacionales. En 1960, Estados Unidos y el Reino Unido fueron dominantes en la extracción de petróleo y materias primas. En 1970, compañías provenientes de Europa continental y de Japón entraron en escena, y por ende el dominio de Estados Unidos disminuyó; luego en el tercer período 1980, las firmas provenientes de Japón se han convertido en una importante fuente de inversión extranjera.

El estudio de los negocios es complejo, ahora bien, si se habla de Negocios Internacionales, Grosse y Kujawa (1988) explican de la siguiente manera este hecho:

- Casi todas las grandes empresas en países desarrollados son de carácter internacional.
- Muchas compañías pequeñas y medianas también participan internacionalmente, aunque solo en la forma de actividades de exportación y/o importación.
- Los ambientes competitivos por lo general son específicos de la industria, estas hoy en día con mucha frecuencia son competitivas internacionalmente.
- Los temas de política pública con frecuencia están relacionados con el comercio, la inversión y las finanzas internacionales; ningún país hoy en día puede permitirse el lujo de ignorar el sector extranjero al diseñar sus políticas económicas.

En Colombia, el auge de apertura que se vivió en el año 1990 llevó consigo a que las empresas hicieran lo propio a nivel internacional: firma de acuerdos como Tratados de Libre Comercio –TLC-, acuerdos de integración regional, lo que se ve reflejado en rebajas de aranceles, y un acercamiento entre el Gobierno y los empresarios. Se fortalecen y crean entidades gubernamentales que apoyan el comercio exterior, como son el Departamento de Impuestos y Aduana Nacional –DIAN-, Proexport, El Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos –INVIMA-, el Instituto Colombiano Agropecuario –ICA-, y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. De igual manera a nivel Internacional, La Organización Mundial de Comercio –OMC-, y la Cámara de Comercio Internacional, brindan apoyo en materia de litigios y controversias entre los negociadores de distintas naciones.

Respondiendo a estas necesidades, la universidad no puede ser ajena a esta situación, y a medida que pasa el tiempo se requieren profesionales con perfiles propios de las empresas que exportan e importan, como: finanzas internacionales, comercio exterior, documentos y requerimientos legales, manejo de software de apoyo, aspectos de orden legal, logística de distribución física internacional, negociación internacional, estudio de mercados, investigación Internacional, manejo de divisas. Así nace la carrera de Negocios Internacionales.

Cuadro 2. Introducción al Comercio Internacional

AÑO	AUTOR	CONCEPTO
1988	Allen	El concepto de comercio internacional entre naciones no es reciente, pues sus orígenes se remontan a la época mercantilista y a las teorías del comercio, a pesar de ser un concepto que ya se discutía el siglo XVI, no ha existido en la literatura un acuerdo de lo que realmente implica.

1999	Ezeala-Harrison	Así, por ejemplo, advierte que el termino comercio internacional representa un factor muy importante en la política económica de una nación, por lo que no se puede abandonar la idea de llegar a un consenso sobre su significado, siendo necesario explicar una idea de comercio internacional de una nación en términos concretos y observables.
1990	Porter	Adicionalmente, argumenta que además de adoptar cualquier definición propuesta sobre competitividad, es más relevante el desarrollo de una teoría que sea ampliamente aceptada para explicar la competitividad de una nación.
2000	Porter, Takeuchi y Sakakibara	Como recientemente han argumentado, en países donde se consideraba la política gubernamental esencial para el éxito de la nación vía comercio internacional, como es el caso de Japón, se ha descubierto, después de un análisis detallado de sus sectores, que el gobierno ha tenido realmente un papel muy poco relevante en muchos de los sectores japoneses que son competitivos a escala internacional, como es el caso de la robótica, los choches, los videos y las cámaras de fotos.
1990	Porter, Takeuchi y Sakakibara	Consideran que un análisis del comercio internacional debería considerar los diversos determinantes del nivel de vida de la población, tales como el crecimiento, el empleo y la distribución de ingresos.
1992	Zysman, Porter, Tyson,	Consideraban que el comercio internacional se podría definir como el grado en el que un país, bajo condiciones de libre mercado, es capaz de producir bienes y servicios que satisfagan los <i>tests</i> (necesidades) de los mercados internacionales, mientras que simultáneamente mantiene y amplía a largo plazo la renta real de sus ciudadanos.

2000	Lloyd-Reason y Wall	En términos generales, a pesar de no existir un acuerdo sobre la definición única de comercio internacional, se puede deducir que esta debe incluir elementos de flujo de recursos, productividad, eficacia para alcanzar elevados niveles de vida y de bienestar social.
2008	Friedman	El mundo se ha convertido en un lugar cada vez más entremezclado y hoy, independientemente de ser una empresa o un país, las amenazas y oportunidades se derivan cada vez más de con quiénes se conectan.
1999	Tamayo	<p>«Internet ofrece al comercio un nuevo canal de publicidad y comunicación de alcance masivo, un acceso a los usuarios evitando los intermediarios actuales, la formación de empresas virtuales (sin ocupar recursos físicos para la atención de sus clientes) y el desarrollo y la venta de nuevos o la sustitución de antiguas mercancías por sus equivalentes digitales».</p> <p>La disponibilidad de sistemas de telecomunicaciones baratos y eficientes, las conexiones a internet y el desarrollo de la telefonía móvil son algunas de las nuevas prioridades tecnológicas de las naciones que quieren ser competitivas.</p>
2000	Azau	El conocimiento se ha convertido en el eje vertebrador de la diferenciación de una región y la base principal de obtención de ventajas internacional por parte de las empresas.
1991	Patel y Pavitt	Además, los países están cada vez más especializados en aquellos tipos de tecnología (conocimiento) que sus empresas patentan.
2000	Storper	A su vez, para ciertos tipos de productos algunos países desarrollan una innovación superior en capacidades de <i>Know-how</i> y son capaces de seguir aprendiendo y actualizando sus conocimientos de forma más rápida que tener importantes cuotas de mercados globales en esos productos.

