

UNIVERSIDAD DE HOLGUÍN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ADMINISTRACIÓN

DEPARTAMENTO CARRERA ECONOMÍA

**LA COMPETENCIA COMERCIAL EN EL PROCESO DE FORMACIÓN DEL ESTUDIANTE EN LA
CARRERA LICENCIADO EN EDUCACIÓN ECONOMÍA**

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

DIANA ROSA MULET SABLÓN

Holguín

2019

UNIVERSIDAD DE HOLGUÍN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ADMINISTRACIÓN

DEPARTAMENTO CARRERA ECONOMÍA

**LA COMPETENCIA COMERCIAL EN EL PROCESO DE FORMACIÓN DEL ESTUDIANTE EN LA
CARRERA LICENCIADO EN EDUCACIÓN ECONOMÍA**

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

Autora: Prof. Aux., Lic. Diana Rosa Mulet Sablón, M.Sc.

Tutor: Prof. Tit., Lic. Yamila Cuenca Arbella, Dr. C

Cotutor: Prof. Tit., Lic. Orlando Martínez Cuba, Dr. C

Holguín

2019

AGRADECIMIENTOS

A mi familia, en especial a mi esposo José Ramón, a mis hijos y nietos por su apoyo en todo momento.

Agradezco a mi tutora Dr. C. Yamila Cuenca Arbella y a mi cotutor Dr. C. Orlando Martínez Cuba por la exigencia y orientaciones ofrecidas que hicieron posible la realización de la presente obra científica y de manera incondicional al M.Sc. Arabel Moraguez Iglesia y a los Doctores Mamna Daley Poyato, Roberto Hernández Leyva, Laura Leticia Mendoza, Alberto Leyva Figueredo.

Quiero agradecer también al colectivo de docentes de la Universidad de Holguín por las enseñanzas recibidas que permitieron modelar mi pensamiento y lograr una mejor formación profesional en mis estudiantes, desde el enfoque basado en competencia comercial.

A los docentes y estudiantes de la carrera de Licenciatura en Educación Economía por el apoyo brindado que hizo posible la aplicación de los instrumentos de investigación, así como por los criterios y recomendaciones ofrecidos para el perfeccionamiento de la obra científica.

A todas aquellas personas que de una manera u otra que hicieron posible la realización de la presente investigación.

A todos mis más sinceros agradecimientos.

DEDICATORIA

A mi hermano Alfredo y mi cuñada Mercy por ser fuente de inspiración en la vida profesional.

A mí padre que está en el cielo.

A mi madre.

A mi esposo, hijos y nietos.

A mis estudiantes de la carrera de Licenciatura en Educación Economía que constituyeron la razón y la necesidad de investigar sobre la competencia comercial en el proceso de formación inicial del profesional.

SÍNTESIS

Lograr la competencia comercial constituye un reto en los estudiantes de la carrera Licenciatura en Educación Economía en su proceso de formación hacia la formación de competencias en la esfera de actuación, de manera que les permita dirigir con eficiencia el proceso pedagógico profesional en la carrera de Comercio en la Educación Técnica y Profesional (ETP).

La investigación se origina a partir de las inconsistencias teóricas y metodológicas asociadas a la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera, que limitan su desempeño. Se ofrece en tal sentido, una metodología, sustentada en un modelo didáctico para la formación de la competencia comercial, a partir de la estructuración y la movilización de recursos que denotan su funcionalidad.

Los resultados obtenidos a partir del criterio de expertos y el pre-experimento pedagógico, evidenciaron su pertinencia, validez y efectividad al lograr resultados superiores al estado inicial en el desempeño de los estudiantes una vez aplicada la metodología. La hipótesis de la investigación permitió constatar un 95,0% de confianza que estos aportes son considerados como Indispensable (I) y Muy adecuado (MA).

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I: LA COMPETENCIA COMERCIAL EN EL PROCESO DE FORMACIÓN DEL ESTUDIANTE EN LA CARRERA LICENCIADO EN EDUCACIÓN ECONOMÍA	10
1.1 Consideraciones teóricas sobre la formación de competencias	10
1.2 Antecedentes históricos del proceso de formación de competencias en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía.....	18
1.3 Fundamentos teóricos sobre la formación de la competencia comercial desde la asignatura Tecnología del Comercio	22
1.4 Diagnóstico del estado actual del desempeño del estudiante de la carrera Licenciado en Educación Economía.....	39
CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO I	43
CAPÍTULO II: LA FORMACIÓN DE LA COMPETENCIA COMERCIAL EN EL LICENCIADO EN EDUCACIÓN ECONOMÍA.....	45
2.1 Presupuestos teóricos que sustentan la elaboración del modelo didáctico para la formación de la competencia comercial	45
2.2. Modelo didáctico para la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía.....	50
2.3 Metodología para la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía	74
CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO 2	92

CAPÍTULO III. VALORACIÓN DE LA FACTIBILIDAD DEL MODELO DIDÁCTICO Y LA METODOLOGÍA PARA LA FORMACIÓN DE LA COMPETENCIA COMERCIAL	94
3.1 Análisis de la pertinencia del modelo y la metodología para la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía mediante el criterio de expertos	94
3.2 Pre-experimento pedagógico. Resultados obtenidos	103
CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO III	113
CONCLUSIONES GENERALES.....	114
RECOMENDACIONES	116
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

INTRODUCCIÓN

El mundo laboral se caracteriza por el acelerado desarrollo científico-técnico, lo cual impacta directamente en los procesos tecnológicos. Los cambios que este desarrollo genera requieren una sólida formación general, económica y tecnológica, que se evidencia en las competencias profesionales sobre la base de un amplio perfil profesional.

En la universidad del siglo XXI, es necesario que los estudiantes desarrollen competencias que les permitan desempeñarse en su actividad profesional y en su entorno social. En la búsqueda continua de educación de innovadores y de calidad se implementa el modelo de aprendizaje basado en competencias. De aquí que la tendencia en la formación profesional es diseñar los currículos basados en competencias profesionales, donde la adquisición de saberes teóricos, metodológicos, tecnológicos y sociales sea un objetivo primordial. La Educación Superior es la encargada de transformar este proceso a la luz del modelo educativo cubano, el cual tiene como esencia la educación y su relación con el desarrollo, que no puede estar aislada de las demandas sociales, para la integración de la universidad y el mundo laboral.

En este sentido, la Universidad de Holguín tiene la responsabilidad de la formación inicial de los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía y direccionarla hacia la formación de competencias en la esfera de actuación, para la formación laboral en la Educación Técnica Laboral (ETP), de manera que les permita dar respuestas a la mayor diversidad de familias de especialidades, para resolver los problemas técnicos y económicos en las diferentes ramas de la economía.

La Facultad de Ciencias Empresariales y Administración y la carrera de Licenciado en Educación Economía tienen como encargo social formar profesionales científica y técnicamente para los escenarios en escuelas politécnicas, que puedan dirigir el proceso pedagógico profesional en las familias de especialidades de

Economía, Servicios y Servicios Sociales en la ETP, con la capacidad, que les permita ser competentes en el nuevo orden pedagógico, didáctico y económico.

Este proceso, debe caracterizarse por su flexibilidad y la vinculación con la práctica social, de modo que sean capaces de asumir activamente su propio proceso de formación y estén comprometidos con la solución de problemas que se manifiestan en el objeto de su profesión, por lo que constituye una necesidad formar competencias necesarias, para dirigir el proceso de enseñanza-aprendizaje en la especialidad de Comercio en la familia de los Servicios en la ETP que responda a los requerimientos de la sociedad.

La asignatura Tecnología del Comercio de la carrera Licenciado en Educación Economía, en consecuencia con las exigencias de la sociedad, el nivel de pertinencia hacia el currículo de la carrera y el perfil del profesional, a través de la malla curricular, desarrollará habilidades y destrezas con los diversos contenidos que los integran, tales como la gestión de ventas, sistemas de ventas, tipos de ventas, técnicas de merchandising, tipos de clientes, y la manipulación de las nuevas tecnologías de la comunicación para lograr la diversificación del comercio y la transformación de bienes y servicios.

Lo anteriormente referido, constituye la base fundamental para su aplicación en el contexto profesional y laboral. De ahí que este egresado deberá demostrar su desempeño para dirigir la carrera de Comercio en la ETP con los conocimientos de la asignatura Tecnología del Comercio, al ser esta la asignatura básica de la profesión del técnico medio en Comercio que le permitirá diseñar, aplicar y evaluar estrategias hacia los procesos comerciales.

El diagnóstico realizado a estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía sobre el desempeño y la experiencia de la autora como profesora y jefa de carrera permitió constatar que presentan **insuficiencias**: (Anexos 1 al 3).

- En la apropiación de conocimientos asociados a la competencia comercial para desempeñarse como docente en la carrera de Comercio en la ETP.
- En el desarrollo de habilidades profesionales técnicas asociados a los procesos básicos del comercio.

- En el desarrollo de valores y cualidades requeridos para la realización de los procesos básicos del comercio.

El análisis precedente revela una **contradicción** entre la necesidad de formar un profesional competente para dirigir el proceso de enseñanza-aprendizaje en la carrera de Comercio en la ETP y las insuficiencias que muestran los estudiantes en su desempeño.

Entre las posibles **causas** que pueden incidir se concretan:

- Limitadas relaciones de la asignatura Tecnología del Comercio con el resto de las asignaturas de la malla curricular de la carrera y las prácticas laborales.
- En la asignatura Tecnología del Comercio no siempre se logra una adecuada planificación, organización, ejecución y evaluación desde el enfoque de formación basado en competencias profesionales.
- Escasa utilización de criterios de desempeño en el campo de las ciencias pedagógicas, durante el proceso de formación en la asignatura Tecnología del Comercio.

Esta situación permite identificar como **problema científico**: ¿Cómo favorecer la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía, durante su formación profesional?.

Este problema se manifiesta en el **objeto de investigación**: proceso de formación en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía.

La búsqueda teórica en torno a la formación de competencia evidencia que el concepto está presente en las políticas educativas de diversas entidades internacionales tales como: la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), la Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación (OEI), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional (CINTERFOR).

La formación de competencia se propone como una política clave para la Educación Superior desde el Congreso Mundial de Educación Superior; los procesos educativos de muchos países latinoamericanos se orientan bajo el

enfoque de competencia, tal como sucede en Colombia, México, Chile y Argentina; quienes poseen diferentes experiencias en esta temática, los cuales tienen definidos los algoritmos de trabajo que posibilitan modelar o perfilar las competencias. Ellos enfatizan en la necesidad de reconocer el enfoque de formación de competencias profesionales, como vía para favorecer el mejoramiento del desempeño de los estudiantes universitarios una vez egresados.

Al revisar la literatura científica en torno a la formación de profesionales desde el enfoque de formación de competencia en el contexto internacional se destacan los trabajos de Sarzoza (2007), Rivera (2008), Tobón (2013), López (2014), Quijje (2016), Moya (2017), Salas (2017); en el contexto nacional, Forgas (2003), Alonso (2007), Forgas (2008), Silva (2009), Tejeda (2010), Sánchez (2011), Tejeda y Sánchez (2012), Aguila (2013), Rey (2014), Valera (2016).

Estas importantes investigaciones van a la formación de competencia desde la dinámica del proceso de formación profesional en la Educación Media y Superior y Educación Superior; sin embargo, aún es insuficiente el tratamiento teórico y metodológico realizado hacia la formación de la competencia comercial, acordes a las necesidades del Licenciado en Educación Economía, lo cual constituye una limitación en la formación de estos estudiantes. A pesar de las fortalezas encontradas en los estudios sobre el tema, se evidencian **inconsistencias teóricas** que se manifiestan en:

- La estructuración formativa de la competencia comercial que deben demostrar los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía en su desempeño.
- Sistematización teórica y metodológica desde los fundamentos de las ciencias pedagógicas, que limitan la comprensión del proceso de formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía.

Las inconsistencias teóricas asociadas a la insuficiente modelación para definir las relaciones dialécticas que sustentan la formación de la competencia comercial en estudiantes, permiten formular como **objetivo de la**

investigación: la elaboración de una metodología sustentada en un modelo didáctico para la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía. En este sentido, se delimita como **campo de acción:** la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía.

Para dar cumplimiento al objetivo y solucionar el problema científico se formula la siguiente **hipótesis:** la aplicación de una metodología, sustentada en un modelo didáctico para la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía, que toma en consideración la relación entre la estructuración y la movilización de recursos para su formación favorecerá la mejora del desempeño.

Para concretar la lógica de todo el proceso de investigación y obtener los resultados esperados en cada etapa se planifican las **tareas científicas** siguientes:

1. Sistematizar los principales presupuestos epistemológicos relacionados con el proceso de formación de competencias.
2. Fundamentar teóricamente los aspectos relacionados con el proceso de formación de la competencia comercial en la formación profesional de estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía.
3. Diagnosticar el estado actual del desempeño de los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía.
4. Diseñar un modelo didáctico para la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía.
5. Elaborar una metodología que permita la concreción en la práctica del modelo didáctico para la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía.
6. Valorar la pertinencia, efectividad y validez del modelo a partir de la aplicación de la metodología propuesta.

La lógica investigativa se sustenta en una concepción dialéctico-materialista donde se utilizan métodos para la comprensión y planteamiento del problema científico, la elaboración del marco teórico referencial, el procesamiento e interpretación de datos, el diseño del modelo, la elaboración y aplicación de la metodología, así

como las conclusiones y recomendaciones. Para ello, se utilizaron métodos del nivel teórico, métodos y técnicas del nivel empírico y métodos del nivel matemático y estadístico.

Como **métodos del nivel teórico:**

- **Histórico-lógico:** para establecer los antecedentes históricos del proceso de formación del objeto y el campo de investigación y durante toda la lógica investigativa.
- **Análisis-síntesis:** se utiliza en todas las etapas de la investigación para el procesamiento teórico de las fuentes, la aplicación de los métodos y técnicas investigativas para interpretar el análisis porcentual y cualitativo.
- **Inductivo-deductivo:** en la determinación del estado actual del problema, sus causas y la interpretación de los resultados obtenidos en el proceso de investigación.
- **Sistémico-estructural-funcional:** permitió diseñar y fundamentar el modelo didáctico y elaborar la metodología, a partir de las relaciones de coordinación y retroalimentación que se dan entre sus componentes.
- **Modelación:** en la elaboración del modelo didáctico para la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía.

Métodos y técnicas del nivel empírico:

- **Revisión de documentos normativos:** para caracterizar los documentos legales y de carácter científico-metodológico que fundamentan la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera (Plan de estudio D y E, Indicaciones Metodológicas y Resoluciones Ministeriales).
- **Observación:** se realizó durante todo el desarrollo del proceso investigativo, para obtener la información necesaria que permitió caracterizar el proceso de formación profesional en estudiantes desde la asignatura Tecnología del Comercio y el tratamiento a la formación de competencia.

- **Encuestas:** para diagnosticar el estado actual del desempeño de los estudiantes y determinar sus posibles causas, además, para evidenciar el conocimiento de los agentes implicados en el proceso.
- **Criterio de expertos:** para buscar consenso entre los expertos seleccionados, acerca de la pertinencia del modelo didáctico y la metodología propuesta para la formación de la competencia comercial.
- **Prueba pedagógica:** para diagnosticar el desempeño de los estudiantes en la asignatura Tecnología del Comercio.
- **Pre-experimento pedagógico:** para la descripción de la puesta en práctica de la metodología, el seguimiento, interpretación y valoración de las transformaciones ocurridas en el desempeño de los estudiantes asociado a la asignatura Tecnología del Comercio.

Métodos del nivel matemáticos y estadísticos:

- **Método Torgerson:** para la modelación de la propuesta.
- **Método Delphi:** para el análisis y procesamiento estadístico emitidas por expertos y el pre-experimento, a través de la prueba de los signos, prueba binomial y la prueba de hipótesis Kolmogorov-Smirnov acerca de la factibilidad del modelo didáctico y la metodología para su instrumentación en la práctica educativa.
- **Análisis porcentual:** para interpretar los datos obtenidos en el proceso de investigación.

Como recurso metodológico se utiliza la triangulación de métodos para constatar la viabilidad de la propuesta y llegar a generalizaciones cualitativas y cuantitativas. Se asumió como **población:** 46 estudiantes, 3 profesores, 2 tutores y 2 directivos. Siguiendo el muestreo intencional se asume como **muestra:** 30 estudiantes del tercer año de la carrera, 3 profesores, 2 tutores y 2 directivos.

Esta investigación tiene como **contribución a la teoría** un modelo didáctico para la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía y el **aporte práctico** que se propone una metodología, estructurada en etapas con sus acciones.

La **novedad científica** se concreta en la estructuración de los niveles de formación de la competencia comercial para estimular el desarrollo de los estudiantes desde la relación universidad-escuela politécnica-entidad laboral-comunidad. La **actualidad** de la investigación responde a una de las prioridades de la Universidad de Holguín, al formar un profesional que exprese su desempeño asociadas a los procesos básicos del comercio para dirigir el proceso enseñanza-aprendizaje en la carrera de Comercio en la ETP, a partir de la identificación de necesidades de la sociedad. Por otro lado, se inserta en el proyecto de investigación: “La gestión de la formación laboral en los estudiantes de la Educación Superior”.

Responde a los lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución, actualizados para el periodo 2016-2021, que expresa el fortalecimiento de las tareas y funciones del docente en el proceso formativo. El artículo 122: formar con calidad y rigor el personal docente que se precisa en cada provincia y municipio para dar respuesta a las necesidades de los centros educativos de los diferentes niveles de enseñanza.

El informe se estructura en introducción, tres capítulos, conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos. El capítulo I, presenta la caracterización de la competencia comercial en el proceso de formación del estudiante en la carrera de Licenciado en Educación Economía; en el capítulo II, la propuesta del modelo didáctico y la metodología para la formación de la competencia comercial; y en el capítulo III, se explica la pertinencia, efectividad y validez de la metodología.

CAPÍTULO I

LA COMPETENCIA COMERCIAL EN EL PROCESO DE FORMACIÓN DEL ESTUDIANTE

EN LA CARRERA LICENCIADO EN EDUCACIÓN ECONOMÍA

CAPÍTULO I: LA COMPETENCIA COMERCIAL EN EL PROCESO DE FORMACIÓN DEL ESTUDIANTE EN LA CARRERA LICENCIADO EN EDUCACIÓN ECONOMÍA

En el presente capítulo se abordan los antecedentes históricos del proceso de formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera, se argumentan los referentes teóricos del objeto y el campo de la investigación, así como se valoran los resultados del diagnóstico que justifican las inconsistencias teóricas y metodológicas.

1.1 Consideraciones teóricas sobre la formación de competencias

El término competencia es usado con bastante frecuencia y desde su surgimiento ha tenido varias acepciones que provocan interpretaciones múltiples. En la literatura se constatan disímiles definiciones, según los puntos de vista e intereses de los autores. En este sentido, competencia proviene del griego "agón", que da origen a "agonía" y "agonistes", persona que competía en los juegos olímpicos con el fin de ganar. El diccionario Larousse refiere: "rivalidad entre dos sujetos. Incumbencia: no es de mi competencia. Aptitud para algo". Sin embargo, en los diccionarios de competencias se refiere a que son competencias para los tiempos de la agonía del puesto de trabajo tradicional. Según el Diccionario de la Real Academia Española (1992) es "aptitud, idoneidad" y competente significa "bastante, debido, proporcionado, oportuno, adecuado". Al emplear este término se relaciona con otros, tales como profesionalización y desempeño profesional.