2000	Dunning	En consecuencia, algunos autores han comenzado a plantear la posibilidad de que una economía nacional basada en el comercio internacional pueda ser definida como una economía del conocimiento.
------	---------	--

Autor: Elaboración propia

El profesional en Negocios Internacionales que nuestra sociedad requiere, debe ser una persona con gran potencial de desarrollo, con formación interdisciplinaria, conocimientos especializados y técnicos, con práctica en las organizaciones, con visión global y futurista, y con capacidad analítica, investigativa y de innovación. Una formación académica basada en la excelencia, donde efectivamente se combine la práctica y la teoría.

Estado de la educación en el campo de los Negocios Internacionales

Ámbitos internacional y nacional: Los negocios internacionales, como las transacciones privadas y gubernamentales que involucran dos o más naciones en torno al intercambio de bienes, servicios y capital, que tienen impacto en los factores y estructuras productivas (Ortiz, 2009) se componen de dos dimensiones principales: una, el comercio exterior, el cual se refiere a las condiciones, formas y contenido que presenta el intercambio de bienes y servicios; puntualmente, son las leyes y regulaciones nacionales para manejar el comercio internacional. Otra, el comercio internacional, el cual se refiere a todas las operaciones comerciales, importaciones y exportaciones, inversión directa, financiación internacional, mercadeo, relaciones de integración y acuerdos entre países o bloques económicos. Transacciones que se realizan mundialmente y en las que participan directa e indirectamente las diferentes regiones geográficas y socioeconómicas de un país.

Sin embargo, el ámbito de los negocios internacionales involucra un amplio espectro de situaciones. Las costumbres y tradiciones culturales priman en las negociaciones internacionales, también las condiciones estructurales de productividad y competitividad de la economía de país o de región, los fenómenos coyunturales que amenazan o favorecen los intercambios y flujos de comercio entre países, las relaciones y protocolos internacionales.

Evolución y tendencias del campo de formación de los Negocios Internacionales

Negocios Internacionales es un área que comienza a desarrollarse a mediados de la década de 1950, pocos años después de terminada la Segunda Guerra Mundial, y cuando países como Japón y algunos de la Comunidad Europea se preocupaban más por la reconstrucción que por invertir en el extranjero. Entre 1970 y 1980, los negocios internacionales sufren un colosal desarrollo. En efecto, el crecimiento económico de los países de la Comunidad Europea y del Japón, así como los grandes progresos logrados por los países más industrializados, motivó que la atención se centrara en este campo.

Es en la década de los noventa y la primera del siglo XXI, en que se consolidan con gran fuerza los intercambios internacionales entre todas las regiones y culturas de mundo; esto por dos razones principales: la primera, son los acuerdos trazados en el Consenso de Washington que trajeron consigo un nuevo orden político y económico mundial con el modelo neoliberal; la otra razón, no aislada de la anterior pero potenciadora de ella, es el proceso de globalización que llevó a la mundialización e internacionalización de la economía logrado por los vertiginosos avances de las Tecnologías de Información y Comunicación –TIC-, que han cambiado las concepciones de tiempo y el espacio, del centro y la periferia, de lo local y lo global, incidiendo en las decisiones y hechos de los individuos, las empresas, los estados, las organizaciones, la cultura (Stiglitz, 2006), a una

tendencia de homogenización mundial de muchos procesos del hombre y de las organizaciones en lo económico y lo político; por lo que se admite que la globalización ha traído beneficios a todos, pero a la vez, pobreza y desigualdad al observar las condiciones en que aún viven muchas culturas y comunidades marginales del mundo.

También señala Stiglitz (2006), que al ser parte de una economía global seguimos viviendo y pensando como comunidad local, sin pensar que parte de las decisiones que se toman pueden afectar positiva o negativamente a otros, en lugares desconocidos del mundo. Con ello lo que quiere significar el premio nobel de economía 2001, es que las decisiones de los países desarrollados tienen efectos en los países subdesarrollados y viceversa, es decir, hay un peligro de la externalización de la economía globalizada. Asimismo, frente a los rápidos cambios y existencia de factores de riesgo sucedidos en el mundo de las empresas y de los negocios, las facultades y escuelas de negocios enfrentarían nuevos retos frente a la pertinencia para formar profesionales preparados para responder a las demandas que tales cambios han traído consigo.

La carrera de Negocios Internacionales recibe diferentes nombres de acuerdo con el perfil del egresado y el objeto de estudio, entre ellos se reconocen: Administración de Negocios Internacionales, Comercio Internacional, Comercio Exterior, Finanzas Internacionales, Relaciones Internacionales, Negocios Internacionales, Mercadeo Internacional, Logística Internacional, Economía y Finanzas Internacionales, Comercio y Relaciones Internacionales.