Es abordado en la década del 60 por el lingüista norteamericano Noam Chomsky, quien lo introduce como "(...) la capacidad y disposición para el desempeño y para la interpretación". Este concepto, tuvo sus inicios de utilización en la gestión de recursos humanos, siendo expuesto por el profesor de la Universidad de Harvard, David C. McClelland. A principios de la década de los 80, principalmente en los países industrializados, es notable el desacuerdo entre los perfiles con que egresaban los graduados universitarios y lo que en la realidad se requería

en el mercado del trabajo, donde se exigían perfiles más dinámicos y flexibles, o lo que es lo mismo, mayor competencia de los egresados.

En el mundo actual el desarrollo de competencias laborales es una tendencia predominante en el campo de la formación profesional. Surge como respuesta a la preparación de los estudiantes para que una vez graduados puedan responder a las necesidades y exigencias que impone el contexto para su desempeño. La Educación Superior a nivel mundial exige cambios que permitan el desarrollo personal y profesional utilizando como eje las competencias que necesita, por tanto, los docentes universitarios posibilitan que los estudiantes desarrollen competencias que les permita el desempeño de su actividad profesional y en su entorno social.

Esto hace que la formación profesional se mantenga en permanente cambio, a fin de concebir y estructurar un perfil y un currículo que de respuestas a las exigencias filosóficas, sociales, psicológicas, pedagógicas, económicas, que fundamenten el proceso de formación del profesional, con expresión en los propósitos y competencias que deben caracterizar su desempeño idóneo en el contexto territorial, nacional, e internacional.

La competencia tiene que ver en este caso, con una combinación integrada de conocimientos, habilidades y actitudes hacia un desempeño adecuado y oportuno en diversos contextos. La flexibilidad y capacidad de adaptación resultan claves para el nuevo tipo de logro que busca el trabajo y la educación como desarrollo general para que las personas hagan algo con lo que saben.

Una competencia es primeramente identificada como tal, en un proceso que puede recibir distintos nombres entre los cuales destacan como más frecuentes los de identificación, definición o construcción de competencias. En un nivel general o sistémico la identificación se realiza por medio de grupos de trabajo que son generalmente formados por profesores de la universidad, profesores de la carrera de Comercio y los especialistas del comercio, conocedores de las materias técnicas y metodológicas. En este sentido, es importante ver la competencia como resultado de la integración, esencial y generalizada de un complejo conjunto de conocimientos, habilidades y

valores profesionales, que se manifiesta a través del desempeño eficiente en la solución de problemas, incluso resolver aquellos no predeterminados.

La escuela cubana se basa en modos de actuación, regidos por objetivos generales, a partir de los cuales se derivan, los años, las disciplinas, las asignaturas y otros subsistemas de la carrera. Toma como punto de partida la didáctica de la Educación Superior. Cuando se diseñan las competencias desde las disciplinas, estas tienen su expresión en los objetivos de las unidades, temas, contenidos, métodos, medios y evaluación, así como la forma de organización, teniendo en cuenta en la dirección del proceso a través de conocimientos, habilidades, valores, actitudes, motivaciones e intereses y formar en los estudiantes un desempeño eficiente.

Fuentes (2000), considera que las competencias profesionales son la expresión didáctica de la profesión, que con carácter de invariante de contenido se trae al proceso de formación del profesional para darle al mismo un contenido altamente profesional a partir de considerar las habilidades generalizadas, los núcleos de conocimientos, y los valores profesionales que le permiten al profesional actuar de manera creativas en la solución de los problemas más generales y frecuentes de su profesión.

Al seguir esta lógica, se entiende competencias profesionales como aquellos conocimientos, habilidades y valores profesionales que con un carácter esencial y general permiten al egresado desempeñarse de manera trascendente en su campo profesional. Además, señala que las capacidades transformadoras humanas se desarrollan al desempeñarse frente a diversas circunstancias y en la solución de problemas (incluyendo otros no predeterminados) con calidad en el ámbito de su desarrollo individual y social.

Para Ortiz (2001), es la configuración que es expresión de las capacidades de acción e interacción del profesional para su desempeño que garantiza su proyección humana y social en el enfrentamiento a situaciones profesionales. Sin embargo, Parra (2002), asume que las competencias profesionales son aquellas que permiten al individuo solucionar los problemas inherentes al objeto de su profesión en un contexto laboral específico, en

correspondencia con las funciones, tareas y cualidades profesionales que responden a las demandas del desarrollo social.

Barba (2002), afirma por su parte, que es el conjunto de conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes, que un sujeto combina y utiliza para resolver problemas relativos a su desempeño, de acuerdo con criterios o estándares provenientes del campo profesional.

Forgas (2003), lo define como los elementos dados que la sustentan, sirven de base para el análisis y el diseño de las competencias profesionales que deben formar, parte del plan de estudio de la carrera, consecuentemente con el diseño de las asignaturas del currículo propio y optativo a partir del enfoque a la formación de competencias, es el resultado de la integración, esencial y generalizada de un complejo conjunto de conocimientos, habilidades y valores profesionales, que se manifiesta a través de un desempeño eficiente en la solución de los problemas de su profesión, pudiendo incluso resolver aquellos no predeterminados.

Tejada (2006), caracteriza la competencia profesional como la expresión de interacción dinámica entre el saber, el hacer y el ser, referidos al objeto de la profesión movilizados por el sujeto en un desempeño con idoneidad demostrada en lo socio-profesional y humano, que le permite saber estar con las características y exigencias contextuales del entorno y con la complejidad de las situaciones profesionales a resolver a que se enfrenta.

Alonso (2007), define la competencia profesional como una cualidad humana que expresa la integración de conocimientos, habilidades valores, actitudes y aptitudes que manifiesta un sujeto de forma creativa, flexible, y trascendente en el ámbito laboral a través de su desempeño para satisfacer los requerimientos tecnológicos, productivos, organizativos, económicos y sociales de la entidad productiva incluyendo otros no predeterminados) para un cargo, ocupación, profesión u oficio determinado.

En este sentido, se asume a Sánchez (2011), quien lo define como cualidad del sujeto que se configura en el plano psicológico como síntesis dialéctica en la integración funcional del saber (conocimientos diversos), saber hacer (habilidades, destrezas y capacidades) y saber ser (valores y actitudes) que son movilizados en un

desempeño idóneo a partir de los recursos personológicos del sujeto (iniciativa, autonomía, reflexión personalizada, perspectiva de su actuación profesional, entre otros), que le permiten saber estar en un contexto socioprofesional acorde con las características y exigencias de las situaciones que enfrenta relativas a la profesión.

Al revisar la literatura científica en torno a la formación de profesionales desde el enfoque de formación de competencia en el contexto internacional se destacan los trabajos de Sarzoza (2007), Rivera (2008), Fernández (2009), Tobón, (2010), López (2014), Quijije (2016), Moya (2017), Salas (2017). En el contexto nacional, Forgas (2003), Alonso (2007), Forgas (2008), Silva (2009), Fuentes (2010), Sánchez (2011), Tejeda y Sánchez (2012), Aguila (2013), Rey (2014), Valera (2016).

Sarzoza (2007), trabaja el tema enfoques de aprendizajes y formación de competencias. Rivera (2008), aporta un modelo de competencias profesionales para docentes en Educación Básica. Fernández (2009), aborda la formación de pilotos comerciales. Tobón (2013), trata la formación integral y competencias: pensamiento complejo, currículo-didáctica y evaluación. López (2014), trata sobre el enfoque por competencias como factor de transformación educativa. Quijije (2016), la formación de competencia didácticas profesionales en los profesores de la carrera ingeniería comercial. Moya (2017), la formación de competencia profesionales en marketing en los estudiantes de la carrera Licenciado en Economía. Salas (2017), las competencias comerciales como herramienta de apoyo para mejorar la satisfacción del cliente y aporta herramientas que generan satisfacción en el cliente.

Forgas (2003), modelo para la formación profesional en la ETP en la rama de mecánica. Alonso (2007), trata la formación de competencia profesional en los estudiantes de Bachiller Técnico de Mecánica Industrial a través de las prácticas pre-profesional. Forgas (2008), dinámica del proceso de formación profesional basado en competencias del Bachiller Técnico para la rama industrial en el contexto laboral profesional. Silva (2009), la inserción laboral y su contribución a la formación de competencias laborales en los estudiantes de técnico medio

en la especialidad de viales. Sánchez (2011), hacia una fundamentación de la configuración de competencias profesionales.

Tejeda y Sánchez (2012), la formación basada en competencias profesionales en los contextos universitarios. Aguila (2013), perfiles de comerciales para puestos y cargos seleccionados en tiendas de productos para el turismo. Rey (2014), formación de competencia profesionales del auditor en los estudiantes de la carrera Licenciado en Contabilidad y Finanzas. Valera (2016), formación de competencias profesionales en los estudiantes de la carrera Licenciado en Contabilidad y Finanzas.

Estas investigaciones sobre formación de competencias constituyen antecedentes de gran valía, van a la dinámica del proceso de formación profesional en la Educación Media y Superior y Educación Superior; sin embargo, aún es insuficiente el tratamiento teórico y metodológico realizado hacia la formación de la competencia comercial para dirigir el proceso de enseñanza-aprendizaje de la carrera de Comercio en la ETP, acordes a las necesidades del Licenciado en Educación Economía.

Desde una perspectiva contextualizada al escenario de formación profesional universitaria se brinda por Homero (2004), Ortiz (2004), Forgas (2005) y Van (2012) una clasificación de competencias profesionales en específicas, básicas y generales. Relativa a esta perspectiva Iñigo, Sosa y Vaga (2006) sintetizan una tipología, y las denominan: competencias profesionales básicas y competencias profesionales específicas. (Citado por Tejeda y Sánchez, 2012).

- Las competencias *profesionales específicas*: expresan la identidad de la actuación del profesional y se corresponden con las características de la profesión, rama o sector sociolaboral. Son identificadas por los gestores del proceso formativo y se socializan con los profesionales en ejercicio, relacionados con la carrera o programa universitario. Estas competencias distinguen a un profesional de otro y connotan su desempeño en los diversos contextos.

- Las competencias *profesionales básicas*: son inherentes a la actuación de los profesionales con un carácter transferible y necesario en múltiples profesiones, sectores o áreas sociolaborales. Adquieren rasgos que la connotan y se resignifican, desde su grado de generalidad, a partir de la cultura organizacional en que se desarrollan los procesos o actividades de los contextos de desempeño. Se consolidan, sistematizan o forman en el proceso formativo en el transcurso de la carrera del nivel universitario.

Esta propuesta sistematiza los elementos a regir en la formación del profesional que ingresa en cada carrera o programa curricular; ambas deben ser identificadas con el grado de esencialidad que cada una expresa. De esta forma quedará constituido el perfil profesional que evidencia las cualidades trascendentales a formar en el profesional.

En tal sentido, Tejeda y Sánchez (2012), establecen etapas o momentos para la formación de competencia profesionales en los contextos universitarios: planificación, ejecución y evaluación del proceso.

- En la etapa de planificación: se realiza toda la proyección requerida, es decir, se delimitan las competencias profesionales a formar, los objetivos y contenidos que se persiguen, así como las condiciones del contexto, en el cual se realizará el proceso.
- En la etapa de ejecución: se realiza el tratamiento a la formación de la competencia comercial mediante el establecimiento de métodos, medios, procedimientos y formas organizativas para su realización.
- En la etapa de evaluación: se realiza una valoración cualitativa y cuantitativa del proceso y de los resultados que permitan el mejoramiento continuo y sistemático del mismo.

A su vez, la clasificación según las exigencias del profesional, constituye punto de partida para considerar como cualidades de las competencias a nivel personal:

- Características permanentes en las personas
- Se ponen de manifiesto cuando se ejecuta una tarea o un trabajo
- Están relacionados con la ejecución exitosa de una actividad

- Tiene una relación casual con el rendimiento laboral
- Pueden ser generalizables a más de una actividad

Otra clasificación de cualidades de competencias desde las empresas, Herrera, (2004) se refiere:

- Activos
- Autónomos
- Responsables de su actuación
- Independientes
- Capaces de decidir lo que desea con su actuación y de lograrlo
- Autos reflexivos, autorregulados en su conducta
- Participantes activos de su aprendizaje
- Creadores
- Aceptadores de los demás y de sí mismos
- Asumidores de las metas propuestas
- Motivados
- De elevada autoestima

La mayoría de los investigadores, al valorar los beneficios aportados por este enfoque, plantean que la competencia, al basarse en la resolución de problemas o construcción de proyectos, acerca al estudiante a la realidad en la que debe actuar, en sentido a los aprendizajes; hace a los estudiantes más eficaces al garantizar una mejor permanencia de los logros, distinguiendo lo que es esencial y estableciendo nexos entre nociones; a la vez que fundamenta aprendizajes, como una respuesta básica, pues los estudiantes deben poseer estrategias para gestionar nuevos aprendizajes y suplir la obsolescencia de los saberes adquiridos en su entrenamiento.

Por tanto, no se trata de dejar de lado los contenidos, sino de convertirlos en adquisición de competencias; la condición es la de aprender a movilizarlos y hacerlos transferibles a un gran número de situaciones. Al revelar los enfoques de competencias que sirven de base para su análisis crítico existen elementos comunes tales como;

conocimientos, habilidades, valores, actuación y aptitudes que de una u otra forma se ponen en evidencia a través del desempeño, mediante resultados que son visibles y por lo general, en su concepción conduce a una marcada tendencia conductista, con sus matices, donde prevalece el saber hacer, lo que no quiere decir, que no se considere este importante aspecto en la estructura de la competencia, pero el saber ser, constituye uno de los componentes más importantes por ser el que se refiere al individuo capaz de responder de forma comprometida ante la sociedad.

A partir de la integración teoría y práctica de conocimientos adquiridos, habilidades profesionales y no profesionales, los valores en función de dar solución a un problema profesional, el cual puede ser conocido o no, se infiere la cualidad del hombre de resolver problemas con un nivel de creatividad, a partir de la capacidad desarrolladora en el aprender a aprender. La competencia profesional, se caracteriza por la expresión de la interacción dinámica entre el saber, el hacer y el ser, movilizados en un desempeño idóneo, al demostrar lo profesional, lo social y lo humano, consecuentemente con las características y exigencias contextuales del entorno en que se encuentra el individuo.

1.2 Antecedentes históricos del proceso de formación de competencias en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía

Para realizar el análisis histórico-lógico se parte del plan de estudio de la carrera Licenciatura en Educación Economía y se tuvieron en cuenta los indicadores y criterios siguientes:

Indicador: diseño curricular de la carrera con énfasis en la asignatura Tecnología del Comercio.

Criterios: perfil del profesional, plan de estudio, programa de la asignatura Tecnología del Comercio y su relación con otras.

Indicador: formación de competencias durante el proceso de formación del estudiante de la carrera Licenciado en Educación Economía.

Criterios: métodos, enfoques de formación empleados, relación del contenido de la asignatura Tecnología del Comercio con la práctica laboral y el perfil del egresado.

La formación de profesores, ha sido una tarea permanente de la sociedad cubana desde sus orígenes: la reforma universitaria inicia en el año 1900, y sigue un plan propuesto por Enrique José Varona, que condujo a la creación de La Escuela de Pedagogía de la Universidad de La Habana, primer centro de formación de profesores de nivel universitario; se produjeron diferentes transformaciones durante los primeros años de la Revolución que implicaron cambios sustanciales en la formación académica de este profesional. Surgieron los primeros planes de la formación regular de profesores en las especialidades técnicas.

En julio de 1972, se constituyó la dirección del Instituto Pedagógico de la Educación Técnica y Profesional (IPETP), quedando oficialmente instaurado el 2 de julio de 1973, mediante la Resolución Ministerial No. 210 del MINED. Es por ello que el proceso de formación profesional de estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía ha transitado por dos etapas: Etapa I diversificación de la formación del profesional (1973-1999) y Etapa II integración de la formación del profesional (2000-2018).

Etapas I: diversificación de la formación del profesional (1973-1999)

Características fundamentales:

- La formación inicial de los profesores para la ETP estaba centrada en la modalidad semipresencial, procedía la fuente de ingreso de los centros politécnicos.
- El título de egresado era Licenciado en Educación especialidad Economía.
- La malla curricular poseía un gran número de horas dedicadas a la teoría y menos para las actividades prácticas, lo cual limitaban a los estudiantes que desarrollaran y consolidaran las habilidades necesarias para darle respuesta a la enseñanza práctica de los centros politécnicos.
- En los objetivos formulados por los docentes se aprecia algunos avances, aunque todavía resulta insuficiente la integración de los aspectos instructivos y educativos en cuanto a los contenidos que se imparten; no se

logra un análisis y por áreas de conocimiento, para evitar repetición de los mismos, además con insuficiencias en la salida profesional.

- En los planes de estudios se produce una adecuación, con el objetivo de reforzar los principios y objetivos que aún eran insuficiente.
- Los métodos y formas de organización, empleados por los docentes durante el proceso de formación del estudiante de la carrera, era insuficiente.
- Limitaciones en el tratamiento al carácter instructivo, educativo y desarrollador del proceso de enseñanza-aprendizaje, desde su planificación, selección y tratamiento de acuerdo con los objetivos, contenidos y la tipología de clases.

Etapla II: integración de la formación del profesional (2000-2018)

Características fundamentales:

- Significó una nueva transformación en el modelo de formación docente, en que los estudiantes realizaban un año de preparación intensiva en la sede central de los Institutos Politécnicos, que los habilitaba para insertarse en el siguiente curso en las escuelas, desde las cuales, bajo el concepto de micro-universidad, eran atendidos por tutores y los colectivos pedagógicos de estos centros, a la vez que continuaban su formación universitaria en las sedes municipales pedagógicas.
- Se definió una nueva estructura de carreras pedagógicas, Licenciado en Educación Economía en la modalidad de Curso para Trabajadores (CPT), fuente de ingreso graduado de los centros politécnicos, con 5 años de duración.
- En el 2012, comienza la carrera en el Curso Regular Diurno (CRD), fuente de ingreso preuniversitario, con una duración de 5 años.
- En el 2016, se introduce el Plan de Estudio "E" en el CRD, fuente de ingreso preuniversitario con una duración de 4 años.

- La calidad de la formación de los egresados universitarios, determina la necesidad de analizar las modificaciones en el sistema de formación docente para dirigir el proceso de enseñanza de la ETP, que aún siguen siendo limitadas en la familia de los Servicios.
- El uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) se incrementa significativamente como herramienta de trabajo y medio para la dinámica del proceso, pero queda limitado su tratamiento metodológico a través de las diferentes formas de organización.
- En los diferentes tipos de clases que los profesores imparten, resulta aún insuficiente el enfoque profesional, y todavía se aprecian carencias en el contenido desde la didáctica general y particular para la adecuada dirección del proceso de enseñanza-aprendizaje en la ETP.
- La concepción curricular de la asignatura Tecnología del Comercio asume el enfoque de formación de competencias, sin embargo, no se define la competencia en las orientaciones metodológicas del programa.
- Está concebido como un proceso de formación, donde interactúan universidad, centros politécnicos y entidades productivas, pero aún es insuficiente la integración de los saberes de la asignatura Tecnología del Comercio con la práctica laboral.
- Los métodos empleados limitan el tratamiento de las relaciones interdisciplinarias y el vínculo con el componente laboral e investigativo de la carrera.
- El sistema de evaluación que se emplea es teórico, y en ocasiones teórico-práctico, aunque continúa centrándose en el saber hacer profesional, sin tomar en consideración la formación de competencias.