A nivel de posgrados, la oferta y diversidad no es menor, se tienen programas de Maestría en Gerencia Internacional, Maestría en Finanzas Internacionales, Maestría en Administración de Negocios Internacionales, y otros más. El punto de convergencia ha estado en su carácter internacional.

En Europa, los referentes académicos para los programas de Negocios Internacionales son el Proyecto *Tuning* y el Acuerdo o Plan de Bolonia, a través de

los cuales, los políticos europeos han querido crear un área de educación superior integrada en Europa en el trasfondo de un área económica europea.

Origen de los Negocios Internacionales en Colombia

Colombia se ocupa durante casi todo el siglo XX de implementar una serie de medidas de política económica al aplicar dos modelos económicos de desarrollo: el modelo de la sustitución de importaciones y el modelo de promoción de exportaciones. Cada uno incluyó experiencias que tuvieron la influencia de las teorías del capitalismo ortodoxo, de la economía internacional del capital y del desarrollo estructuralista latinoamericano; esta última corriente buscó revertir el ritmo de desarrollo de los países subdesarrollados, amenazados por los países desarrollados, por lo que denominaron, 'términos desiguales de intercambio'. Políticas como el Plan Vallejo, el control de importaciones, el Decreto 444 de 1967 sobre régimen de cambios internacionales y de comercio exterior, fueron marco para que el sector empresarial del país, empezara a requerir personas expertas que orientaran sus planes y proyectos de competencia en el mercado interno y la expansión de sus actividades a nivel internacional.

Estos elementos y la configuración de la economía colombiana con una fuerte presencia de Pequeñas y Medianas Empresas –Pymes-, realzan la importancia de establecer un programa de pregrado en Negocios Internacionales que sirva para formar expertos consultores, asesores y dirigentes, que detecten, analicen y evalúen las actividades de carácter comercial con los países del mundo, en especial de estas organizaciones empresariales, con miras a la búsqueda de mayores oportunidades para el desarrollo económico y social del país y la región.

CAPÍTULO II

ASPECTOS METODOLÓGICOS

Para el desarrollo de la investigación se recurre a la metodología de orden cualitativo, lo que permite interpretar las manifestaciones de los entrevistados, directores de programa de las facultades de Negocios Internacionales y docentes expertos. Con el enfoque cualitativo, se parte de los conceptos y comprensiones de los datos, hipótesis y teorías preconcebidas (De la Cuesta, 1995). Este enfoque permite desde las ciencias sociales comprender el mundo artificial que llamamos sociedad, en el que el contexto social surge de la experiencia de las interrelaciones que establecen los sujetos y de lo que estas producen.

Por lo anterior, la investigación se inscribe en el paradigma interpretativo; «su fundamento radica en la necesidad de comprender el sentido de la acción social en el contexto del mundo de la vida y desde la perspectiva de los participantes» (Vasilachis de Gialdino, y otros, 2006, pág. 48). Este paradigma se fundamenta en cuatro supuestos básicos que según esta autora son: a) la resistencia a la naturalización del mundo social al considerar que la sociedad es una producción humana; b) la relevancia del concepto del mundo de la vida, donde el mundo es el entorno donde se dan los procesos de entendimiento; c) el paso de la observación a la comprensión y del punto de vista externo al punto de vista interno, donde no se da significado a lo observado sino que se hace explícita la significación dada por los participantes; d) la doble hermenéutica, donde los conceptos creados por los investigadores son reinterpretaciones de la significación dada por los participantes, y a su vez son utilizados por estos para dilucidar su situación, de igual manera en la parte hermenéutica se presentan la explicación, la comprensión y la interpretación, Ricoeur (1999).

Se tomó como población a docentes expertos en Negocios Internacionales, quienes se encuentran finalizando la Maestría en Negocios Internacionales y dictan asignaturas en distintas universidades en el pregrado de Negocios Internacionales. También a directores del programa, a los cuales se les realizó una entrevista semiestructurada, se les envió las preguntas, se indagó sobre el conocimiento y la utilización de simuladores en las asignaturas que sirven; de igual manera se concertaron citas donde los hallazgos, contrastados con los aportes teóricos contribuyeron al desarrollo del modelo que se elaboró.

Se eligió una población de un grupo de estudiantes de cuarto semestre de Maestría en Negocios Internacionales, de los cuales cinco aceptaron la invitación a responder la entrevista de un total de 14, así que se realizó el contacto y se desarrolló la entrevista. A continuación se relacionan los docentes expertos que aceptaron participar en esta investigación. La entrevista fue abierta, buscando la captación del discurso amplio de los entrevistados; sus argumentos ayudan a explicar el objetivo de la investigación como son la utilización de los laboratorios de simulación para los estudiantes de Negocios Internacionales, logrando que salgan mejor preparados para el mundo laboral.