Del análisis de las características de la etapa actual en la que se encuentra la formación de la competencia comercial durante el proceso de formación del estudiante de la carrera Licenciado en Educación Economía, se revelan las **regularidades**:

- Se aprecia una regularidad que va desde un proceso formativo diversificado, hacia un proceso formativo más integrador e interdisciplinario.
- No está identificada en el diseño curricular de la carrera del Licenciado en Educación Economía, la formación de la competencia comercial.
- La formación de competencia durante el proceso de formación del estudiante, no toma en consideración el uso de métodos de carácter integrador e interdisciplinario, que promuevan la unidad de lo instructivo, lo educativo y lo desarrollador, así como los componentes académico, laboral e investigativo.
- La evaluación durante el proceso de formación queda limitada, solo mide las habilidades profesionales que alcanza el estudiante, sin tomar en consideración la integración de saberes de la asignatura Tecnología del Comercio.

1.3 Fundamentos teóricos sobre la formación de la competencia comercial desde la asignatura Tecnología del Comercio

Al realizar la caracterización de la asignatura Tecnología del Comercio, se constata que los fundamentos psicopedagógicos y didácticos, así como las orientaciones metodológicas, están dirigidas a la sistematización de un enfoque de formación de forma lineal, fragmentada, centrada en objetivos y habilidades profesionales, sin tomar en consideración el enfoque actual de la formación profesional basada en competencia, que constituye una línea de trabajo en la asignatura y en la carrera.

Por otro lado, el programa actual adolece de la identificación y estructuración de la competencia comercial que se debe formar en el estudiante, en correspondencia con lo que sucede en los establecimientos comerciales del territorio y la necesidad social de un mercado que se transforma, según la política comercial cubana. Sin embargo, aún son insuficientes los saberes asociados al comercio y su aplicación en entidades comerciales estatales y no estatales.

La asignatura Tecnología del Comercio se imparte en el tercer año de la carrera del Licenciado en Educación Economía y está ubicada en currículo propio, integrada por ocho unidades y 56 horas lectivas, se imparten los contenidos tales como: gestión de venta, sistemas de ventas, tipos de ventas, técnicas de merchandising, técnicas de cierre de ventas, tipos de clientes, comprende la base teórica y metodológica de la investigación, en la producción y los servicios; es decir, en los establecimientos comerciales para realizar la gestión de venta. El objeto de estudio de la asignatura lo constituyen los procesos básicos asociados al comercio. El problema a resolver, es satisfacer las necesidades de los clientes, de forma tal que responda a los intereses de éstos.

Los procesos básicos del pensamiento constituyen operaciones sobre estímulos, situaciones o representaciones mentales, que sirven para generar nuevas representaciones mentales o acciones motoras que permiten la construcción de ese nuevo conocimiento. En este sentido, los procesos básicos de la profesión son aquellos que caracterizan la esencia de la profesión, los que a través de su lógica expresan las etapas, fases y acciones que realizan los profesionales al cumplir actividades inherentes a funciones claves en los contextos laborales de desempeño. Por tanto, es recomendable para la identificación de los procesos básicos de la profesión las relaciones entre: modo de actuación–campos de acción–esferas de actuación del profesional y problemas profesionales–funciones que desempeña el profesional en ejercicio–actividades claves.

Es necesario que el profesor de la especialidad de Comercio, en la familia de los Servicios en la ETP, sea capaz de solucionar los problemas pedagógicos y tecnológicos que se presentan en el proceso enseñanza-aprendizaje, con la aplicación de los métodos propios de las ciencias económicas, ciencias pedagógicas y de la metodología de la investigación científica, participando activamente en la transformación del modelo económico social cubano, acorde a la ideología de la Revolución Cubana. Lo anteriormente referido, constituye uno de los componentes en la formación del estudiante, que se inicia en el pregrado, con la finalidad de que pueda adquirir el conocimiento para dirigir el proceso de enseñanza-aprendizaje en la carrera de Comercio en la ETP, donde inicie su vida laboral y se complementa en el postgrado.

Proceso pedagógico profesional es el proceso de educación, como respuesta a una demanda social, que tiene lugar bajo las condiciones de una institución docente y la empresa para la formación y superación de un profesional competente. Es la Universidad la institución docente de más alto nivel, aunque existen otras como los Institutos Técnicos. En este sentido, puede apreciarse la estrecha relación que se establece entre la Universidad y la empresa durante el proceso de formación del profesional para el mundo laboral.

Este término ha sido conceptualizado por diferentes investigadores entre los que se encuentran Patiño, Hernández y León (1996), quienes plantean que el proceso pedagógico profesional comprende las actividades docentes y extradocentes que se realizan tanto en la escuela como en la entidad laboral, el cual debe estar planificado, organizado, dirigido y controlado por dirigentes y docentes que posean una preparación que permita lograr con éxito el desarrollo de la personalidad del futuro trabajador productor a través de la unidad aprendizaje profesional-actividad laboral.

Por su parte Cortijo (1997), lo define como un sistema coherente de actividades académicas, laborales e investigativas que se llevan a cabo en la institución docente y la entidad productiva para formar profesionales técnicos, tanto de nivel medio como superior.

Hernández y Patiño (2000)¹, definen el Proceso Pedagógico Profesional como “(...) aquel proceso de educación que tiene lugar bajo condiciones específicas de la escuela politécnica y la entidad productiva, y que posee como objetivo el desarrollo pleno de la personalidad del futuro trabajador a través de la integración aprendizaje técnico-profesional - actividad laboral (...)”.

¹ Hernández y Patiño (2000). Una educación técnica con eficiencia. p.8

Rodríguez y Cols, (2007)², asumen como definición de Proceso Pedagógico Profesional “(...) es el proceso de educación, como respuesta a una demanda social, que tiene lugar bajo las condiciones de una institución docente y la empresa para la formación y superación de un profesional competente (...)”.

La carrera favorece el desarrollo de potencialidades, mediante la dirección de un proceso enseñanza-aprendizaje, en el que predomine la utilización de métodos y procedimientos, para una actuación creativa en la actividad pedagógica y los prepare para solucionar problemas en un ambiente socio-psicológico favorable. En este sentido, se encamina a la formación de competencias y se reconocen las demandas de la sociedad para el comercio del territorio, donde la asignatura Tecnología del Comercio, juega un papel importante en la ETP con sólidos conocimientos, habilidades profesionales (pedagógicas y técnicas).

Al abordar la dinámica del proceso formativo de este profesional en la asignatura Tecnología del Comercio, se parte de reconocer la universidad como la institución que centra las influencias educativas de los restantes grupos sociales, a través de la realización de la práctica laboral (práctica de la producción y los servicios en establecimientos comerciales y la práctica docente en la carrera de Comercio), en el entorno de la comunidad de manera organizada y sistemática, para lograr una adecuada instrucción, educación y desarrollo de los mismos.

En este proceso, se reconoce la interrelación directa entre educación y desarrollo, donde el aprendizaje constituye la forma esencial de educación a partir del significado en el estudiante, durante el proceso de instrucción, y es este el que dinamiza la educación y el desarrollo. Tejeda (2006)³, refiere lo formativo como “(...) el proceso que agrupa, en una unidad dialéctica, lo educativo, desarrollador y lo instructivo; implica que, a través del proceso de instrucción, donde se alcanzan los conocimientos, las habilidades y los hábitos, se eduque a partir de las potencialidades de la propia instrucción, para que se desarrollen los sentimientos y los valores, en el desarrollo del proceso (...)”.

² Rodríguez y Cols (2007). Material Básico del Curso Metodología de la enseñanza para las áreas técnicas y básicas profesionales. p.12.

³Tejeda, R. (2006). La formación profesional del Ingeniero Mecánico mediante proyectos de ingeniería. p.19

El término formación, en la Educación Superior Cubana, se emplea para caracterizar el proceso sustantivo desarrollado en las universidades con el objetivo de preparar integralmente al estudiante en una determinada carrera universitaria. Bermúdez y Pérez (2014)⁴, lo definen como (...) un proceso de interacción entre el maestro, los alumnos y los agentes educativos en condiciones de actividad y comunicación que facilitan la apropiación de la experiencia histórica-social y el crecimiento personal y grupal de todos los implicados. Se asume de la pedagogía de la ETP con la definición general de formación y el concepto de la categoría de formación técnico profesional del obrero competente proceso de cooperación entre educadores y estudiantes, en condiciones que faciliten la apropiación de la cultura técnico-profesional integral.

Estos autores adecuan este concepto al contexto de la Educación Superior y definen el proceso enseñanza-aprendizaje formativo de la Educación Superior como proceso de cooperación entre el educador y los estudiantes mediante el cual se dirige el aprendizaje, los mismos facilitan la construcción individual y colectiva de los contenidos de la profesión en el contexto de la integración universidad-entidad laboral-comunidad para potenciar el crecimiento profesional y grupal de las exigencias del modelo del profesional.

La categoría formación se interpreta como base del desarrollo y como consecuencia de este; algunos la refieren a la esfera afectiva, le dan un mayor alcance incluyendo la esfera cognitiva. En la actualidad, la categoría formación adquiere una mayor fuerza, entendida como la orientación del desarrollo hacia el logro de los objetivos de la educación. La formación de las particularidades del sujeto como personalidad, no se da de forma aislada del desarrollo de sus procesos y funciones psíquicas; sino, toda formación implica un desarrollo y todo desarrollo conduce, en última instancia a una formación psíquica de orden superior. La educación debe considerarse en su función desarrolladora y formativa.

La formación y el desarrollo tienen sus propias regularidades, el desarrollo responde a las regularidades internas del proceso de que se trate, sin que ello implique la no consideración de la influencia socio-educativa. La

⁴ Bermúdez y Pérez (2014) El proceso de enseñanza-aprendizaje formativo en la ETP. p.25.

formación se considera que esté más ligada a las propias regularidades del proceso educativo que se encuentra en su base, ambas categorías, formación y desarrollo, implican la consideración del hombre.

La autora de esta investigación reconoce que la formación es un proceso, cuyo desarrollo ocurre de forma sistemática y permanente durante toda la vida del sujeto, que posee una dinámica que se va conformando personalmente a través de los aprendizajes sistematizados durante el desarrollo de las diferentes asignaturas en la formación profesional y en la vida cotidiana en que está inmerso el estudiante, la universidad, la comunidad, la familia y donde desarrolla la práctica laboral (la práctica de producción y los servicios en los establecimientos comerciales y la práctica docente en la carrera de Comercio en la ETP), se potencian al máximo las relaciones sociales establecidas en los diferentes contextos.

Bermudez (2001)⁵, define el proceso de enseñanza-aprendizaje como “(...) interacción entre el maestro y los estudiantes mediante la cual el maestro dirige el aprendizaje por medio de una adecuada actividad y comunicación, facilitando la apropiación de la experiencia histórico-social y el crecimiento de los estudiantes y del grupo, en un proceso de construcción personal y colectiva (...)”.

Bermúdez y Pérez (2014)⁶, adecuan el concepto de proceso de enseñanza-aprendizaje al contexto de la Educación Superior y definen el proceso de enseñanza-aprendizaje formativo de la Educación Superior “(...) como proceso de cooperación entre el educador y los estudiantes mediante el cual se dirige el aprendizaje, facilitando la construcción individual y colectiva de los contenidos de la profesión, en el contexto de la integración Universidad- Entidad Laboral-Comunidad, para potenciar el crecimiento personal y grupal en función de las exigencias del Modelo del Profesional (...)”.

Según Horruitiner (2012), el proceso de formación profesional en los contextos universitarios tiene una dimensión instructiva, educativa y desarrolladora que revela su carácter instructivo, educativo y desarrollador. Sin instrucción

⁵ Bermudez, R. (2001). Aprendizaje formativo: una opción para el crecimiento personal en el proceso de enseñanza-aprendizaje.p.41.

⁶ Bermúdez y Pérez (2014). El proceso de enseñanza-aprendizaje formativo en la ETP. p.25.

no hay formación posible. Ello supone dotarlo de los conocimientos y las habilidades esenciales de su profesión, prepararlo para emplearlas al desempeñarse como tal, en un determinado puesto de trabajo. La dimensión instructiva es, por tanto, una de las dimensiones del concepto de formación.

El carácter instructivo desde la asignatura Tecnología del Comercio, es el proceso y resultado mediante el cual el estudiante se apropia de conocimientos y habilidades profesionales asociadas a los procesos básicos del comercio, lo que le permite transformar su pensamiento (esfera reguladora de la personalidad cognitiva-instrumental).

La labor educativa deviene elemento de primer orden en el proceso de formación, debe ser asumida por todos los docentes desde el contenido mismo de cada una de las disciplinas y abarca todo el sistema de influencias que sobre el joven se ejerce desde su ingreso a la universidad hasta su graduación.

Para caracterizar los aspectos instructivo, desarrollador y educativo, tiene una visión integradora, holística. Cada una de esas dimensiones, de algún modo es portadora de la cualidad más general, que es la formación. Se dan en la vida universitaria en forma integrada, conforman una tríada dialéctica y no es posible establecer una separación entre ellas, identificando tareas docentes donde sólo se educa y otras donde sólo se instruye o se desarrollan competencias laborales; aún cuando una cualquiera de esas dimensiones, en determinados momentos, pueda connotarse por encima de las restantes.

Por su parte, el carácter educativo se logra en unidad con el carácter instructivo, debido a que la apropiación de conocimientos asociados a los procesos básicos del comercio, es el medio para un proceso de transformación más trascendental en el estudiante, su formación como ser social, en el cual desarrolla el código de ética establecido, en los procesos básicos del comercio como expresión de cualidades, actitudes y valores a formar en su personalidad.

Por otro lado, el estudiante requiere que se le estimulen sus potencialidades mentales y físicas en la medida que se instruye y educa, de ahí que el carácter desarrollador se logra cuando se aprecia un crecimiento personal del

estudiante como resultado de la unidad entre el carácter instructivo y educativo; que caracteriza a la formación de la competencia comercial durante su proceso formativo para la solución de problemas.

Cortijo (1996)⁷, considera que un problema “(...) es un conjunto de relaciones objetivas, que en un momento dado presenta una incongruencia o insuficiencia para la satisfacción de intereses de un grupo de hombres; cuando el conjunto de relaciones objetivas se manifiesta sobre el objeto de trabajo de una profesión, se trata de problemas profesionales (...)”.

Fuentes (2000)⁸, define problemas profesionales “(...) es la expresión del conjunto de exigencias y situaciones inherentes a un objeto de trabajo profesional, que requieren de la acción de los egresados de las instituciones de Educación Superior para su solución (...)”. Los problemas profesionales que deben ser capaces de enfrentar y resolver los recién egresados, deben tener un carácter básico, o sea, manifestarse en el eslabón de base de la profesión, al ser, por tanto, los problemas más comunes, frecuentes y de menor complejidad, para los que deben estar calificados en el momento en que comienzan su vida profesional cuando no cuentan con la experiencia y los recursos para enfrentar problemas de gran complejidad.

De modo que la determinación de los problemas profesionales, es punto de partida para precisar el alcance de los objetivos del modelo del profesional; es decir, el dimensionamiento de las competencias asociadas a los procesos básicos del comercio que son posibles alcanzar por parte del estudiante de la carrera en la asignatura Tecnología del Comercio, la que es vista como proceso y resultado mediante el cual el estudiante se apropia de conocimientos, hábitos y habilidades profesionales asociadas a los procesos básicos del comercio, lo que le permite transformar su pensamiento (esfera reguladora de la personalidad cognitiva–instrumental).

La competencia, como paradigma de la educación y de la gestión de recursos humanos, se convierte en mediador entre el sector laboral y el formativo. Este concepto surge de la necesidad de lograr una mayor

⁷ Cortijo, R. (1996). Didáctica de proyecto en la formación de profesionales. p.20

⁸ Fuentes, H. (2000). Didáctica de la Educación Superior p.105

articulación entre la docencia, la producción y los servicios, para establecer un balance entre las necesidades de la sociedad, los profesionales y los centros formadores. La cual se materializa a través de la unidad entre la instrucción y la educación, entre la teoría y la práctica y su vinculación entre el estudio y el trabajo, donde la sociedad necesita de profesionales altamente competentes y con un elevado sentido humanista y ético profesional.

Al partir del enfoque formación de competencias profesionales, se realizó un análisis con la asignatura Tecnología del Comercio, a través de este enfoque, se forman en el estudiante saberes de distinta naturaleza (conocimientos, habilidades, cualidades y valores) para la realización de los procesos básicos asociados al comercio que se especifican en el sujeto de manera integrada y a partir de la interacción sujeto–objeto como una cualidad humana, la cual es expresada por el sujeto a través de su desempeño con un marcado carácter integrador.

Lo anterior implica que, esta concepción de formación de competencias profesionales, está dirigida a la formación de un profesional más competitivo, comprometido, flexible y trascendente, que reúna cualidades morales, capacidad de análisis y argumentación, que posea los conocimientos requeridos para asumir desempeños profesionales eficientes, eficaces y efectivos.

En el diccionario de competencias se define competencias comerciales como apertura de relaciones, conocimiento del cliente, gestión de clientes, negociación y autorregulación. Por tanto, la competencia comercial constituyen una cualidad humana que se vincula con el saber (conocimientos sobre comercio), saber hacer (habilidades, hábitos, destrezas y capacidades para la realización de los procesos básicos del comercio, y el saber ser y estar (cualidades, actitudes, aptitudes y valores requeridos para el comercio), expresadas mediante su desempeño sobre la base de los recursos personológicos del sujeto, que le permiten resolver problemas en el campo de las ciencias pedagógicas y las ciencias económicas (incluyendo otros no predeterminados) con calidad y eficiencia.

La competencia comercial ocurre en las empresas, en el área comercial es importante y, por tanto, las ventas son el motor de los negocios. Sin embargo, muchas empresas no tienen control sobre este proceso, pues desconocen qué es un proceso de ventas exitoso, ni cuál puede ser el perfil más óptimo en sus vendedores para la satisfacción de los clientes.

El comercial debe tener *conocimientos* de la entidad comercial, del organigrama, de la estructura económica y financiera, demostrar sentido de pertenencia, los beneficios de los productos, los tipos de clientes (necesidades, intereses, motivaciones), la competencia para diseñar las estrategias del mercado, y la política comercial, el proceso de venta; las *habilidades* que debe tener en cuenta el comercial de (indagar, escuchar, comunicar, asesorar, convencer) y la *actitud* para emprender con iniciativa, alegría, seguridad, confianza, creatividad y valores requeridos en la personalidad), expresadas a través del método tecnológico que constituye el sistema de conocimientos y habilidades de carácter técnico profesional que debe ser objeto de apropiación y aplicación por el estudiante para la solución del problema profesional.

Esta propuesta pretende conferir la funcionalidad a los aprendizajes, conocer la lógica y los niveles por lo que debe transitar el estudiante en el ciclo de formación y cómo la competencia se interrelaciona, que permite establecer la integración de los componentes académicos, laboral e investigativo de manera que pueda satisfacer el encargo social.