Cuadro 3. Docentes entrevistados

Nombres	Institución donde laboran en el programa de Negocios Internacionales	Asignaturas de la carrera Negocios Internacionales
Jorge Eduardo Vélez Montoya	Universidad de Medellín Institución Universitaria Esumer	-Mercadeo Internacional -Cadena de Abastecimiento
Natalia Andrea Pareja Betancur	Corporación Universitaria Sabaneta	-Introducción a los Negocios Internacionales -Sistemas de

		Información de Negocios
Jimmy Arrieta Pérez	Servicio Nacional de Aprendizaje –Sena-	-Logística y Distribución -Física Internacional
John Jairo Arango Rivera	Sena, Uniminuto.	Gestión de Compras -Logística, Distribución Física Internacional -Finanzas -Internacionales -Transporte
Vanesa Bonilla	ESUMER	-Arancel de Aduanas

En la investigación con enfoque cualitativo, se utilizó el método Delphi con un grupo de docentes, quienes tienen la característica de estar finalizando la Maestría en Negocios Internacionales; de otro lado se diseñó una segunda entrevista dirigida a directores del programa de Negocios Internacionales, en la cual se pretendía con preguntas orientadoras, analizar la percepción en cuanto a la utilización de los laboratorios de simulación en el programa de Negocios Internacionales, fue así como dos coordinadores aceptaron la invitación de cinco posibles. (Anexo 2)

Información obtenida de los docentes expertos en Negocios Internacionales

El insumo principal para la construcción de la base de datos es el análisis de las entrevistas realizadas a un grupo de docentes de la carrera de Negocios Internacionales que además se encuentran finalizando la Maestría en este tema, y tienen trayectoria y experiencia en la docencia en las diferentes universidades.

Cuadro 4. Docentes participantes

Nombres	Institución donde laboran
----------------	----------------------------------

Jorge Eduardo Vélez Montoya	Universidad De Medellín Institución Universitaria - Esumer
Natalia Andrea Pareja Betancur	Corporación Universitaria Un Sabaneta
Jimmy Arrieta Pérez	Servicio Nacional De Aprendizaje – Sena
John Jairo Arango Rivera	Sena, Uniminuto
Vanesa Bonilla	Esumer

Hallazgos de las entrevistas a docentes, expertos en Negocios Internacionales

El primer hallazgo es que los docentes entrevistados conocen algún programa de simulación, pero la universidad no tiene en su dimensión académica la cultura de incorporarlo en su pénsum para el manejo en el aula de clase, por lo menos no en un lugar específico (laboratorio). Los programas que los docentes utilizan en las diferentes universidades se encuentran relacionados con software para las asignaturas como Logística de Distribución Física internacional, Aranceles, Simuladores de empresa.

Con respecto a si considera que las simulaciones aplicadas a una asignatura ayudan al proceso formativo del estudiante, todos los entrevistados responden de manera positiva, afirmando que estas además permiten al estudiante crear y poner a prueba sus ideas y saber cómo es el mundo real y que puede enfrentar dentro de su carrera, se ve también como una forma de desafiar sus pensamientos y enseñarle a tomar decisiones y desarrollar un pensamiento estratégico; además de poder reforzar los conocimientos y validar la teoría con la realidad empresarial, le permite al estudiante analizar situaciones específicas semejantes a la realidad, la relación de causa-efecto entre las variables de un sistema determinado y la toma de decisiones para anticiparse a los posibles escenarios. Por ello, puede ser una excelente herramienta de conocimiento y aprendizaje puesto que ayuda a profundizar y arraigar los conceptos en el proceso cognitivo.

En relación con el interrogante de si el desarrollo de una asignatura teórica desmotiva al estudiante, las respuestas dadas por los participantes se agrupan de la siguiente manera:

Necesariamente la teoría tiene que estar conectada con la realidad empresarial, pues se aprende aplicando los conceptos en casos reales, los estudiantes de ahora son chicos que constantemente están creando, imaginando, pensando en las nuevas tecnologías y se cansan y se aburren fácilmente cuando algo se sale de su mundo tecnológico y necesitan constantemente motivación, prefieren la interacción con otras metodologías o TDA (técnicas didáctica activas). Se pueden utilizar metodologías apropiadas en el proceso de ejecución de la formación, porque es necesario romper con las rutinas, los esquemas y los estudiantes no siempre son iguales, las ayudas tecnológicas son muy buenas en la apropiación de los conceptos, lo teórico genera repetición y pesadez, necesitan constantemente motivación para que no se desconecten de sus clases.

Ahora bien, en lo relacionado con si la implementación de un laboratorio de simulación en su universidad ayudaría a mejorar el perfil del egresado de la carrera de Negocios Internacionales, las respuestas de los docentes expertos se expresan de la siguiente manera: un estudiante estará mejor preparado para enfrentar aquellas situaciones reales una vez se haya convertido en profesional, así, tendrá mayor experiencia en la resolución de conflictos y acelerará su poder de toma de decisiones dejando de lado el miedo que muchos egresados tienen al enfrentarse con el mundo real. Este laboratorio le dará un valor agregado tanto a la carrera como al egresado, pues este puede desarrollar habilidades para cuando se gradúe tenga un diferenciador en su vida profesional; le brinda al estudiante herramientas útiles para la toma de decisiones en el mundo laboral, le plantea problemas de la vida real a los que se puede enfrentar en su futuro profesional, esto es más valioso que cualquier clase magistral.

Análisis de las entrevistas realizadas a directores de programa de Negocios Internacionales

El siguiente es el resultado de las respuestas suministradas por dos directores del programa de Negocios internacionales, quienes manifiestan conocer programas de simulación pero sus instituciones no tienen implementado un laboratorio para el pregrado de Negocios Internacionales.

Los directores del programa de Negocios Internacionales conocen algunos programas de simulación, entre los que se encuentran: Motion Chart, World Integrated Trade Solution, United Nations Commodity Trade Statistics Database, Motion Chart, World Integrated. Consideran que las simulaciones aplicadas al desarrollo de las asignaturas ayudan al proceso de formación porque le permiten al estudiante entrenarse en un contexto de aplicabilidad real de los conocimientos teóricos que desarrollan a lo largo de sus carreras; permite la aplicación de conceptos teóricos vistos en clase y adicionalmente acercan a los estudiantes a los ejercicios que seguramente deberán desarrollar en la vida laboral.

Con respecto a si una asignatura teórica desmotiva al estudiante, ambos directores de programa consideran que no, porque depende de la estrategia aplicada por el docente y la forma de hacerle ver al estudiante el conocimiento previo de la teoría antes de entrar en la automatización del proceso educativo, además consideran que la fundamentación es necesaria en la formación de los profesionales, aunque sí creen que el uso de herramientas a través de las que se pueda aplicar la teoría (uso de simuladores) son una forma de motivar a los estudiantes en sus procesos de formación.

Sobre la implementación de un laboratorio de simulación en la universidad que representan, piensan que ayuda a mejorar el perfil del egresado, también la traducción de la teoría en la práctica, además, porque los estudiantes contarían con una herramienta adicional para experimentar las situaciones que se pueden dar en el mundo real, no obstante, si bien la existencia de herramientas de

software son cada vez más automatizadas y fáciles de usar y las herramientas teóricas soportan cada vez más estas, el conocimiento de la teoría que subyace en ellas es esencial para el éxito de un proyecto; comprender para aplicar, podría mejorar el aprendizaje en las áreas de comercio exterior y finanzas, que son de corte muy instrumental, pero en el tema de las relaciones internacionales, poco o nada aportarían, es decir, los simuladores apoyan la formación técnica e instrumental pero la fundamentación requiere de un trabajo teórico que se desarrolla en las asignaturas.

CAPÍTULO III

MODELO DE SIMULACIÓN EN LA CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES A PARTIR DE LA ASIGNATURA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Objetivo

Describir un modelo de simulación en la Carrera de Negocios Internacionales, en el desarrollo de la Asignatura Negociación Internacional, mediante la utilización de los ejes temáticos y la división del grupo en subgrupos para que realicen la negociación real.

Gráfico 3. Laboratorio de simulación asignatura Negociación Internacional



Fuente: Elaboración propia. Imágenes de <https://www.google.com.co/search?hl=es&site=img&hp&t>

La simulación en la carrera de Negocios Internacionales desde la asignatura Negociación Internacional: esta asignatura tiene componentes que permiten dinamizar el proceso enseñanza–aprendizaje, en lo relacional Pedagogía–Didáctica. A continuación se enumeran los ejes temáticos que se deben tener en cuenta:

Conceptos y epistemología de la Negociación Internacional: autores, importancia, porque se negocia a nivel internacional cuáles son las necesidades que los negocios suplen; la preparación de la negociación, para ello el estudiante debe considerar los aspectos que se deben destacar como son: intereses propios, intereses del otro, los apoyos de documentos, el equipo negociador, las tarjetas de presentación, el tipo de negociación que se quiere utilizar: colaborativa/cooperativa, la competitiva o la mixta.

Ámbitos de la negociación Internacional: los ámbitos de la negociación internacional son los mismos que se presentan en la negociación nacional, es decir, el comercial, el político, social, privado; este tema apoya la simulación porque el grupo selecciona el ámbito en el cual desea simular la negociación.

- Pasos para realizar una negociación, siguiendo a la vez los que se deben seguir para realizar una negociación internacional:

- A. Conocerse
- B. Expresar metas y objetivos
- C. Inicio del proceso de negociación
- D. Expresiones de desacuerdo y conflicto
- E. Revaluación y concesión
- F. Firma del acuerdo

La agenda: La importancia de la agenda radica en saber qué temas van primero, si los temas álgidos o los temas sencillos, cuándo, dónde, quiénes asisten, qué necesidades tienen. Dentro de los temas de calendario, si hay pausas o la negociación se realizará de recorrido, a cargo de quién está el aspecto organizativo, y hacer el registro de lo negociado.

De acuerdo a Puchol (2007), las personas que integran la mesa de negociación son:

El líder

El ordenancista

El poli bueno

El poli malo

El hombre escoba

Sin embargo, en el modelo propuesto no se considera el papel que hace el ordenancista, por lo que se infiere que este no representará ningún papel en este modelo propuesto, reduciendo el equipo negociador a 4 personas.

La cultura: El lenguaje del ser humano está lleno de significaciones, es por ello que la cultura se considera el eje central; conocerla significa entrar lo que Geertz (1992) denomina la *investigación densa*, es decir, volverse nativo dentro de esa cultura para conocer sus gustos, preferencias, colores, aspectos religiosos, sistema político, económico, pero antes todos los protocolos que se deben tener en cuenta a la hora de realizar una negociación, como quién lidera la negociación, los saludos, las comidas, la mirada, la confianza, cómo son para comprar, cómo son para vender, si en cuanto al tiempo son puntuales o no les interesa, cómo manejan el campo espiritual, si regatean, si son rápidos o lentos para tomar la decisión de negociar.