De este análisis, se infiere que los contenidos se conviertan en adquisición de competencia; la condición es la de aprender a movilizarlos y hacerlos transferibles a un gran número de situaciones, que se pueden formar en los estudiantes de la carrera de Licenciado en Educación Economía.

Por tanto, mediante la apropiación de los saberes que caracterizan a la asignatura Tecnología del Comercio, el estudiante interioriza conocimientos (saber), desarrolla habilidades (saber hacer), así como cualidades, actitudes, aptitudes y valores (saber ser, estar y convivir), sobre la base de la actividad y la comunicación, lo que permite la apropiación y aplicación de la experiencia histórico-cultural de este campo a la solución de problemas

profesionales propios de su profesión. El proceso de formación de la competencia comercial, promueve la actividad y la comunicación, con una participación activa de los estudiantes en la identificación y aplicación de herramientas investigativas en las prácticas laborales.

En este sentido, las competencias profesionales básicas, son inherentes a la actuación de los profesionales con capacidad para la resolución de los problemas profesionales relacionados con la asignatura Tecnología del Comercio, que puedan plantearse y la aptitud para aplicar los conocimientos adquiridos sobre la gestión de venta. Tiene un carácter transferible y necesario, en múltiples profesiones, sectores o áreas socio-profesionales. En tanto, se define por los encargados del proceso formativo, pero se nutre de los aspectos básicos que pueden tener un nivel de configuración precedente y las competencias profesionales específicas expresan la identidad de la actuación del profesional y se corresponden con las características de la profesión, para dirigir el proceso de enseñanza-aprendizaje en la carrera de Comercio en la ETP. Distinguen a un profesional de otro y connotan su desempeño en los diversos contextos de las familias de Economía, Servicios y Servicios Sociales.

Se reconoce entonces, que la integración de estas competencias expresa saberes que se articulan con la actuación básica y específica del profesional en formación, lo que permite construir, modificar y movilizar el desempeño del sujeto con su actuación integral. La competencia comercial, constituye un tipo de competencia profesional específica de la profesión, según el criterio de la clasificación asumida, la cual tiene que estar determinada por las competencias básicas, que se necesitan para lograr la formación eficiente en los estudiantes. Por lo que, identificarla y estructurarla, requiere tener en cuenta los problemas profesionales en el campo de las ciencias pedagógicas, las necesidades de aprendizaje, identificar los niveles de formación de la competencia en los estudiantes y propiciar la movilización de recursos, a partir de la determinación de métodos y tareas que permitan el cumplimiento de las normativas, necesidades y perspectivas planteadas.

Este proceso se concibe en forma de sistema en el cual se planifica, se ejecuta y se evalúa el desempeño del estudiante, al ser capaz de desarrollar los procesos básicos asociados al comercio con calidad, profesionalidad y

sentido de pertenencia que promueva la actividad y la comunicación, así como la participación activa en la identificación y aplicación de herramientas investigativas, en las prácticas laborales realizadas (la práctica de producción y los servicios y la práctica docente). Por lo que es necesario que el estudiante, se apropie de los saberes que la configuran, conocimientos (saber), habilidades (saber hacer), cualidades, actitudes, aptitudes y valores (saber ser, estar y convivir), que el mismo trate de darle un sentido personal, sobre la base de la comprensión, explicación e interpretación de su significado.

Esto le permite aplicarlo a la solución de problemas profesionales, mediante el carácter diverso de la apropiación de los saberes que caracterizan la asignatura Tecnología del Comercio. Es decir, rige el currículo, se convierte en portador de la cultura inherente a la conformación de la competencia y expresa en todo el proceso formativo a través de la planificación, organización, ejecución y evaluación del proceso enseñanza-aprendizaje y las formas de organización de la enseñanza.

En el marco conceptual de la pedagogía y el modelo genérico de la escuela cubana Báxter, Amador y Bonet (2002)⁹, consideran que "(...) la personalidad se forma y desarrolla no solo bajo la influencia de acciones dirigidas hacia una finalidad del sistema educacional, sino también en un amplio contexto social, puesto que el sujeto vive en sociedad (...)".

Le corresponde a la dirección de la carrera la planificación, organización y evaluación de la práctica laboral, (la práctica de producción y los servicios y la práctica docente), al tener en cuenta el año. Se establecen convenios de trabajo con las entidades laborales del territorio que mayores potencialidades ofrezcan a la formación del profesional y presta especial atención a la adquisición de habilidades profesionales, para su desempeño.

En coordinación con el colectivo de año se precisa el trabajo de investigación que se lleva a cabo en el curso y la forma en que cada asignatura contribuye a su desarrollo. Se recomienda que en el tercer año los trabajos de

⁹ Báxter E., Amador A. y Bonet M. (2002). La escuela y el problema de la formación del hombre. p.143.

investigación sean de mayor complejidad y estén en correspondencia con lo aprendido en Metodología de la Investigación Educativa, dirigidos a resolver problemas de su competencia profesional, a través de la asignatura Tecnología del Comercio respectivamente, y que se vinculen otras asignaturas de ese año que caracterice a la especialidad.

Los métodos de enseñanza están en correspondencia con la formación del profesional, se deben combinar los métodos reproductivos y los productivos de acuerdo con los objetivos trazados y con los tipos de clase que se desarrollen. La tendencia, cada vez mayor, de que las universidades sean centros de producción de conocimientos obliga a la necesidad de utilizar los métodos que a ello colaboren.

Según Zayas (1992), método de enseñanza es el camino mediante el cual los estudiantes van integrando los contenidos en el desarrollo del proceso, en correspondencia con la ley de la integración y derivación del proceso y de acuerdo con la pretensión a cada nivel fijen los objetivos.

En consecuencia con la Didáctica de la ETP, se asumen los métodos de trabajo tecnológico-métodos de enseñanza, aportada por Cortijo (1996)¹⁰, quien refiere que “(...) es el sistema de acciones que debe aplicar el futuro profesional, para solucionar los problemas profesionales que se manifiestan en el objeto de una profesión y lograr las competencias profesionales requeridas en su formación.

Según Cortijo (1996) el método tecnológico es el sistema coherente de acciones que conducen a la solución de una familia o grupos de problemas que se manifiestan en el objeto de una profesión, que tienen como soporte la base teórica de la ciencia correspondiente y un adecuado desarrollo de formaciones psicológicas en función de las exigencias y rigor de trabajo de los mismos.

¹⁰ Cortijo, R. (1996,) Didáctica de proyecto en la formación de profesionales. p. 20.

Para Alonso (2007), el método tecnológico constituye el sistema de conocimientos y habilidades de carácter técnico profesional que debe ser objeto de apropiación y aplicación por el estudiante para la solución del problema profesional.

Dado por su carácter integrador, requiere un proceso que atienda las relaciones interdisciplinarias, mediante el empleo de tareas. Toda tarea, busca abordar problemas en el contexto, y en ese sentido, es la estrategia más integral para la formación y evaluación de competencia. Así mismo, las tareas integradoras constituyen las situaciones o conflictos técnicos-profesionales en la producción y los servicios o investigativos, para los cuales tienen o no soluciones inmediatas, pero se precisa su solución para alcanzar resultados que permiten la formación y movilización de saberes durante la formación de la competencia comercial.

A través del cumplimiento de las tareas integradoras el estudiante se instruye, se desarrolla y se educa, es decir, está encaminada a la formación de determinados conocimientos y habilidades, al desarrollo intelectual, y a la formación de cualidades de la conducta y de la personalidad, así como, a la formación de convicciones y valores. Las exigencias actuales de la Educación Superior responden a evaluaciones con carácter integrador, que permitan demostrar el desempeño alcanzado de manera integral.

La tarea integradora a criterio de la autora de esta investigación, constituye la célula fundamental que contribuye a la formación de la competencia comercial en los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía. Toma en consideración las relaciones interdisciplinarias de la asignatura Tecnología del Comercio con el resto de las asignaturas de la malla curricular de la carrera, parte de un problema para lo cual se requiere de la aplicación de un sistema de tareas en una relación espacial-temporal definida, en las cuales se conjugan e integran conocimientos, habilidades, cualidades y valores requeridos para su solución, todo lo cual requiere además, de una adecuada vinculación con el componente laboral e investigativo de la carrera.

En esta dirección López (2004), define las tareas integradoras que realiza el estudiante son profesionales; porque constituyen acciones que realiza el profesional en formación para la solución de problemas que requieren la integración de objetivos, contenidos y métodos para favorecer su desempeño laboral.

Tobón (2013)¹¹, plantea que las tareas profesionales integradoras “(...) son una estrategia general para formar y evaluar las competencias en los estudiantes mediante la resolución de problemas pertinentes del contexto (personal, familiar, social, laboral-profesional, ambiental-ecológico, cultural, científico, artístico, recreativo, deportivo, etc.) mediante acciones de direccionamiento, planeación, actuación y comunicación de las actividades realizadas y de los productos logrados (...)”.

Las propias tareas profesionales integradoras se concretan en los diferentes escenarios de formación profesional, los cuales están integrados por la práctica laboral (la práctica de producción y los servicios en los establecimientos comerciales y la práctica docente en la carrera de Comercio. En correspondencia, en la asignatura Tecnología del Comercio con la Disciplina Principal Integradora (DPI) y la práctica laboral, los estudiantes cuentan con un tutor, a partir del diagnóstico inicial y de los controles sistemáticos, que controlan la realización de la misma, a su vez orientan la realización de la tarea integradora con un carácter interdisciplinario y en correspondencia con las asignaturas que se reciben en el año.

En este sentido, la interiorización de los saberes permite valorar si este profesional en formación es competente en la rama del saber, es decir, su desempeño. Pretende, a través de la aplicación de varios instrumentos de evaluación, medir actitudes y aptitudes del estudiante como respuesta al proceso pedagógico; es decir, las demostraciones de conocimientos, habilidades, destrezas y valores desarrollados, como resultado del proceso y su aplicación en la vida.

¹¹Tobón, S. (2013). Las tareas profesionales integradoras: transversalidad y el desarrollo de competencias para la sociedad del conocimiento. p. 6.

El desempeño, proceso social por el cual se mejoran las habilidades de una persona para hacerla competitiva en términos de su profesión u oficio. Por la misma, cualquier ocupación, se transforma en una verdadera profesión de la más alta integridad y competencia.

Tejeda y Sánchez (2012)¹², entienden el desempeño “(...) como el modo de expresión por el profesional del desarrollo alcanzado en las competencias, las que cualifican y distinguen el cumplimiento de las exigencias sociolaborales en los contextos donde cumple las actividades, tareas o roles inherente a la realización de las funciones y procesos asociados a la profesión. Este se sintetiza en la relación dialéctica entre la polivalencia, la flexibilidad y la integralidad de su actuación (...)”.

Los criterios de desempeño están referidos, al sistema de elementos que se establecen como referentes para prever los resultados esperados en función de la complejidad de la competencia profesional. Expresan las características más relevantes y trascendentes relacionadas con las actividades a desarrollarse, en aras de los resultados requeridos, así como a los medios para alcanzarlos.

En este contexto de análisis los criterios de desempeño, se constituyen en una expresión totalizadora alrededor de los cuales se manifiestan las evidencias, que se erigen como eje básico para concebir y evaluar a los profesionales en formación en los contextos universitarios. Criterio de desempeño son los indicadores para cualificar y cuantificar si un profesional es competente en la rama del saber.

En consecuencia, al carácter de proceso y resultado de la competencia, los criterios de desempeños sirven para formar y evaluar a los profesionales, donde se recogen evidencias a través del desempeño, que se pueden expresar a través de conocimientos, valores y actitudes.

¹² Tejeda y Sánchez, (2012). La formación basada en competencias profesionales en los contextos universitarios. pág. 25

Las evidencias de desempeño son entendidas como una manifestación concreta brindada por el profesional, en un proceso de acercamiento a los criterios establecidos para la competencia, que permiten inferir la calidad del desempeño. Las mismas se manifiestan por:

- Evidencias directas, pueden considerarse en principio como las se relacionan con las técnicas o procedimientos utilizados en el desempeño de una actividad; requieren de la observación y el análisis del proceso seguido por el profesional.
- Evidencias por productos, refieren los resultados o los productos identificables y tangibles, a usarse como referentes para demostrar que la actividad fue realizada.
- Evidentemente, debe existir una relación estrecha con los criterios de desempeño.

En la identificación de las evidencias de desempeño, ambos tipos pueden complementarse con el propósito de asegurar que se posee la competencia por el profesional. La complementación tendrá en cuenta no sólo los aspectos técnicos–organizacionales, sino también los elementos culturales y tecnológicos, entre otros, que inciden en el desempeño y dan argumentos evaluativos. Por tanto, los criterios de desempeño competente en el campo de las ciencias pedagógicas, responden a las tareas y funciones que se deben desarrollar.

Se produce una confrontación entre el carácter diverso de los conocimientos científicos, técnicos y procedimientos para realizar los procesos básicos asociados al comercio y el carácter integrador de su desempeño, entendido como expresión de la formación de la competencia comercial que alcanza el estudiante en el cual actualiza y aplica la diversidad de saberes de la asignatura Tecnología del Comercio aplicados en la práctica en los diferentes escenarios.

En resumen, desde el análisis realizado a la concepción curricular de la asignatura Tecnología del Comercio, no se pondera la relación que se debe establecer entre la apropiación de la diversidad de saberes y el carácter integrador del desempeño del estudiante. Por lo que, desde los fundamentos psicopedagógicos y didácticos se reconoce que es limitada:

- La estructuración formativa de la competencia comercial a partir de la integración de saberes asociados al comercio.
- La apropiación de la diversidad de saberes relacionados con el comercio, a partir de la integración entre el carácter instructivo, educativo y desarrollador que caracteriza a la formación profesional en el contexto universitario.
- Las relaciones interdisciplinarias con el resto de las asignaturas de la malla curricular.
- La integración de saberes (saber, hacer, ser, convivir, estar) que significan el carácter integrador del desempeño del estudiante asociado a los procesos básicos del comercio.
- La vinculación de los contenidos de la asignatura Tecnología del Comercio con la práctica laboral (la práctica de producción y los servicios en establecimientos comerciales y la práctica docente en la carrera de Comercio), extensión universitaria e investigación, de manera que se logre sistematizar el enfoque de formación basada en competencia profesional a partir de la integración entre el componente académico, laboral e investigativo.
- La realización de tareas profesionales integradoras para favorecer la formación de la competencia comercial en los estudiantes, según la complejidad del contenido.

1.4 Diagnóstico del estado actual del desempeño del estudiante de la carrera Licenciado en Educación Economía

El diagnóstico tiene como objetivo conocer el estado actual de formación de la competencia comercial de los estudiantes, a partir de las principales insuficiencias que presentan en su desempeño al culminar la asignatura Tecnología del Comercio. El mismo se realizó sobre la base de los informes de las visitas realizadas, los resultados de las evaluaciones parciales y finales y los indicadores que permiten evaluar el desempeño. Para evaluar el desempeño del estudiante asociado a los procesos básicos del Comercio, se tienen en cuenta los siguientes **indicadores**:

1. Conocimientos sobre los procesos básicos del comercio, gestión de venta.
2. Habilidades profesionales para vender productos o servicios.
3. Valores y cualidades tales como: honestidad, laboriosidad, honradez, ética, perseverancia, creatividad y emprendimiento.
4. Manifiesta trabajo en equipo, utiliza la informática y la investigación durante los procesos básicos asociados al Comercio.

El desempeño del estudiante asociado a los procesos básicos del comercio, se considera:

Indispensable (I) cuando cumple con los indicadores 1, 2, 3, 4.

Muy adecuado (MA) cuando cumple con los indicadores 1, 2, 3 y muestra insuficiencias en el cumplimiento del indicador 4.

Adecuado (A) cuando cumple con los indicadores 1, 2, y muestra insuficiencias en el cumplimiento de los indicadores 3 y 4.

Poco adecuado (PA) cuando cumple con el indicador 1 y muestra insuficiencias en el cumplimiento de los indicadores 2, 3 y 4.

No adecuado:(NA) cuando no alcanza el mínimo de indicadores establecidos para la categoría de poco adecuado.

A partir de estos indicadores cualitativos concebidos para valorar el estado actual del desempeño de los estudiantes, se efectuó el diagnóstico para lo cual:

1. Se encuestaron a 30 estudiantes de tercer año de la carrera Licenciado en Educación Economía que recibieron la asignatura Tecnología del Comercio (Anexo 1).

2. Se aplicó una prueba pedagógica para constatar el estado actual del desempeño asociado al Comercio a 30 estudiantes de tercer año de la carrera Licenciado en Educación Economía que recibieron la asignatura Tecnología del Comercio (Anexo 2).
3. Se realizaron observaciones al proceso formativo de los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía que recibieron la asignatura Tecnología del Comercio (Anexo 3).
4. Se realizaron encuestas a 3 profesores, 2 tutores y 2 directivos de la carrera Licenciado en Educación Economía (Anexo 4).

En la tabla 1, (Anexo 2) se muestra el estado actual del desempeño de los estudiantes desde la asignatura Tecnología del Comercio, se muestra el comportamiento del mismo: ninguno mostró un desempeño Indispensable, muy adecuado dos para un 6.66%, seis mostraron un desempeño adecuado para un 20.0%, 20 mostraron un desempeño poco adecuado para un 66.66%, y dos mostraron un desempeño no adecuado para un 6.66%.

Entre las principales **insuficiencias** que desde el punto de vista cualitativo manifestaron los estudiantes para la gestión de ventas, en relación con la clasificación de las competencias básicas asociadas a los procesos básicos del comercio, se centran en los aspectos siguientes:

- Insuficiencias en la realización de cálculos de operaciones en la caja registradora.
- Manifiestan dificultades para gestionar las ventas de forma oral, escrita o gráfica de productos o servicios para satisfacer las necesidades de los clientes.
- No siempre emplean el método científico en la solución de problemas profesionales que se manifiestan en los procesos básicos asociados al comercio.
- Muestran dificultades en la selección, manejo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) en los procesos de comercio (manipulación de la caja registradora computarizada, el post magnético y las ventas online).

- No siempre manifiestan liderazgo, emprendimiento, trabajo en equipo, perseverancia, ética, responsabilidad y confiabilidad durante la realización de los procesos básicos del comercio.

En relación con el desarrollo de la competencia específica asociada a los procesos básicos del comercio, presentaron las siguientes dificultades:

- En la planificación de gestión de venta.
- En la aplicación de las técnicas del merchandising.
- En la promoción de productos o servicios.
- En la manipulación de los medios tecnológicos.

Al triangular los resultados de cada uno de los instrumentos aplicados se obtuvieron como regularidades en los estudiantes:

- Insuficiencias en la apropiación de los conocimientos sobre la gestión de venta y sus técnicas.
- En ocasiones se comportan poco laboriosos, emprendedores y organizados en la realización de los procesos básicos asociados al comercio, lo que limita la creatividad, el liderazgo y el trabajo en equipo.
- Es limitado el uso de la informática durante la realización de los procesos básicos del comercio y de la investigación para generar alternativas innovadoras de solución a los problemas que se presentan.