Estrategia del Modelo

El grupo se divide en equipos de trabajo integrados por cuatro personas y se nombra un líder, este es quien se encarga de asignar a su equipo el rol y las responsabilidades que tendrá. El grupo A negocia con el grupo B, de acuerdo a cada rol se seleccionan las personas: el líder, el poli bueno, el poli malo, el hombre escoba; escogen un país, se prepara la negociación y se inicia esta en la ubicación respectiva, en donde los resultados pueden ser una negociación del tipo gana-gana, pierde-gana, o gana-gana. Una vez finalizada la negociación se hace una retroalimentación del ejercicio y se hacen las memorias de la negociación, incluyendo la firma del acuerdo.

CONCLUSIONES/DISCUSIÓN

La simulación puede ser considerada como una herramienta Pedagógica-Didáctica pues contribuye a que el estudiante comprenda e interprete una negociación, y cuando llegue al mundo laboral tenga herramientas que le ayuden en su comportamiento.

Las universidades que desarrollan la carrera de Negocios Internacionales deberían integrar la simulación dentro de su p \acute{e} nsum, pues si bien la parte teórica es fundamental en la formación de un profesional, la simulación le sirve para complementar lo teórico, y desarrollar competencias que le tributan al campo laboral.

La didáctica es la forma en que el docente utiliza distintas herramientas para que el estudiante asimile el contenido objeto de estudio, así, con la simulación se puede lograr este propósito no solo en la asignatura de Negociación Internacional, sino en otras asignaturas como son: Logística de distribución física, Aranceles, Finanzas Internacionales, Marketing Internacional, Investigación de Mercados, Negociación Internacional.

Como afirman algunos autores, la simulación se puede utilizar tanto en las ciencias duras como en las ciencias blandas, dado que se pueden utilizar métodos numéricos, tecnología, modelos matemáticos, entre otros. Para solucionar problemas, es útil en la toma de decisiones y la generación de estrategias y habilidades, en este caso en relación con los Negocios Internacionales. (Naylor, Shanon y Maisel).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arcaya, M. (2009). *Los seis pasos de la negociación*. Argentina: El Cid Editor. En:
8.<http://site.ebrary.com/lib/lablaavirtualsp/Doc?id=10311439&ppg=8>Copyright

Arnáez, E., Carrillo, M. de los Ángeles, Zúñiga, C., y otros. (2006, abril). La Dimensión Ambiental en el Currículo Universitario: Un Proceso de Cambio en la Formación Profesional. Universidad de Costa Rica. San José de Costa Rica. Revista Electrónica *Actualidades Investigativas en Educación*, 6(1).

Daniels, J. D., Radebaugh, L. H. y Sullivan, D. P. (s.f., julio-diciembre). Reseña de Negocios Internacionales. Universidad de Talca, Chile. *Ambientes y Operaciones*, 23(31), 122-123.

De La Cuesta, B. (1995). *Primer Seminario del Ciclo de Formación sobre Investigación y Evaluación Cualitativa: los procesos, formulación y diseño*. Sabaneta. CINDE, 10-11.

Diez, B. (2005). *La Humanización como ámbito integrador de conocimiento – formación–praxis en el currículo*. Tesis de Maestría en Educación. Universidad Católica de Manizales.

Duque, J. (2000). *La misión de educar*. Ediciones y representaciones EDUQUE. Colombia.

Ferrada, D., Flecha, R. (2008). El modelo dialógico de la Pedagogía: un aporte desde las experiencias de comunidades de aprendizaje. Universidad Austral de Chile. *Estudios Pedagógicos*, XXXIV(1), 41-61.

Freedman, K. (2006). *Enseñar la cultura visual: Currículo, estética y la vida social del arte*. Ediciones Octaedro.

Geertz, G. (1992). *La interpretación de las culturas*. Editorial Gedisa. Barcelona, España.

Gimeno, S. (1991). *El Curriculum: una reflexión sobre sobre la práctica*. Madrid: Morata.

Grosse, R. y Kujawa, D. (1988). *International Business: Theory and managerial applications*. Homewood, IL: Irwan.

Hawkins, R. G. (1984). International Business in Academia: The State of the Field. Published by: Palgrave Macmillan Journals. En: <http://www.jstor.org/stable/154271> [Mar. 24, 2010] *Journal of International Business Studies*, 15(3), 13-18.

Lerma, H. (1999, enero). *Metodología de la Investigación: Propuesta, anteproyecto y proyecto*. Universidad Tecnológica de Pereira, Postergraph.

Lira, L. (2007, julio- agosto). Didáctica Universitaria. Instituto Politécnico Nacional de México. *Innovación Educativa*, 7(39), 47-48.

López, A. (2008). Retos Metodológicos de la educación comparada en la sociedad global. Universidad Oberta de Catalunya, España. *Revista de Universidad y Sociedad del Conocimiento*, 5(1), 1-9.

Maubert, J. F. (2009). Pagés i Buisán, Emilia (translator). *Negociar: Las claves para Triunfar*. España: Marcombo.

Mesa, R. (1995, abril-junio). La formación administrativa apoyada en juegos gerenciales. *Revista Universidad EAFIT*, (98), 43-57.

Meneses, G. (1999). *Epistemología y Pedagogía*. México, UNAM.

Plata, J., Morales, M.E., Arias, M.A. (2009, junio). Impacto de los Juegos Gerenciales en los Programas de Administración de Empresas como herramienta pedagógica. Colombia. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, XVII(1), 77-94.