Regularidades en el proceso de formación que afectan el desempeño del estudiante en la carrera de Licenciado en Educación Economía, asociado a los procesos básicos del comercio:

- No existe un equilibrio adecuado entre la formación teórica y la práctica, que favorezca la formación de la competencia comercial, desde la práctica laboral que realiza el estudiante, en correspondencia con el año académico que cursa, lo que limita los contenidos asociados al comercio.
- En la caracterización psicopedagógica de los estudiantes, dominan las cualidades a formar para su desempeño para dirigir la carrera de Contabilidad; sin embargo, carecen de las cualidades comerciales específicas para dirigir la carrera de Comercio en la ETP.

- Limitadas relaciones interdisciplinarias, lo que dificulta la planificación de tareas profesionales integradoras en función de la formación de la competencia comercial en los estudiantes, a partir de los contenidos asociados al comercio con la vinculación social, la práctica laboral, el trabajo de extensión universitaria, así como la investigación, y el tratamiento a la unidad de lo instructivo, lo educativo y lo desarrollador.
- No se les brinda la preparación adecuada a los tutores de las prácticas laborales para atender con eficiencia a los estudiantes durante los períodos correspondientes a la práctica laboral investigativa, sistemática y concentrada.

CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO I

1. La sistematización teórica realizada acerca de la formación por competencias, reveló insuficiencias en relación con los modos de actuación desde la integración de los componentes académico, laboral e investigativo.
2. Los períodos por los que ha transitado el proceso de formación de la competencia comercial en los estudiantes, va desde un enfoque de formación profesional fragmentado, hacia un enfoque de formación profesional integrador, basado en competencias profesionales.
3. El diagnóstico realizado reveló insuficiencias en el desempeño de los estudiantes asociado a los procesos del comercio, a partir de dificultades en el proceso formativo de la asignatura Tecnología del Comercio, basada en competencia, de acuerdo con las exigencias del contexto socio-histórico-cultural y el desarrollo científico, técnico y tecnológico.

CAPÍTULO II

LA FORMACIÓN DE LA COMPETENCIA COMERCIAL EN EL LICENCIADO EN EDUCACIÓN ECONOMÍA

CAPÍTULO II: LA FORMACIÓN DE LA COMPETENCIA COMERCIAL EN EL LICENCIADO EN EDUCACIÓN ECONOMÍA

En el presente capítulo se fundamenta el modelo didáctico para la formación de la competencia comercial en el Licenciado en Educación Economía, en el que se explican las relaciones esenciales de los principales componentes que conforman los subsistemas, así como el sustento teórico-metodológico que permitió su elaboración. Además, se diseñó la metodología como vía para su instrumentación en el proceso pedagógico.

2.1 Presupuestos teóricos que sustentan la elaboración del modelo didáctico para la formación de la competencia comercial

El término modelo es de origen italiano “modelo”. Posee diferentes significados, todo depende del contexto donde se encuentre. Según Aguilera (2000), es una representación parcial de la realidad; esto se refiere a que no es posible explicar una totalidad, ni incluir todas las variables que esta pueda tener, por lo que se refiere más bien a la explicación de un fenómeno o proceso específico, visto siempre desde el punto de vista de su autor.

También lo define como un patrón a seguir o muestra para conocer algo, existe la idea de que un modelo debe ser utilizado para probar una hipótesis o una teoría, o tan sólo para poder explicar un proceso o una abstracción. Aun cuando la explicación de un modelo parte de supuestos hipotéticos o de teorías previas ya confirmadas, ésta estaría completa si no abarca observaciones y experimentaciones posteriores que den cuenta de todos aquellos elementos, mecanismos y procesos incluidos en el. El modelo explica a la realidad y la fundamentación teórica, al modelo.

Para Sierra (2002)¹³, un modelo didáctico es la “(...) construcción teórico formal que basada en supuestos científicos e ideológicos pretende interpretar la realidad escolar y dirigirla hacia determinados fines educativos. El

¹³ Sierra, R. (2002). Modelación y estrategia: Algunas consideraciones desde una perspectiva pedagógica. p. 317.

modelo teórico como idealización que hace el hombre del objeto de investigación para el esclarecimiento de la situación problémica, que tiene que resolver en el proceso de la investigación científica, se convierte en el instrumento para la optimización de su actividad científica, donde su expresión superior se encuentra en el modelo sistémico estructural.

Tejeda (2012) lo define como una representación que intenta reflejar de forma abstracta y sintética una realidad o parte de ella, relacionada con el objeto estudiado mediante la investigación científica. Expresa una estructura que tiene niveles jerárquicos y de relaciones internas entre sus componentes, condicionados por sus funciones de subordinación y coordinación. Permite apreciar el objeto estudiado, interpretarlo y valorarlo en toda su extensión o parte de este, en dependencia del problema que guía la actividad investigativa y de los presupuestos que maneja el investigado.

En este sentido, se entiende por Modelo Didáctico para la formación de la competencia comercial en el Licenciado en Educación Economía; como la representación sintética que permite la estructuración de los niveles de formación de la competencia comercial para estimular el desarrollo de los estudiantes a partir de la estructuración y movilización de recursos que denotan su funcionalidad, desde la relación universidad-escuela politécnica-entidad laboral-comunidad.

El modelo que se propone tiene como características: pertinencia, validez, novedad y coherencia científica. Tejeda, (2012).

- Es pertinente, porque a partir de las insuficiencias detectadas, expresa su importancia, valor profesional y social, se toma en cuenta la posibilidad real de la aplicación en el proceso formativo del estudiante de la carrera Licenciado en Educación Economía de la Universidad de Holguín.
- Revela como novedad la estructuración de los niveles de formación de la competencia comercial para estimular el desarrollo de los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía, desde la relación universidad-escuela politécnica-entidad laboral-comunidad, así como los subsistemas que en sus relaciones

de coordinación y retroalimentación, ofrecen una interpretación del proceso de formación de la competencia comercial, basado en la relación que se establece entre los problemas profesionales y las tareas profesionales integradoras, como expresión de la integración del componente académico, laboral e investigativo.

- Tiene validez, pues ofrece una interpretación a la solución del problema investigado y expresa un efecto social en el desempeño del estudiante en el campo de las ciencias pedagógicas.
- Posee coherencia científica, dada por las interconexiones y relaciones internas que se establecen entre la estructuración y la movilización de los recursos para la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía.
- Es de naturaleza didáctica, porque tiene en cuenta el carácter instructivo, educativo y desarrollador de la formación de la competencia comercial, y opera a su vez, con categorías de la Didáctica de la Educación Superior en relación con la Didáctica particular de la ETP, pero que también responden a las ciencias pedagógicas en función del desarrollo de la personalidad.

Para la elaboración del modelo didáctico se utilizaron los siguientes procedimientos epistemológicos:

- Análisis y determinación de los fundamentos teóricos de la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía, para dirigir el proceso de enseñanza-aprendizaje en la familia de los Servicios, carrera de Comercio en la ETP.
- Precisiones de las regularidades del modelo del profesional vigente.
- Definición del modelo didáctico propuesto a partir de su singularidad y diferencia de otros.
- Aplicación del método sistémico estructural funcional para su modelación y la determinación de los componentes del modelo: problemas profesionales, contenidos asociados al comercio, niveles de formación de la competencia comercial, método tecnológico, métodos de enseñanza-aprendizaje y tareas profesionales

integradoras, las que se concretan en los diferentes escenarios de formación desde la Práctica Integral del año académico, para la determinación de las relaciones con la Didáctica de la Educación Superior, la Didáctica particular de la ETP y la disciplina rectora para el desarrollo de la competencia comercial.

- Conformación de la estructura del modelo didáctico, a partir de las relaciones de coordinación y retroalimentación que se establecen entre los componentes de los subsistemas y entre los subsistemas que lo conforman.

Como referente desde *el punto de vista filosófico*, se basa en la teoría dialéctico-materialista para comprender al mundo, al hombre y al proceso de su desarrollo en su interrelación con la realidad socio-histórica en la que está inmerso. Se abordan, además las relaciones entre los distintos conceptos, en una tendencia que transita de lo general a lo particular, a partir de una constante interrelación y enriquecimiento de los mismos. La dialéctica materialista es fundamental en la concepción de la competencia como parte de la relación entre el ser social, la conciencia social y la práctica histórico social.

Desde *el punto de vista sociológico*, se expresa en el activo papel del maestro en la sociedad, el cual tiene como encargo social la formación de las nuevas generaciones, para que se ajusten a las demandas actuales de la política educacional, lo que se manifiesta desde la relación universidad-centro politécnico-entidad laboral-familia-comunidad en los diversos contextos.

Desde *el punto de vista psicológico* el enfoque histórico cultural de Vygotsky, en la teoría relacionada con la Zona de Desarrollo Próximo (ZDP), a partir de la ley genética fundamental. Estableciendo un paralelismo con esta se asume el concepto de Zona de Desarrollo Próximo de Configuración (ZDPC), de Sánchez y Aguilera (2011), como la diferencia cualitativa que existe entre el Nivel de Configuración Real (NCR) y el Nivel de Configuración Potencial (NCP) en cada momento del desarrollo en el proceso de configuración de las competencias. Esto es un indicativo de las posibles direcciones a seguir para continuar mediando el desarrollo del sujeto y adecuar o modificar la intención formativa de los niveles de ayuda a implementar para contribuir al desarrollo. La ZDPC

como espacio existente entre el NCR y el NCP no puede determinarse con precisión cuantitativa, aún cuando estos pueden estimarse atendiendo a las evidencias mostradas, las normas y criterios de desempeño establecidos.

Desde el *punto de vista pedagógico*, se sustenta en las categorías básicas de la pedagogía general y la pedagogía particular de la ETP y la relación que se establece entre estas en el proceso educativo, básicamente la relación dialéctica entre formación y desarrollo. De la misma manera, se tienen en cuenta los principios para la dirección del proceso pedagógico y la relación que se establece entre los componentes de este proceso. Además, se aborda la educación mediante las leyes fundamentales de la pedagogía, la unidad de la educación y la instrucción, de la teoría con la práctica y de la escuela con la vida. Se tiene en cuenta también al enfoque profesional pedagógico como una categoría de la pedagogía cubana.

Desde el *punto de vista didáctico*, se asume un enfoque materialista, dialéctico y humanista del proceso de formación de competencias, que ubica en el centro el desarrollo de las potencialidades de los estudiantes, se pondera el valor de la unidad de lo cognitivo y lo afectivo, y el carácter instructivo, educativo y desarrollador como principios básicos que orientan la estructuración y movilización de recursos para su formación. Por lo que la organización de la clase tiene que ir dirigida a lograr que los estudiantes adquieran los conocimientos sobre competencia comercial, desarrollen habilidades, valores y cualidades en forma de espiral ascendente donde se forman y se movilizan, insertados en ellas y no de forma fragmentada.

Desde el *punto de vista de las ciencias económicas*, constituye un sistema dinámico que integra, aspectos relacionados con las actividades profesionales y con los procesos básicos del comercio, durante su proceso de formación profesional y se apropia de la diversidad de saberes requeridos para lograr su desempeño exitoso. Lo comercial debe tener en cuenta las funciones de la empresa como sistema, los productos, los clientes, la competencia (estrategias, conocimiento del mercado, política comercial), proceso de la venta.

2.2. Modelo didáctico para la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía

La formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía, se contextualiza en la asignatura Tecnología del Comercio, por el papel e incidencia de esta en el proceso enseñanza-aprendizaje, sin negar el papel del resto de las asignaturas de la malla curricular.

Por otra parte, aunque se modela el proceso formativo desde esta asignatura, se tiene en cuenta su salida en el componente laboral, es decir, la Disciplina Principal Integradora (DPI), de manera que el estudiante demuestre la competencia comercial durante sus desempeños en la práctica laboral, (la práctica de la producción y los servicios en establecimientos comerciales y la práctica docente en la carrera de Comercio en la ETP), en el trabajo de extensión universitaria y la investigación.

Al seguir la lógica de la teoría de sistema y los requisitos del modelo didáctico para la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía, se entiende como resultado de la actividad científica que propone los fundamentos teóricos que intervienen en el, se estructuran y funcionan en estrecha interrelación dialéctica, manteniendo una estabilidad relativa en su devenir y desarrollo. Las relaciones de coordinación y retroalimentación que se establece entre ellos, determinan el orden, la dinámica del sistema, el equilibrio y la evolución durante el proceso de formación profesional al orientar y guiar las acciones metodológicas esenciales que demanda su implementación práctica en la Educación Superior.

El mismo está estructurado en dos subsistemas y sus componentes. El subsistema *estructuración formativa de la competencia comercial* orienta el sistema como elemento que dinamiza el modelo y el *subsistema de movilización de recursos para la formación de la competencia comercial*, asegura la concreción de la estructura formativa de las tareas profesionales integradoras en los diferentes escenarios de formación profesional, entre ellos se establecen relaciones de coordinación entre sí, y a su vez, relaciones de retroalimentación.

La relación de coordinación entre los subsistemas de estructuración formativa y movilización de recursos está dada, en que el primero constituye el momento en el que se modela y configura la competencia comercial partiendo de los problemas profesionales y la delimitación de contenidos asociados al comercio, que con sentido profesional deben garantizar su carácter integrador, flexible y contextualizado para que, en el segundo, se ejecuten las tareas profesionales integradoras a partir de la combinación adecuada del método tecnológico con los métodos de enseñanza-aprendizaje en los diferentes escenarios de formación, relaciones que connotan su movimiento, dinámica y evaluación.

El primer subsistema: estructuración formativa de la competencia comercial (figura 1), constituye el proceso dirigido a identificar y caracterizar desde un enfoque integrador, los conocimientos, las habilidades, los valores y las cualidades que el estudiante debe demostrar en el contexto laboral para el desempeño profesional asociado al comercio en el Licenciado en Educación Economía.

Este subsistema tiene como objetivo la modelación y configuración de la competencia comercial que se debe formar, el mismo se fundamenta a partir del reconocimiento de las relaciones que se revelan entre los problemas profesionales y los contenidos asociados al comercio, lo que permite la estructuración de la competencia comercial, para el desempeño del estudiante.

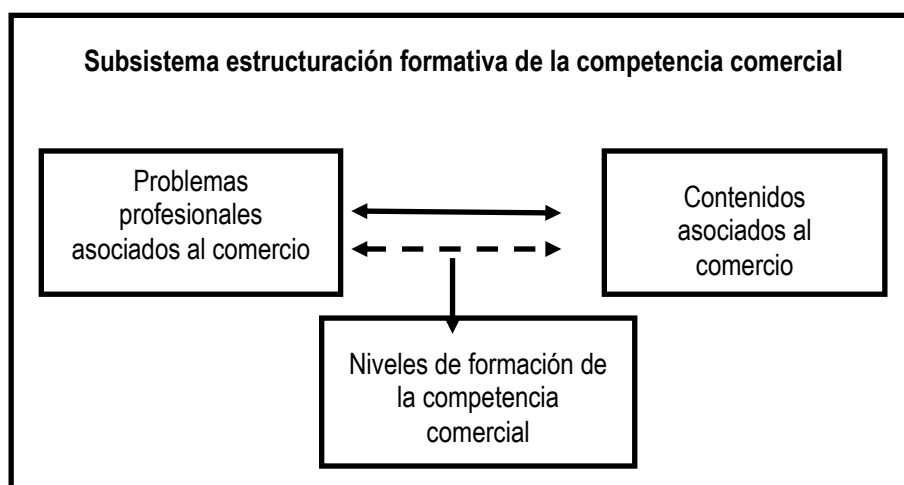


Figura 1. Representación gráfica del subsistema estructuración formativa de la competencia comercial

Los *problemas profesionales asociados al comercio* constituyen conflictos técnico-profesionales, productivos, de los servicios o investigativos, que requieren de la acción del estudiante para su solución y promueven el perfeccionamiento, es decir, el conjunto de exigencias y situaciones inherentes al trabajo profesional para los cuales se tienen o no soluciones inmediatas para alcanzar los resultados, que satisfagan los intereses de la formación. El problema modelado, provoca una contradicción que estimula la necesidad de encontrar una vía para su solución, con los recursos que dispone, participando activamente en el proceso de enseñanza-aprendizaje, lo que permite su crecimiento profesional.

Se refleja en la conciencia como una contradicción que estimula la necesidad de búsqueda de vías de solución a los conflictos que se producen en los procesos de prestación de servicios para satisfacer las necesidades de los clientes. De ahí que los principales problemas profesionales que resuelve el estudiante de la carrera una vez egresado, se expresan en los conflictos (contradicciones) que se producen durante los procesos de:

- Análisis e interpretación de las relaciones económicas y comerciales desde una perspectiva crítica, y en dependencia de la labor desempeñada en los establecimientos comerciales en el sector estatal y no estatal, para lograr una inserción exitosa en las prácticas docentes en la carrera de Comercio en la ETP.
- Elaboración de estrategias, programas, haciendo uso de métodos profesionales, encaminadas a promover el bienestar social.
- Realización de la investigación científica relacionada con la política comercial para los establecimientos comerciales estatales y no estatal, en el contexto territorial, nacional e internacional, como premisa para proponer alternativas sustentables.

Estos problemas profesionales deben expresar no solo lo técnico–pedagógico, sino también lo formativo, de ahí que deben reunir los siguientes *requisitos*:

- El necesario desarrollo armónico de lo cognitivo y lo afectivo del contenido, para poner al estudiante en condiciones de poder actuar eficientemente ante la solución de conflictos técnicos, que se producen en los procesos de prestación de servicios en el comercio para satisfacer las necesidades de los clientes.
- La contradicción técnica está dada entre la necesidad de satisfacer las necesidades de los clientes y la búsqueda de vías en los procesos del comercio que permitan satisfacer dichas necesidades.
- La contradicción entre las exigencias de poder actuar mediante la aplicación del método de trabajo tecnológico y satisfacer las necesidades de los clientes.
- Ser sistémico, que resulte de lo simple a lo profundo, para resolver los problemas profesionales asociados al comercio, se requiere entonces de un adecuado desempeño en los saberes que recibe el estudiante en el campo del comercio.

Los *contenidos asociados al comercio* constituyen la expresión de la integración de conocimientos planificados, habilidades, valores y cualidades profesionales asociados al comercio que deben ser objeto de apropiación por parte del estudiante para desempeñarse una vez egresado, a partir de su actividad profesional como educador y dar solución a los problemas relacionados con la dirección del proceso enseñanza-aprendizaje, en las diferentes esferas de actuación para la formación integral de los educandos desde la relación docencia-investigación-producción.

En este proceso, un aspecto de gran importancia lo constituye la delimitación de las potencialidades educativas que evidencian los saberes asociados al comercio y las posibilidades reales que tiene el contexto profesional para la adecuación, actualización, integración y aplicación de los conocimientos adquiridos durante el proceso de formación. Los contenidos se contextualizan en:

Conocimientos	Habilidades	Valores	Cualidades
-Gestión de venta	-Caracterizar	-Honestidad	-Perseverancia
-Sistemas de ventas	-Identificar	-Laboriosidad	-Creatividad
-Tipos de ventas	-Vender productos	-Honradez	-Emprendimiento
-Técnicas de <u>merchandising</u>	o servicios	-Ética	
-Tipos de clientes			

Para que el estudiante internalice y se apropie de los conocimientos asociados al comercio, es importante tener en cuenta:

- El desarrollo de la ciencia y la tecnología que fundamenta a las ciencias pedagógicas.
- La aplicación de los conocimientos adquiridos en otras asignaturas que conforman la estrategia curricular de formación profesional del estudiante en la carrera Licenciado en Educación Economía.
- Las influencias educativas e instructivas que alcanza el estudiante durante la apropiación de la diversidad de los contenidos de comercio, en relación con la cultura organizacional y funcional de los campos de acción de las entidades de la producción y los servicios.
- El carácter transferencial de los saberes de la profesión que permitan su vinculación, articulación armónica y coherente con los contenidos asociados al comercio.
- El carácter complejo, dinámico e integrador de los contenidos asociados al comercio que son objeto de apropiación por parte de los estudiantes, acorde con los desempeños del comerciante en cada uno de los campos de acción del profesional de las ciencias pedagógicas.