Plata, J. (2008). *Los Juegos Gerenciales, el presente de la gerencia*. Grupo de Estudio Money Makers Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

Puchol, L., Núñez, A., y Puchol, I. (2007). *El libro de la negociación*. España: Ediciones Díaz de Santos. En: <http://site.ebrary.com/lib/lablaavirtualsp/Doc?id=10156653&ppg=6>

Ricoeur, P. (1999). *Historia y Narratividad*. Ediciones Paidós Ibérica. S.A.

Sacristán, G. (1991). *El curriculum: una reflexión sobre la práctica*. Morata.

Salazar, S. (2005). El Conocimiento Pedagógico del Contenido como Categoría de Estudio de la Formación Docente. Universidad de Costa Rica, San José. *Revista Electrónica Actualidades Investigativas en Educación*, 5(2), 1-18.

Stenhouse, L. (2003). *Investigación y Desarrollo del Currículo*. Madrid: Morata.

Stiglitz, J (2006). *Cómo hacer que funcione la Globalización*. Taurus.

Taggart J. (1988). *La esencia de los negocios Internacionales*. Editorial Prentice Hall, Hispanoamericana, S. A.

Van Den, E. (1990). *Simulación de decisiones gerenciales*. Bogotá, Colombia: Universidad Nacional.

Vasilachis de Gialdino, I., Ameigeiras, A. R., Chernobilsky, L. B., Giménez Beliveau, V., Mallimaci, F., Mendizábal, N., y otros. (2006). *Estrategias de investigación cualitativa* (Primera ed.). Barcelona, España: Gedisa, S.A.

Zambrano, A. (2005). *Didáctica, Pedagogía y saber: aportes desde las ciencias de la educación*. Cooperativa Editorial Magisterio.

Zarur, A. (2004). *El entorno económico: elementos teóricos y metodológicos para su análisis*. Bucaramanga: Ed. UNAB.

Sánchez R., J. En:
http://www.material_simulacion.ucv.cl/definicion_de_thomas_naylor.htm

http://www.material_simulacion.ucv.cl/definicion_de_thomas_naylor.htm. Tomado 10 de Agosto de 2013.

Bermón A., L. (2012). Simulación. En:
http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4060010/lecciones/Capitulo_1/simulacion.htm

ANEXOS

Anexo 1

ENTREVISTA: La Simulación como herramienta Pedagógico–Didáctica en el Pregrado de Negocios Internacionales

Fecha: julio 29 de 2013

Objetivo: Analizar la pertinencia de la Simulación como herramienta Pedagógico-Didáctica en la Carrera de Negocios Internacionales, mediante entrevista a docentes y directivos docentes.

Nombre del docente: _____

Asignaturas: _____

Universidad: _____

1. ¿Conoce usted algún juego o programa de simulación para dictar su clase?

Sí____ No____ Cuál_____

2. ¿Alguna vez ha aplicado algún programa o medio que tenga que ver con las simulaciones en su asignatura?

Sí____ No____ Cuál_____

3. ¿Considera que las simulaciones aplicadas a una asignatura ayudan al proceso formativo del estudiante?

Sí___ No___

Porqué:_____

4. Como docente, ¿cree que el desarrollo de una asignatura teórica desmotiva al estudiante?

Sí___ No___

¿Por qué?

5. ¿Cree que la implementación de un laboratorio de simulación en su universidad, ayuda a mejorar el perfil del egresado de la carrera de Negocios Internacionales?

Sí_____ No_____

¿Por qué?

Anexo 2

PREGUNTAS	Juan Gabriel Vanegas	Gloria Inés Echeverri Lopera
<p>1. ¿Conoce usted algún juego o programa de simulación para dictar clase?</p> <p>¿Cuál?</p>	<p>-Sí</p> <p>-Motion Chart, World Integrated Trade Solution United Nations Commodity Trade Statistics Database</p>	<p>-Sí</p> <p>-Motion Chart, World Integrated Trade Solution United Nations Commodity Trade Statistics Database, entre otros.</p>
<p>2. ¿Alguna vez ha aplicado algún programa o medio que tenga que ver con las simulaciones en su asignatura?</p> <p>¿Cuál?</p>	<p>-Sí</p> <p>-Motion Chart</p>	<p>Sí</p> <p>-Simular DFI de Proexport, programas de prospectiva, Morphol, Micmac, Mactor, Smic, entre otros.</p>
<p>3. ¿Considera que las simulaciones aplicadas a una asignatura ayudan al proceso formativo del estudiante?</p> <p>¿Por qué?</p>	<p>-Sí</p> <p>-Porque ofrece entrenamiento y un contexto de aplicabilidad real de los conocimientos teóricos que desarrollan los estudiantes a lo largo de sus carreras</p>	<p>-Sí</p> <p>-Porque permiten la aplicación de conceptos teóricos vistos en clase y adicionalmente acercan a los estudiantes a los ejercicios que seguramente deberán desarrollar en la vida laboral</p>
<p>4. ¿Como docente, cree que el desarrollo de una asignatura teórica desmotiva al estudiante?</p> <p>¿Por qué?</p>	<p>-No</p> <p>-Porque depende de la estrategia aplicada por el docente y la forma de hacerle ver al estudiante el conocimiento previo de la teoría antes de entrar en la automatización del proceso educativo</p>	<p>-No</p> <p>-Porque la fundamentación es necesaria en la formación de los profesionales, pero sí creo que el uso de herramientas a través de las que se pueda aplicar la teoría (uso de simuladores), son una forma de motivar a los estudiantes en sus procesos de formación</p>