De ahí, que este educador integra los contenidos de Filosofía de la Educación, Pedagogía General, Psicología, Didáctica general y específica, Ciencias básicas, Dirección Científica de la Educación, Contabilidad General, Costos, Auditoría, Administración Financiera, Sistema de Gestión, Fundamentos Económicos y Control Interno

para el cumplimiento de sus funciones profesionales en las familias de Economía, Servicios y Servicios Sociales. Por lo que, en la formación de los estudiantes de la carrera, es necesario considerar las principales regularidades del proceso profesional, que al trasladarlas convenientemente al quehacer pedagógico se proyecta desde el diseño curricular y se convierten en regularidades metodológicas para enfrentar la solución de cualquier problema en esta rama.

Es importante conocer con profundidad las características de los campos de acción en los cuales se desempeña profesionalmente el estudiante de la carrera, que además de la familia de Economía, están los Servicios y Servicios Sociales, aspecto esencial para fundamentar el carácter contextual de los contenidos, como aspecto para determinar la competencia comercial que se debe formar en este estudiante.

La competencia comercial se interpreta como una cualidad que demuestra el estudiante de la carrera por medio de su desempeño durante la formación profesional desde el componente académico, laboral e investigativo, que le permitirá la apropiación del contenido de la profesión requerida para resolver problemas profesionales, en síntesis; la vinculación del saber, el hacer y el ser expresados mediante su desempeño profesional sobre la base de los recursos personológicos del sujeto, que le permiten resolver problemas profesionales con calidad y eficiencia en el contexto del Comercio.

El proceso de formación de la competencia comercial, promueve la actividad y la comunicación, con una participación activa de los estudiantes en la identificación y aplicación de herramientas investigativas en las prácticas laborales. De esta manera, es la que gestiona las ventas de productos o servicios, que satisfagan las necesidades de los clientes, teniendo en cuenta los sistemas de ventas, técnicas de ventas, técnicas de merchandising con honestidad, laboriosidad, honradez, creatividad, emprendimiento, conforme a los principios éticos, a fin de cumplir con los propósitos de la sociedad.

Para estructurar la competencia comercial, es necesario partir del análisis de las competencias básicas que debe tener el estudiante, las que se proponen a continuación:

- Competencia de cálculo de operaciones para la asignación de precios y cobro de la mercancía.
- Competencia comunicativa para promocionar de forma oral, escrita o gráfica productos o servicios para satisfacer las necesidades de clientes.
- Competencia investigativa asociada con el empleo de métodos científicos en la solución de problemas profesionales que se manifiestan en los procesos de comercio.
- Competencia informática, incluye el conocimiento, selección, manejo y evaluación de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) en los procesos de comercio.
- Competencia asociada al emprendimiento y el trabajo en equipo que le permita el desarrollo exitoso de la prestación de servicios con calidad.
- Competencia de orientación estratégica con una proyección a largo plazo, tales como la búsqueda de oportunidades, el análisis de las necesidades y deseos de los clientes, ventajas y desventajas de los sistemas de ventas, investigación de mercado, segmentación del mercado, selección del mercado y posicionamiento.

Para la concreción de la competencia comercial se determinaron niveles de formación que permiten la identificación de los elementos esenciales que estimulan la formación de la competencia. Llegar a esa interrelación requiere de conocimientos, habilidades y valores para proyectar procesos de autodesarrollo, enfrentar y solucionar problemas profesionales. En la medida en que esto ocurre, se produce un enriquecimiento de saberes, cambio en el desempeño y autorregulación del comportamiento.

Los *niveles de formación de la competencia comercial* (figura 2), constituyen etapas vencidas que ha alcanzado el estudiante en su desempeño, en los procesos básicos del comercio para lograr el desarrollo de habilidades profesionales que le permitan preparar eficientemente a los técnicos que demanda la sociedad y el territorio.

Primer nivel: planificar la gestión de ventas en las unidades comerciales de productos o servicios para satisfacer las necesidades de los clientes.

Evidencias del desempeño asociado al nivel de desarrollo de la competencia comercial:

- Identificar los sistemas de ventas y tipos de ventas, sobre los procesos de organización y gestión de venta.
- Analizar los criterios sobre los tipos de clientes y su comportamiento.
- Identificar los clientes potenciales.
- Realizar la solicitud de mercancías al almacén de los productos estrellas.
- Clasificar las mercancías y aplican las técnicas del merchandising.
- Mostrar capacidad de reflexión, observación, análisis y síntesis.
- Manifestar un comportamiento responsable, honesto, laborioso, con ética profesional, con compromiso social, perseverancia, creatividad, emprendimiento, trabajo en equipos durante la planificación de la gestión de venta de productos o servicios para satisfacer las necesidades de los clientes.

Segundo nivel: organizar los sistemas de ventas de los departamentos en los establecimientos comerciales, para satisfacer las necesidades de los clientes.

Evidencias del desempeño asociado al nivel de desarrollo de la competencia comercial:

- Organizar los departamentos, a través de los sistemas de ventas: venta tradicional y venta de autoservicio.
- Clasificar las mercancías según su nomenclatura: alimentos, frescos y congelados, confecciones, sedería, perfumería, calzados, ferretería, electrónica.
- Aplicar las normas técnicas para exhibir las mercancías según el producto por: talla, color, referencias, marcas, precios.
- Mostrar capacidad de reflexión, observación, análisis y síntesis.

- Manifestar un comportamiento responsable, honesto, laborioso, con ética profesional, con compromiso social, perseverancia, creatividad, emprendimiento, trabajo en equipos durante la gestión de ventas.

Tercer nivel: aplicar las técnicas de merchandising, a través de las zonas fría y caliente del establecimiento, los niveles de exposición de los productos en el lineal, para satisfacer las necesidades de los clientes.

Evidencias del desempeño asociado al nivel de desarrollo de la competencia comercial:

- Aplicar las técnicas de merchandising, a través de las zonas fría y caliente en las diferentes áreas del establecimiento comercial y en los medios expositores.
- Colocar los productos en los medios expositores como: anaqueles, góndolas y vidrieras, teniendo en cuenta los niveles de exposición en lineal, a nivel cabeza, nivel ojos, nivel de las manos y nivel del piso.
- Promocionar los productos de nueva penetración en el mercado, a través de las demostraciones activas y pasivas.
- Identificar en los medios expositores la colocación de productos para ofertas especiales, liquidación, lento movimiento o caducidad con su respectiva información de oferta.
- Expresar la capacidad de reflexión, observación, análisis y síntesis.
- Realizar las operaciones en la caja registradora computarizada y el post magnético.
- Manifestar un comportamiento responsable, honesto, laborioso, con ética profesional, con compromiso social, perseverancia, creatividad, emprendimiento, trabajo en equipos durante la aplicación de técnicas de merchandising, a través de las zonas fría y caliente del establecimiento, los niveles en medios expositores los productos para satisfacer las necesidades de los clientes.

Cuarto nivel: ejecutar las ventas, a través de técnicas, uso adecuado de las tecnologías, para satisfacer las necesidades de los clientes.

Evidencias del desempeño asociado al nivel de desarrollo de la competencia comercial:

- Mostrar facilidad para comunicarse en el idioma español e inglés de forma oral y escrita para ejecutar las ventas.
- Ejecutar las ventas en los diferentes departamentos del establecimiento comercial.
- Ejecutar las ventas en la tienda virtual, la cual es una tienda online, donde se ofrece un stock de mercancías, se ejecuta el cobro a través de transferencias de tarjetas magnéticas y la posibilidad del envío de las mercancías al domicilio del cliente.
- Realizar las operaciones en la caja registradora computarizada y el post magnético. Efectuar el cobro de las mercancías a los clientes a través de las diferentes formas de pagos, en efectivo: en monedas y billetes (CUP y CUC), así como el cobro con tarjetas magnéticas nacionales e internacionales.
- Mostrar capacidad de reflexión, observación, análisis y síntesis.
- Manifestar un comportamiento responsable, honesto, laborioso, con ética profesional, con compromiso social, perseverancia, creatividad, emprendimiento, trabajo en equipos durante la ejecución de las ventas, y uso adecuado de las tecnologías, para satisfacer las necesidades de los clientes.

La manera en que se integran los niveles de formación de la competencia y las relaciones existentes entre ellos, condicionan la estructura de la competencia comercial de manera gradual, en espiral, lo que propicia de modo paulatino, su formación. Sobre la base del diagnóstico, se planifica la gestión de venta, de ahí se concibe la organización de los sistemas de venta, para poder aplicar las técnicas de merchandising y, por último, ejecutar las ventas. De esta manera, se enriquece el diagnóstico con su seguimiento y vuelve a iniciarse el ciclo para lograr su formación. La organización del proceso de formación de la competencia comercial, se realiza por niveles, conforme a su propia estructura. De este modo, la competencia comercial, adquiere connotación en dependencia de las particularidades de cada nivel de formación.

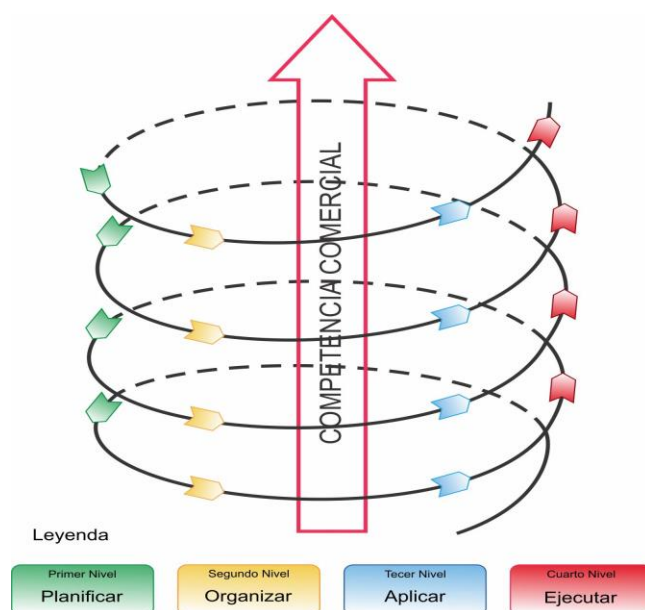


Figura 2. Representación gráfica de los niveles de formación de la competencia comercial

Una vez estructurada la competencia comercial, se deriva el segundo subsistema de movilización de recursos requeridos para su formación, el cual se fundamenta en las relaciones que se revelan entre el método tecnológico y los métodos de enseñanza-aprendizaje de la asignatura Tecnología del Comercio, que se emplean para que el estudiante se apropie de los contenidos a través de la ejecución y concreción de las tareas profesionales integradoras para movilizar la dinámica del proceso.

El segundo subsistema: movilización de recursos para la formación de la competencia comercial

(figura 3), constituye el proceso dirigido a activar e integrar los recursos requeridos para la aplicación y adaptación de saberes asociados al comercio por parte del estudiante, durante la solución de problemas profesionales en una relación espacio-temporal definida mediante la interacción y rotación de escenarios de formación donde se desempeña en el contexto universitario, laboral y comunitario, sobre la base del establecimiento de relaciones de interacción con el objeto de trabajo y entre los diversos actores que intervienen en su proceso formativo.

Este subsistema tiene como objetivo la ejecución de tareas profesionales integradoras en los diferentes

escenarios de formación donde se fundamentan las relaciones que connotan su movimiento, dinámica y evaluación. Fundamenta desde las ciencias pedagógicas las relaciones que se revelan entre el método tecnológico y los métodos de enseñanza-aprendizaje de la asignatura Tecnología del Comercio, que permiten la ejecución y concreción de las tareas profesionales integradoras en los diferentes escenarios de formación profesional (la práctica de la producción y los servicios en los establecimientos comerciales y la práctica docente en la carrera de Comercio en la ETP).

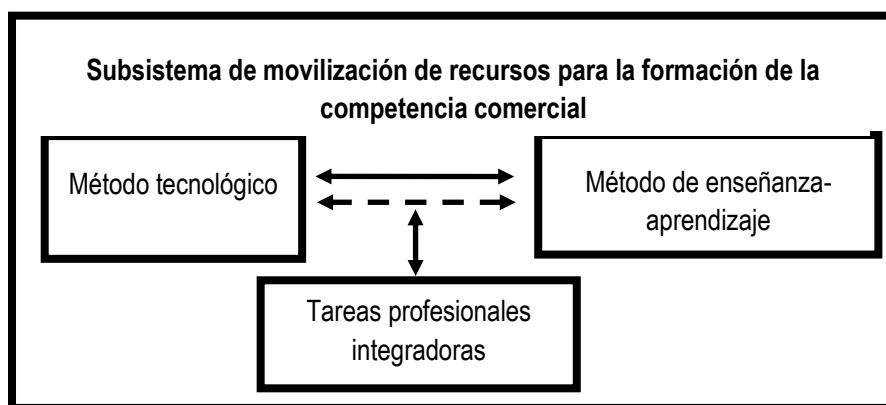


Figura 3. Representación gráfica del subsistema de movilización de recursos para la formación de la competencia comercial

El método tecnológico constituye el sistema de acciones que debe aplicar el estudiante, para solucionar los problemas profesionales que se manifiestan en el objeto de una profesión y lograr las competencias profesionales requeridas en su formación. En este sentido, es el método base que valida los resultados de un proceso de creación de un objeto tecnológico. Es decir, el conjunto de criterios, reglas, procedimientos, y técnicas que conducen a un resultado y permite que sea verificado por otras personas. Este proceso se compone de un conjunto de etapas secuenciales con retroalimentaciones que seguidas sistemáticamente facilitan la obtención de resultados y su adecuación a los requerimientos iniciales. Registra dos etapas de evolución del método, la etapa empírica y la etapa metodológica. Se caracteriza por:

- Percibir la existencia de una necesidad a satisfacer
- Destacar el conjunto de recursos disponibles

- Organizar o diseñar las acciones para resolver los problemas con alguna aproximación
- Implementar las acciones, organizar el proceso y poner en marcha la prestación del servicio
- Evaluar, ajustar y reformular la necesidad a satisfacer

Operacionalización del método tecnológico:

1. Planificar y organizar la venta. En esta etapa se proponen acciones para la organización de la venta:

- a) Revisar la organización y limpieza del puesto de trabajo.
- b) Revisar el porte y aspecto del vendedor profesional.
- c) Reconocer el sistema de venta del departamento.
- d) Colocar las mercancías en los medios expositores aplicando las técnicas de merchandising.
- e) Conocer la información de los productos en cuanto a sus usos, beneficios, aplicaciones, bondades, precio y garantía comercial.
- f) Garantizar el fondo para cambio, con su modelo fondo para cambio, control de billetes de alta denominación, vales de ventas, certificados de garantía comercial.
- g) Revisar la cinta auditora y la conexión del pots magnético en la caja registradora.
- h) Identificar los diferentes tipos de clientes y su tratamiento psicológico diferenciado, teniendo en cuenta sus necesidades, motivos de compras, intereses.
- i) Dominar las técnicas de ventas para refutar las objeciones de los clientes en el proceso de venta.
- j) Ser responsable con el cumplimiento del horario de apertura, cierre del establecimiento comercial y de la jornada laboral.
- k) Tener el control de los inventarios de su departamento, así como los productos perecederos.

2. Realizar la venta. En esta etapa se proponen acciones para el proceso de venta donde el vendedor debe:

- a) Llamar la atención, cautivar al cliente, despertar el interés, para lograr la venta.
- b) Escuchar y prestar atención al cliente, transmitir la información de manera amena y convincente con naturalidad, seguridad, creatividad, emprendimiento.
- c) Tener argumentos para refutar las objeciones de los clientes en cuanto al precio o al producto.
- d) Mostrar el producto al cliente.

3. Ejecutar la venta. En esta etapa se proponen acciones que permitan ejecutar el proceso de venta.

- a) Saber comunicarse con los clientes en el idioma español e inglés.
- b) Ejecutar la venta en los diferentes departamentos del establecimiento comercial, incluyendo la tienda online.
- c) Cerrar la venta.
- d) Efectuar el cobro de las mercancías según el medio de pago del cliente en CUP o CUC, en monedas, billetes o tarjetas magnéticas.
- e) Manipular la caja registradora, el post magnético o la computadora si ejecuta la venta virtual.
- f) Entregar el vuelto correctamente con el comprobante de pago al cliente.
- g) Entregar la mercancía en su respectiva bolsa plástica o al domicilio del cliente si es una venta virtual.
- h) Despedir al cliente con una frase de cortesía como “vuelva pronto”, “fue un placer”.
- i) Realizar el cuadro de las operaciones en caja al finalizar las ventas.
- j) Llenar el modelo “Liquidación diaria de caja” y entregar a la cajera central donde el efectivo debe cuadrar con los reportes de la cinta auditora, comprobantes de operaciones del post por ventas de tarjetas magnéticas y las copias de los certificados de propiedad, todos estos documentos primarios deben estar firmados por la supervisora del área.

k) Dejar limpio y organizado su departamento.

Los *métodos de enseñanza-aprendizaje de la asignatura Tecnología del Comercio*, constituyen el modo de enseñanza-aprendizaje para alcanzar el objetivo, es la vía o camino por la cual los estudiantes van integrando los contenidos en el desarrollo del proceso, se concreta en la realización de la tarea profesional integradora que organiza y orienta el profesor para que el estudiante aprenda y desarrolle su personalidad, a través de la vinculación directa de los saberes que lo singularizan con los campos de acción, en los cuales se desempeña el profesional de las ciencias pedagógicas en el contexto cubano. Por tanto, los métodos que se empleen deberán tomar en consideración las siguientes exigencias didácticas:

- Establecer la estructura, organización y el sistema de procedimientos que significan la lógica de tratamiento a la formación de la competencia comercial, según los niveles esenciales que expresan su estructura formativa (ver figura 2).
- Reconocer la unidad dialéctica que se debe producir entre el carácter instructivo, educativo y desarrollador del proceso de formación profesional en los contextos universitarios.
- Proponer procedimientos para favorecer la apropiación de conocimientos y el desarrollo de habilidades profesionales requeridas para la planificación, organización y ejecución de las ventas de productos o servicios para satisfacer las necesidades de los clientes, así como la dirección del proceso de enseñanza-aprendizaje en la carrera de Comercio en la ETP, que estimulen el desarrollo de su independencia cognoscitiva y su creatividad.
- Determinar en estrecha integración con lo instructivo, procedimientos para la educación de cualidades, valores, actitudes requeridas para el comercio tales como: compromiso, ética, laboriosidad, honestidad, responsabilidad, emprendimiento, entre otros, a partir de reconocer las influencias educativas de los saberes asociados a los procesos del comercio que serán objeto de apropiación por parte del estudiante.