<p>5. ¿Cree que la implementación de un laboratorio de simulación en su universidad, ayuda a mejorar el perfil del egresado de la carrera de Negocios Internacionales?</p>	<p>-Sí</p> <p>-Por la traducción de la teoría en la práctica. Además, porque los estudiantes contarían con una herramienta adicional para experimentar las situaciones que se pueden dar en el mundo real. No obstante, si bien la existencia de herramientas de software son cada vez más automatizadas y fáciles de usar, y las herramientas teóricas soportan cada vez más estas: el conocimiento de la teoría que subyace en ellas es esencial para el éxito de un proyecto: comprender para aplicar.</p>	<p>-Sí</p> <p>Porque podría mejorar el aprendizaje en las áreas de comercio exterior y finanzas, que es de corte muy instrumental, pero en el tema de las relaciones internacionales poco o nada aportarían, es decir los simuladores apoyan la formación técnica e instrumental, pero la fundamentación requiere de un trabajo teórico que se desarrolla en las asignaturas.</p> <p>Es importante tener claro el perfil que desea desarrollar la Universidad en sus egresados.</p>
--	---	---

Anexo 3

ANÁLISIS DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS A DOCENTES

Preguntas	Jorge Eduardo Vélez Montoya	Natalia Andrea Pareja Betancur	Jimmy Arrieta Pérez	John Jairo Arango Rivera	Vanessa Bonilla
1. ¿Conoce usted algún juego o programa de simulación para dictar clase?	No	Sí SYSCOMER, SIMVENTUR E, AULA365, Simulador de Empresa	Sí Logística virtual pro - Open ERP	Sí Desafío Sebrae - Brasil	Sí Arancel de aduanas
2. ¿Alguna vez ha aplicado algún programa o medio que tenga que ver con las simulaciones en su asignatura?	No	Sí, Aplicaciones diseñadas en Excel.	Sí, Logística virtualpro, OpenERP, Ketchup	Sí Simulador Matriz de Costos –Cámara de Comercio de Bogotá.	Sí Arancel de aduanas
3. ¿Considera que las simulaciones aplicadas a una asignatura ayudan al proceso formativo del estudiante?	Sí, sería importante la aplicación de modelos de simulación, lastimosamente no los aplico, pues desconozco los existentes en el medio, y particularmente estoy más orientado al estudio de casos reales	Sí, considero que este tipo de ayuda definitivamente ayuda en el proceso de aprendizaje, pues se le permite al estudiante crear y poner a prueba sus ideas y saber cómo es el mundo real y que puede enfrentar dentro de su carrera. Es una forma de	Sí, es una forma de poder reforzar los conocimientos y de una u otra forma validar la teoría con la realidad empresarial	Sí, porque le permiten al estudiante analizar situaciones específicas semejantes a la realidad, la relación de causa-efecto entre las variables de un sistema determinado y la toma de decisiones para anticiparse a los posibles escenarios	Sí, Porque puede ser una excelente herramienta de conocimiento y aprendizaje. Las herramientas ayudan a profundizar y arraigar los conceptos en el proceso cognitivo

		desafiar sus pensamientos y enseñarle a tomar decisiones y desarrollar su pensamiento estratégico			
4. ¿Como docente, cree que el desarrollo de una asignatura teórica desmotiva al estudiante?	Sí, necesariamente la teoría tiene que estar conectada con la realidad empresarial, pues se aprende aplicando los conceptos en casos reales. Cuando digo no utilizo programas de simulación, me refiero es programas virtuales en tiempo real	Sí, porque los estudiantes de ahora son chicos que constantemente están creando, imaginando, pensando en las nuevas tecnologías y se cansan y se aburren fácilmente cuando algo se sale de su mundo tecnológico y necesitan constantemente motivación para que no se desconecten de sus clases	Sí, porque hoy día a los estudiantes jóvenes les aburre mucha teoría y prefieren la interacción con otras metodologías o TDA (técnicas didáctica activas)	No, porque se pueden utilizar metodologías apropiadas en el proceso de ejecución de la formación	Sí porque hay que romper con las rutinas, los esquemas y los estudiantes no siempre son iguales, las ayudas tecnológicas son muy buenas y en la apropiación de los conceptos lo teórico generan repetición y pesadez
5. ¿Cree que la implementación de un laboratorio de simulación en su universidad, ayuda a mejorar el perfil del egresado de la carrera de Negocios	Estos programas son usualmente utilizados en asignaturas financieras, que no están en mi órbita de enseñanza.	Sí, porque es un estudiante que estará mejor preparado para enfrentar aquellas situaciones reales una vez se haya convertido en profesional, tendrá mayor	Sí, porque este laboratorio le dará un valor agregado tanto a la carrera como al egresado; pues este puede desarrollar	Sí, porque le brinda al estudiante herramientas útiles para la toma de decisiones en el mundo laboral	Sí, porque le plantea problemas de la vida real a los que se puede enfrentar en su futuro profesional, esto es más valioso que cualquier

Internacionales?		experiencia en la resolución de conflictos y acelerará su poder de toma de decisión, dejando de lado el miedo que muchos egresados tienen al enfrentarse con el mundo real	habilidades para cuando salga tenga un diferencial or en su vida profesional		clase magistral
------------------	--	--	--	--	-----------------