- Establecer procedimientos dirigidos a constatar las transformaciones que se van produciendo en la manera de sentir, pensar y actuar por parte del estudiante, como expresión de la combinación que se produce entre lo instructivo, lo educativo y lo desarrollador destacando las condiciones en que se desarrolle el mismo.
- El método particular se ejecuta a través de diferentes procedimientos, en correspondencia con las características de los saberes asociados al comercio que se enseña, durante la solución de problemas profesionales.
- La selección de los métodos particulares en el proceso de formación de la competencia comercial estará en dependencia de las características de los saberes que recibe el estudiante en la asignatura Tecnología del Comercio, de los sujetos implicados, entre otros factores y de las tareas profesionales integradoras a realizar.

Se declaran como métodos de enseñanza-aprendizaje esenciales en la elaboración de las tareas profesionales integradoras las siguientes:

1. *Elaboración conjunta* entre el profesor y el estudiante se basa en el dialogo y la discusión, es la vía en que acompaña al hombre a lo largo de la etapa de desarrollo vida.
2. *Trabajo independiente* ocupa un lugar determinante a través de la clase, las prácticas, las tareas profesionales integradoras y en las investigaciones.
3. *Situación problémica* va más allá de la demostración por parte del profesorado, pues se pretende que, el estudiante, a través de un aprendizaje guiado, sea capaz de analizar los distintos factores que intervienen en un problema y formular distintas alternativas de solución.
4. *La simulación* proporciona un aprendizaje de conocimientos y habilidades sobre situaciones prácticamente reales, favoreciendo casi inmediato los resultados.

Entre el método tecnológico y los métodos de enseñanza-aprendizaje se establece una relación dialéctica porque los propios métodos de enseñanza-aprendizaje difieren según se trate de las tecnologías de prestación de

servicios, de realización u organización de tareas de cualquier tipo, se basa en la demostración práctica, en la construcción del aprendizaje y en la práctica de los estudiantes, sobre todo, el empleo del trabajo en equipo con criterios sustentados en el intercambio de ideas, la comprensión, la confirmación y la rectificación.

La tarea profesional integradora constituye una situación de aprendizaje concebida desde una concepción instructiva, educativa y desarrolladora, donde se estructura gradualmente la diversidad de contenidos que serán objeto de apropiación por parte del estudiante para resolver problemas profesionales relacionados con la planificación, organización, aplicación y ejecución de las ventas, a través de las técnicas para satisfacer las necesidades de los clientes.

Las tareas profesionales integradoras asociadas a los procesos del comercio, favorecen la formación de la competencia comercial, en una relación espacio-temporal definido y con la ayuda de recursos pedagógicos, didácticos y económicos, lo cual prepara al estudiante de la carrera para actuar ante situaciones conocidas o no a la realidad profesional y su relación con la didáctica de la ETP. Para determinar la situación de aprendizaje se deben tener en cuenta:

- El diagnóstico del desempeño del estudiante, la magnitud, complejidad y rigor del problema profesional.
- El tratamiento al carácter instructivo, educativo y desarrollador de la formación profesional.
- La estructuración gradual de la diversidad de contenidos asociados al comercio que serán objeto de apropiación por parte del estudiante.

Las tareas profesionales integradoras que realizarán los estudiantes:

- Expresan el modo en que se desarrolla el proceso de formación de la competencia comercial, con lo que caracteriza de modo especial la dinámica del proceso, su movimiento.
- Revelan dinámicamente lo operacional del proceso de formación de la competencia comercial que se concreta en la relación de los sujetos, y establece su lógica, su orden y secuencia.

- Constituyen la expresión de la vía o camino que adopta el desarrollo del proceso.

El carácter formativo de las tareas profesionales integradoras está en que se deben concebir en función de los contenidos asociados al comercio, que deberán ser aprehendidas por parte del estudiante a través de la combinación del método tecnológico y los métodos de enseñanza-aprendizaje que se aplican en cada uno de los escenarios de formación, por medio de los cuales se desempeña. Durante su aplicación se deben tener en cuenta la convergencia entre los contenidos adquiridos en otras asignaturas de la malla curricular de la carrera y los contenidos de la asignatura Tecnología del Comercio, en correspondencia con los niveles de formación de la competencia comercial que va adquiriendo el estudiante.

En este sentido, alude a la necesidad de desarrollar en los sujetos, flexibilidad, compromiso, implicación y responsabilidad en la solución de problemas profesionales que se manifiestan en las ciencias pedagógicas y que reflejen evidencias en el desempeño derivados de la aplicación de métodos de su trabajo profesional, como resultado de las experiencias profesionales que va adquiriendo en su personalidad al solucionar las tareas profesionales integradoras, como relación de esencia que permite su concreción en los diferentes escenarios de formación.

Los escenarios de formación profesional constituyen contextos de formación laboral de los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía, concretados en la práctica de la producción y los servicios en establecimientos comerciales y en la práctica docente carrera de Comercio, familia de los Servicios en la ETP, donde se desempeñan los sujetos implicados en el proceso: el docente de la educación superior, el estudiante, el tutor de la empresa y el de la escuela politécnica.

El docente de la Educación Superior tiene la responsabilidad de orientar a los estudiantes, prepararse metodológicamente, así como supervisar el proceso de formación de la competencia comercial. El estudiante por su parte, debe ser capaz de mostrar preocupación e interés por enriquecer sus saberes, susceptibles de ser movilizados, integrados y aplicados en la solución de problemas profesionales, con sentido personal y

profesional, que le permita la solución de problemas no predeterminados, que se manifiestan en el campo de las ciencias pedagógicas.

El tutor o instructor de la entidad laboral es aquel trabajador de experiencia que representa la profesión u oficio a que aspira el estudiante, es un especialista con una actitud consecuente ante los principios de la Revolución que le permita cumplir satisfactoriamente con la tarea para entrenar y evaluar al estudiante durante todo el proceso de formación, además debe velar por el cumplimiento de la guía de la tarea integradora; del mismo modo que el tutor de la escuela politécnica, es decir, el profesor de la ETP, debe ser un técnico-pedagogo con una alta preparación en la especialidad técnica y experiencia en su trabajo, que le permita establecer relación con la tecnología y la entidad laboral, por lo que es necesario, que posea competencia pedagógica para dirigir el proceso de enseñanza-aprendizaje en la ETP.

La solución de los problemas profesionales, dado a su carácter diverso, presupone tomar en consideración la movilidad profesional del comerciante, la que constituye el proceso, por medio del cual el estudiante, en una interactividad con el resto de los estudiantes, el tutor de la empresa (establecimiento comercial), el docente, la familia y la comunidad, así como la rotación por la diversidad de campos de acción de su profesión (práctica docente en la carrera de Comercio), profundiza, consolida y aplica los saberes asociados al comercio, en la solución de problemas profesionales que se manifiestan en la diversidad de puestos de trabajo.

Contribuye a la formación de la competencia comercial, sobre la base del carácter polivalente de su formación profesional, es decir, de la disponibilidad mostrada para desempeñarse en una amplia gama de tareas y ocupaciones relacionadas con el objeto de trabajo de su profesión. Al proyectar la movilidad profesional del Licenciado en Educación Economía, como elemento base para el desarrollo de la formación de la competencia comercial, se deben tener en cuenta los elementos siguientes:

- El carácter indetenible e irreversible de los procesos del comercio, para satisfacer las necesidades de los clientes, entidades estatales y no estatales.

- El vertiginoso avance de la ciencia y la tecnología que caracteriza a los procesos del comercio, para satisfacer las necesidades de los clientes, entidades estatales y no estatales.
- El diagnóstico del desempeño de los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía.
- El carácter integrador de los saberes asociados al comercio, de acuerdo con la complejidad de los problemas profesionales a resolver, incluyendo otros no predeterminados.

La relación que se debe producir entre la estructuración formativa y la movilización de recursos para la formación de la competencia comercial, constituye aspecto esencial que le permitirá al estudiante resolver las contradicciones que se manifiestan en los campos de acción, lo que se convierte en el desempeño.

El desempeño de los estudiantes constituye el modo de expresión de la interiorización de los contenidos y las evidencias del nivel de desarrollo alcanzado de la competencia comercial en los contextos donde cumple y realiza sus funciones.

La significación y sentido profesional toma en cuenta el valor que tiene para el estudiante la ejecución de tareas profesionales integradoras asociadas a los procesos del comercio, lo que implica que posibilite el mejoramiento del desempeño, basado en la comprensión de la apropiación de la diversidad de contenidos y la solución de problemas profesionales en el contexto.

Las evidencias de desempeño, se observan a través de la realización de las tareas profesionales integradoras que ejecuta el estudiante en los diferentes escenarios de formación, y ofrece el nivel de formación alcanzado de la competencia comercial. Se tendrán en cuenta, los aspectos técnicos–organizacionales, los elementos culturales y tecnológicos, entre otros, que permiten deducir la calidad del desempeño.

En resumen, la formación de la competencia comercial en los estudiantes de la carrera, basada en la relación entre los problemas profesionales y la apropiación de contenidos asociados al comercio, se fundamenta en la relación que se establece entre sus niveles de desarrollo, el cual expresa la esencia del carácter integrador del

desempeño que propicia la dinámica de su formación, dado a su carácter colaborativo, continuo y reflexivo, lo cual permitirá la mejora continua y sistemática del proceso.

La identificación de las evidencias de desempeño, como expresión del grado de desarrollo de la competencia comercial, que el estudiante va demostrando en la implementación de las tareas profesionales integradoras, permite constatar su desarrollo profesional de manera cooperada, entre el profesor, el estudiante y el tutor (universidad-entidad laboral-escuela politécnica-comunidad).

Esta transformación debe verse como totalidad, es decir, a partir de la integración que se produce en la esfera cognitiva–instrumental y afectiva–volitiva conductual del estudiante, expresada en su desempeño a partir de la interacción que se establece entre el estudiante consigo mismo, con el profesor, con el tutor y con los medios de trabajo que emplea. Como aspecto esencial en el desempeño del estudiante, debe tenerse en cuenta, el mejoramiento alcanzado en los aspectos siguientes, que constituyen la expresión del carácter integrador y complejo de su desempeño:

- La formación de habilidades en la solución de problemas profesionales, relacionados con los procesos de gestión de venta de productos y servicios, para satisfacer las necesidades de los clientes, estatales y no estatales.
- La trascendencia, en la cual, el estudiante es capaz de evidenciar conocimientos y habilidades para resolver problemas profesionales no predeterminados en el campo del comercio.
- La flexibilidad y adaptabilidad a los cambios tecnológicos que de manera constante se suceden en los procesos de la producción y los servicios.
- La formación de cualidades en la personalidad de los estudiantes que les permitan mediante la investigación, la búsqueda constante de soluciones a los problemas profesionales.

- La formación de una conciencia en los estudiantes sobre la realidad económica del mundo de hoy, de las potencialidades de la sociedad, del papel del trabajo y en esa dirección, de su propio aporte personal en el sostenimiento de lo que tiene y en la construcción de un futuro mejor.
- El desarrollo de habilidades de comunicación que permitan establecer relaciones sociales entre los trabajadores de la entidad comercial y los docentes.
- El liderazgo, el emprendimiento, el trabajo en equipos y la ética profesional que demuestren por medio de su desempeño en los procesos básicos asociados al comercio.

En la figura 4 se representa, a manera de síntesis, el modelo didáctico de formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía, que constituye la contribución a la teoría.

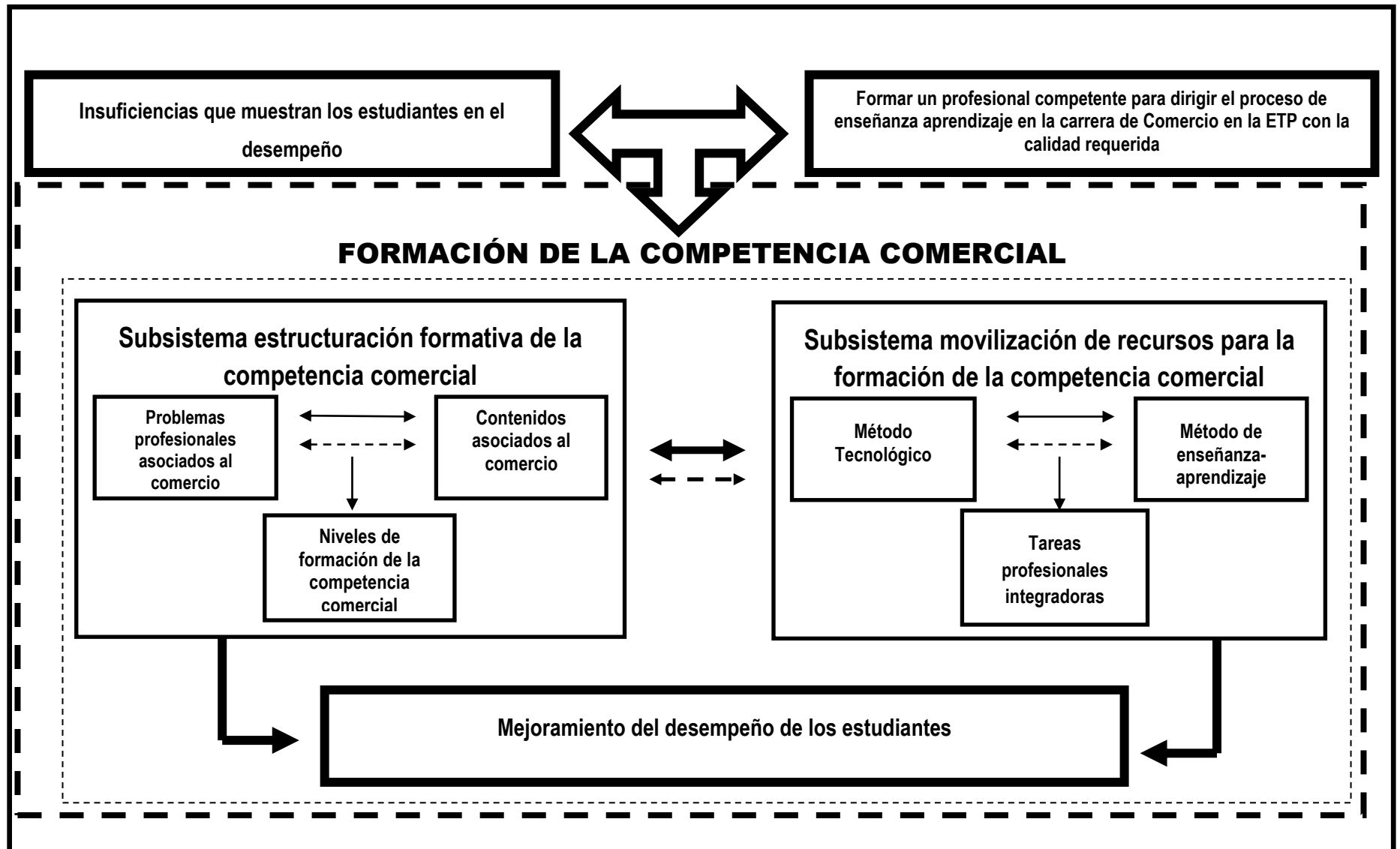


Figura 4. Representación gráfica del modelo didáctico de formación de la competencia comercial en estudiantes de Licenciatura en Educación Economía

2.3 Metodología para la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía

Álvarez (1995)¹⁴, define metodología “(...) la ciencia o parte de una ciencia que estudia la dirección de un proceso sobre la base de las leyes que rigen su comportamiento (...)”. De esta definición se considera que el término metodología está relacionado con la didáctica, el método y su enseñanza. Cortijo (1996), la considera una estructuración metodológica.

El concepto de metodología ha tenido múltiples definiciones, los investigadores De Armas y Perdomo (2003), plantean que metodología puede ser entendida en un plano más general, más particular o más específico. En el plano más general se define como el estudio filosófico de los métodos del conocimiento y transformación de la realidad, la aplicación de los principios de la concepción del mundo al proceso del conocimiento de la creación espiritual en general y a la práctica.

La metodología, vista en un plano más particular, se refiere a aquella que incluye un conjunto de métodos, procedimientos y técnicas que responden a cada ciencia en relación con sus características y su objeto de estudio. En un plano más específico significa un conjunto de métodos, procedimientos, técnicas que regulados por determinados requerimientos permite ordenar mejor el pensamiento y el modo de actuación para obtener, descubrir, nuevos conocimientos en el estudio de los problemas de la teoría o en la solución de problemas de la práctica. En este plano más específico es que se habla de una metodología cuando esta es el aporte de una investigación.

La metodología puede contribuir a la preparación del docente en función de posibilitar el desarrollo de la competencia comercial, estructurada en tres etapas y sus acciones que sustentadas en la concepción del modelo propician el desarrollo acertado de un determinado proceso. La metodología propuesta tiene como **objetivo**

¹⁴ Álvarez, C. (1995). La Pedagogía Universitaria, una experiencia cubana. p.6

estructurar los aspectos básicos didácticos para la planificación, organización, ejecución y evaluación de la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía.

Por otro lado, presenta las siguientes **características**:

- Tratar la interdisciplinariedad, mediante la integración con el resto de las asignaturas de la carrera y su integración en la solución de problemas profesionales.
- Favorecer la motivación, para que satisfaga una necesidad, según preconceptos e ideas previas que transmitan información impactante, interacción del grupo y permitan la apropiación de contenidos de la asignatura Tecnología del Comercio, vinculada con el componente laboral e investigativo.
- Evidenciar un papel activo, al fomentar la creatividad y la investigación de problemas que se dan en el campo de las ciencias pedagógicas por medio de recursos bibliográficos, a partir de las decisiones personales que asuma el estudiante en la ejecución de las tareas integradoras de carácter profesional asociados a los procesos del comercio.
- Atender el contexto individual, mediante la articulación y ajuste del proceso formativo a las características individuales de cada estudiante según sus necesidades y potencialidades.
- Favorecer las relaciones de cooperación, al propiciar actuaciones grupales, trabajo en equipo, debates, reflexiones, flexibilidad y conciencia sobre la importancia que tienen las acciones personales para el desarrollo de la sociedad.
- Producir una transformación en la metodología que lleve a formular soluciones sostenibles a problemas profesionales, desde la ejecución de tareas profesionales integradoras.
- Tratar el significado y sentido que tiene para el estudiante apropiarse de contenidos asociados al comercio.

Los objetivos específicos se orientaron a potenciar la preparación del docente en los fundamentos teóricos, en los cuales se sustenta la metodología, estructurada en tres etapas: planificación, ejecución y evaluación.

Etapa 1. Planificación de la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía. En esta etapa se proponen acciones para modelar y estructurar el proceso de formación de la competencia comercial, a partir de la configuración de niveles de formación, que van desde los problemas profesionales asociados al comercio hasta los contenidos de la asignatura Tecnología del Comercio, modeladas en el primer subsistema del modelo.

Etapa 2. Ejecución de la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía. En esta etapa se proponen acciones para ejecutar el proceso de formación de la competencia comercial, desde la integración del método tecnológico y los métodos de enseñanza-aprendizaje de la asignatura Tecnología del Comercio y su concreción en las tareas profesionales integradoras modeladas en el segundo subsistema del modelo.

Etapa 3. Evaluación de la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía. Durante el desarrollo de esta etapa, se proponen acciones que permitan evaluar el proceso de formación de la competencia comercial, sobre la base de los resultados que ha alcanzado el estudiante en su desempeño, a partir de la realización de tareas profesionales integradoras, de manera que permita su coordinación y retroalimentación, de forma continua y sistemática. Donde se evidencie compromiso, pensamiento flexible y una adecuada trascendencia expresada en la solución de problemas profesionales no predeterminados, es decir, que surge como consecuencia de la aplicación de los métodos de trabajo asociados a los procesos del comercio.

Es por ello, que desde cada una de las etapas de la metodología se debe contribuir al mejoramiento del desempeño del estudiante, desde una adecuada apropiación de contenidos asociados al comercio, de forma integrada a la solución de los problemas profesionales. La metodología parte en primer lugar de estructurar el

proceso de formación de la competencia comercial, en consonancia con la determinación de problemas profesionales, la apropiación de contenidos de la asignatura Tecnología del Comercio y su relación con otras asignaturas de la malla curricular, lo que permite tomar como base la estructura formativa de la competencia comercial.

Una vez planificado el proceso, se procede a su ejecución mediante el establecimiento de una dinámica que permita la formación de la competencia comercial modelada por medio del tránsito por sus diferentes niveles de desarrollo, a partir de la utilización y combinación del método tecnológico y los métodos de enseñanza-aprendizaje concretados en las tareas profesionales integradoras.

Finalmente se procede a evaluar el proceso llevado a cabo, sobre la base de su conjugación con el resultado obtenido en el desempeño del estudiante, teniendo en cuenta las evidencias que permitan calificar el estado de su mejoramiento con respecto al diagnóstico inicial, que constituye el resultado que se espera con la aplicación de la metodología. A partir de los resultados de la evaluación del proceso, se procede a su retroalimentación, para generar nuevos períodos sobre la base de los logros y dificultades reflejados en la experiencia obtenida.

Etapas 1. Planificación del proceso de formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía

Acciones a realizar:

- Determinar los problemas profesionales asociados al comercio.
- Seleccionar los contenidos asociados al Comercio que serán objeto de apropiación por parte del estudiante.
- Seleccionar el método tecnológico y el método de enseñanza-aprendizaje de la asignatura Tecnología del Comercio.
- Diseñar las tareas profesionales integradoras.
- Caracterizar los escenarios de formación profesional.

1. Determinar los problemas profesionales asociados al comercio

Los principales problemas profesionales asociados al comercio, tienen que ver con los conflictos que se producen

en la gestión de ventas para la planificación, asignación y ejecución de las ventas de productos o servicios para satisfacer necesidades de los clientes. En este sentido, se declara como problema profesional de mayor nivel de generalidad que expresa la contradicción entre las exigencias de satisfacer las necesidades de los clientes y las insuficiencias en la gestión de venta, que limitan la satisfacción de dichas necesidades.

Derivado de este problema profesional asociado a los procesos del comercio, se identifica problema a resolver la contradicción técnica que se produce entre las exigencias de satisfacer las necesidades de los clientes y las insuficiencias existentes en la planificación, organización, aplicación y ejecución de la gestión de venta de productos y servicios que limitan la satisfacción de dichas necesidades.

Para determinar los problemas profesionales en cada área que deberá solucionar el estudiante durante su desempeño en cada contexto laboral de las entidades comerciales, se deberán tener en cuenta los criterios establecidos en el modelo de la competencia comercial y sus niveles de formación propuestos en el primer subsistema.

2. Seleccionar los contenidos asociados al Comercio que serán objeto de apropiación por parte del estudiante

Se procede a realizar esta acción que es esencial para la formación de la competencia comercial, como parte de la planificación y organización del proceso, se seleccionan los saberes que deben ser objeto de apropiación por el estudiante y que a su vez posibilitan su formación. Para realizar esta acción, se deben tener en cuenta los aspectos siguientes:

- La estrategia de la carrera Licenciado en Educación Economía.
- El plan de clase de la asignatura Tecnología del Comercio.
- El registro de sistematización de experiencias que va alcanzando el estudiante.
- Los contenidos que se derivan de la caracterización de los escenarios de formación profesional (entidades comerciales y en la carrera de Comercio en la ETP).

- Para seleccionar de manera definitiva los contenidos que serán objeto de apropiación por parte del estudiante, se debe contrastar los saberes recibidos en otras asignaturas de la carrera y los saberes que caracterizan los escenarios de formación profesionales en la práctica laboral (la práctica de la producción y los servicios en entidades comerciales y la práctica docente en la carrera de Comercio en la ETP), los contenidos que se abordan y la naturaleza de los problemas profesionales, para lograr una mayor integración con el componente académico, laboral e investigativo.

Esta contrastación se realiza por medio de la adecuación, actualización e integración de las exigencias de los contextos profesionales, la magnitud y complejidad de los problemas profesionales y los contenidos de la asignatura Tecnología del Comercio.

Una vez seleccionados los contenidos de la asignatura Tecnología del Comercio que serán objeto de apropiación por parte del estudiante, se procede a diseñar las tareas profesionales integradoras para la formación de la competencia comercial ofrecidas en el segundo subsistema del modelo.

3. Seleccionar el método tecnológico y el método de enseñanza-aprendizaje de la asignatura Tecnología del Comercio

En esta actividad se realiza la operacionalización del método tecnológico y se determinan los procedimientos metodológicos para los métodos de enseñanza-aprendizaje que contribuyen a la formación de la competencia comercial en los estudiantes, en los cuales se sistematice el carácter desarrollador del aprendizaje, como vía para aplicar las tareas profesionales integradoras.

La combinación y relación dialéctica que se establecen entre el método tecnológico y el método de enseñanza-aprendizaje difieren según se trate de tecnologías de prestación de servicios, de realización u organización de tareas de cualquier tipo en función de la demostración práctica que se proponga.

Los métodos que en tal sentido se recomiendan son la elaboración conjunta y el trabajo independiente, si se aplica el *método elaboración conjunta* se realizarán las siguientes acciones para los estudiantes:

- Diseñar preguntas de las contenidas en la actividad profesional.
- Orientar la actividad de aprendizaje mediante la entrega de tirillas de papel a cada estudiante atendiendo al diagnóstico de su desempeño, según el nivel de desarrollo de la competencia.
- Mediante paneles de discusión, exposiciones, los estudiantes debatirán cada una de las preguntas, de forma lógica y coherente, en la que se favorezca la apropiación del contenido que será objeto de apropiación para formar una determinada competencia profesional.
- Observar el desarrollo del desempeño que expresa el estudiante durante las respuestas de las preguntas en las tirillas.
- Atender según la observación realizada, las diferencias individuales de cada estudiante.
- Evaluar a los estudiantes según la participación, el debate e intercambio profesional, a través de la cual estimula la autoevaluación y la coevaluación en la cual reflejen, el significado y sentido profesional que ha tenido para ellos, la actividad de aprendizaje que realizan.

De esta manera el estudiante:

- Se autoprepara, en la medida en que realiza la actividad de aprendizaje orientada por el docente.
- Expone las preguntas realizadas por el docente en la tirilla entregada.
- Debate de manera conjunta con el docente todos los saberes que se abordan en la actividad de aprendizaje seleccionada en su solución.
- Mediante el intercambio y la socialización con el resto de los estudiantes del grupo, comprende, explica e interpreta los saberes asociados al comercio objeto de apropiación, establecidos en la actividad de aprendizaje, en el cual revelan soluciones básicas y técnicas de mayor o menor complejidad del problema profesional que se trate.
- Toma notas y aclara dudas según la atención brindada por el docente.

- Se autoevalúa y evalúa a sus compañeros a partir de valorar el significado y sentido profesional que ha tenido en su desempeño, el desarrollo de competencia comercial.

Si se aplica el *método de trabajo independiente* se realizarán las siguientes acciones para los estudiantes:

- Orientar la actividad de aprendizaje como estudio independiente según diagnóstico.
- Observar durante la realización de la actividad de aprendizaje, el desarrollo de la competencia comercial se formará en el estudiante en la propuesta de soluciones al problema profesional.
- Favorecer la socialización e intercambio de experiencias entre sus compañeros de estudio, en el cual se perfeccionen las propuestas de soluciones básicas y técnicas al problema profesional.
- Orientar a los estudiantes que expliquen la solución al problema profesional.
- Propiciar un intercambio con sus estudiantes, en el cual los lleva a valorar y tomar conciencia de la importancia que tiene el aprendizaje de los contenidos para su formación como profesionales de las ciencias pedagógicas.
- Evaluar a los estudiantes según la participación, el debate e intercambio, estimulando la autoevaluación y la coevaluación en la cual reflejen, el significado y sentido profesional que ha tenido para ellos lograr una adecuada formación de la competencia comercial.

De esta manera el estudiante:

- Se autoprepara al realizar la actividad de aprendizaje orientada por el docente.
- Debate de manera conjunta con sus compañeros de aula el contenido que aborda la actividad.
- Mediante el intercambio y la socialización con el resto de los estudiantes del grupo, comprende, explica e interpreta los saberes objeto de apropiación, en el cual determinan soluciones técnicas de mayor o menor complejidad al problema profesional, en las que exprese el desarrollo de cualidades que caracterizan su desempeño eficiente.

- Se autoevalúa y evalúa a sus compañeros a partir de valorar el significado y sentido que ha tenido en su formación, la apropiación de los contenidos sobre la gestión de venta.
- Toma notas y aclara dudas según la atención brindada por el docente.

Para una adecuada selección de los medios de enseñanza, se recomienda emplear medios tecnológicos del trabajo profesional (objetos reales), la Tecnología Informática y de las Comunicaciones (TIC), entre otros que considere necesaria para la confección de las tareas profesionales integradoras.

Por otro lado, cada docente de la disciplina, según su creatividad y estilo personal, adoptará decisiones por cuál de los métodos utilizar para la aplicación de las actividades planificadas en las tareas profesionales integradoras para la formación de la competencia comercial.

4. Diseñar las tareas profesionales integradoras

Esta acción está dirigida al diseño de las tareas profesionales integradoras asociados a los procesos del comercio que realizará el estudiante como punto de partida para lograr el nivel de la formación de la competencia comercial que se aporta en el primer subsistema del modelo. Las tareas profesionales integradoras asociados a los procesos del comercio deberán estar formadas por los aspectos siguientes:

- Problema profesional: se declara el problema profesional que deberá resolver el estudiante durante la realización de la tarea profesional integradora, precisando a qué problema pertenece.
- Competencia profesional: se especifica la competencia comercial modelada en el primer subsistema, según el grado de complejidad del problema profesional y sus niveles de formación.
- Contenidos de la asignatura Tecnología del Comercio: se especifica los saberes que serán objeto de apropiación por parte del estudiante en las tareas. En esta parte se deben precisar los conocimientos de carácter técnico–profesional, las habilidades profesionales a desarrollar relacionadas con el comercio, así como los valores y cualidades a formar en la personalidad del estudiante para la realización de este proceso.

- Estos se derivan de la integración con los saberes del componente laboral e investigativo de la carrera y según la complejidad del problema profesional de mayor nivel de esencialidad.
- En el sistema de actividades de aprendizaje se integran las tareas profesionales integradoras, estableciendo las relaciones pedagógicas, didácticas y económicas para su realización.
- Para realizar las tareas profesionales integradoras, se ofrecen sugerencias metodológicas generales a docentes y estudiantes, para guiarlo en la realización de la misma, las cuales deberán estar en estrecha integración con la asignatura Tecnología del Comercio, que constituye su eje principal y ofrece la salida a la práctica laboral, la investigación y el trabajo de extensión universitaria.
- Indicadores para la evaluación del desempeño del estudiante en la realización de la tarea profesional integradora, donde se pueda comprobar el estado de formación de la competencia comercial.

En la asignatura Tecnología del Comercio se proponen cinco tipologías de tareas profesionales integradoras asociadas a los procesos del comercio, para la formación de esta competencia, en los estudiantes de la carrera, ellas son las siguientes: (Anexo 5).

Tipo 1. Tarea profesional integradora para la formación del estudiante en la planificación de la gestión de venta de productos.

Tipo 2. Tarea profesional integradora para la formación del estudiante en la organización de los sistemas de ventas.

Tipo 3. Tarea profesional integradora para la formación del estudiante en la aplicación de las técnicas de merchandising, a través de las zonas fría y caliente del establecimiento, en medios expositores, la adecuada colocación de los productos en los diferentes niveles (cabeza, ojos, manos, piso).

Tipo 4. Tarea profesional integradora para la formación del estudiante en la ejecución de las ventas, a través de las técnicas, uso adecuado de las tecnologías.

Tipo 5. Tarea profesional integradora (que integra las tareas anteriores a través de una clase de la asignatura Tecnología del Comercio para la carrera de Comercio en la ETP).

5. Caracterizar los escenarios de formación profesional

Este paso es el punto de partida para contribuir a la formación de la competencia comercial. Los escenarios de formación profesional en los cuales se desempeña el estudiante de la carrera Licenciado en Educación Economía, permiten valorar los procesos asociados al comercio, desde su vinculación a la práctica laboral en los establecimientos comerciales para satisfacer las necesidades de los clientes durante su formación técnica y se concreta en la dirección del proceso enseñanza-aprendizaje de la carrera de Comercio en la ET P. Para esta caracterización se recomienda:

- Emplear técnicas de trabajo en grupo.
- Realizar intercambios de experiencias con profesionales del sector del comercio y escuela politécnica.
- Diseñar guías de observación de los contextos profesionales y encuestas, que permitan profundizar en las características de los procesos relacionados con el campo del comercio y la pedagogía.
- Revisar documentos normativos que regulan el proceso de la producción y los servicios en los establecimientos comerciales, así como en la escuela politécnica.

Etapas 2. Ejecución de la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía

Acciones a realizar:

- Orientar las tareas profesionales integradoras.
- Aplicar las tareas profesionales integradoras de carácter formativo asociados a los procesos de comercio.

1. Orientar las tareas profesionales integradoras

Para ello se tendrán en cuenta los siguientes criterios:

Precisar el problema profesional en cada contexto profesional donde se realiza la práctica laboral el estudiante. A partir del problema profesional y la competencia comercial modelada, se orientan y ejecutan las actividades de aprendizaje concebidas.

En este sentido las tareas profesionales integradoras se realizarán en las siguientes direcciones:

- Tarea profesional integradora dirigida a la planificación de la gestión de venta de productos y servicios para satisfacer las necesidades de los clientes.
- Tarea profesional integradora dirigida a la organización de los sistemas de ventas de los departamentos de necesidades para satisfacer las necesidades de los clientes.
- Tarea profesional integradora dirigida a la aplicación de las técnicas de merchandising, a través de las zonas fría y caliente del establecimiento, los niveles de exposición de los productos para satisfacer las necesidades de los clientes.
- Tarea profesional integradora dirigida a la ejecución de las ventas, a través de las técnicas, uso adecuado de las tecnologías, para satisfacer las necesidades de los clientes.
- Seleccionar los contenidos donde se integran las tareas a través de una clase de la asignatura Tecnología del Comercio para la carrera de Comercio en la ETP.

A partir de los saberes adquiridos por el estudiante, se procede a contextualizar el mismo, en correspondencia con las especificidades, por donde se produce la movilidad del Licenciado en Educación en Economía, es decir, se seleccionan los contenidos que serán objeto de apropiación en el estudiante, aquellos que, de manera específica, favorecen la solución de los problemas profesionales que se manifiestan en dichos campos de acción.

- Determinar el sistema de acciones de carácter socioprofesional.

Una vez seleccionados los contenidos se procede a establecer el orden jerárquico y secuencial de acciones de

carácter socioprofesional a seguir por parte del estudiante para resolver los problemas profesionales y contribuir a la formación de la competencia comercial.

2. Aplicar las tareas profesionales integradoras de carácter formativo asociados a los procesos de comercio

Se aplicarán las tareas profesionales integradoras en la asignatura Tecnología del Comercio. Durante la aplicación de las tareas se deberá tener en cuenta el empleo de los métodos de enseñanza-aprendizaje y su combinación con el método tecnológico, sugeridos en el paso anterior según sus procedimientos. Por otro lado, se deberán tener en cuenta los aspectos metodológicos que se exponen a continuación:

- Garantizar el cumplimiento de las actividades de aprendizaje y los lapsos de tiempo de realización.
- Desarrollar un clima agradable y de comunicación entre el estudiante con los otros estudiantes y de estos con el profesor.
- Contribuir al desarrollo de valores del profesional de las ciencias pedagógicas durante la realización de los procesos básicos del comercio.
- Estimular la independencia en la búsqueda de soluciones creativas e innovadoras a los problemas profesionales relacionados con los procesos básicos del comercio.
- Despertar el interés del estudiante por elevar su nivel de desempeño.
- Reafirmar el interés por las actividades de aprendizaje a desarrollar.
- Favorecer el fortalecimiento de las relaciones grupales, respetando las individualidades.
- Favorecer la autonomía del estudiante y la motivación profesional.
- Estimular los mejores resultados y ofrecer atención diferenciada en correspondencia con el nivel de logros alcanzados y desarrollar la autoestima del estudiante.

- Exigir a los estudiantes una autovaloración prospectiva de las experiencias adquiridas durante el proyecto que va realizando, y expresar el nuevo significado y sentido profesional que han tenido en su formación profesional el aprendizaje de los saberes asociados al comercio.
- Articular la actividad y la comunicación que se establece entre los estudiantes y el docente.
- Sistematizar la relación instrucción, educación y desarrollo.

Es importante precisar que en cada método que se aplique para los estudiantes, no se debe perder de vista el tratamiento al carácter instructivo, educativo y desarrollador del aprendizaje de los contenidos de la asignatura de Tecnología del Comercio, como elemento esencial para favorecer la formación de la competencia comercial.

Se debe lograr un proceso de instrucción que propicie la apropiación de los contenidos asociados a la asignatura de Tecnología del Comercio por parte del estudiante, mediante la comprensión y explicación, sobre la base de la interpretación del nuevo significado y sentido profesional que tiene para desempeñarse en la diversidad de campos de acción de las ciencias pedagógicas.

Por otro lado la instrucción debe propiciar, además, que el estudiante se apropie de los saberes mediante la ejecución de las tareas profesionales integradoras de la asignatura de Tecnología del Comercio, según las orientaciones establecidas y su salida con los procesos de vinculación (práctica laboral, extensión universitaria y la investigación).

Las potencialidades que posee este proceso de instrucción, deben favorecer el trabajo educativo que se ponga en práctica, es decir, desde la instrucción que se realiza la ejecución de las tareas profesionales integradoras, se debe gestar un proceso educativo, dirigido a desarrollar las cualidades y valores requeridos para el desempeño del estudiante, en cada uno de los campos de acción de su objeto de trabajo.

De la combinación que se produce entre el método tecnológico y el método enseñanza-aprendizaje se logra el desarrollo profesional del estudiante en el campo de las ciencias pedagógicas en la subsanación de las carencias

que presentó en la ejecución de la tarea. Este desarrollo es la expresión del salto cualitativo que manifieste en correspondencia con el diagnóstico inicial realizado a su desempeño.

Etapas 3. Evaluación de la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía

En esta última etapa se proponen las siguientes acciones:

- Diagnosticar a través de pruebas pedagógicas, observaciones al proceso, el estado final del desempeño que presentan los estudiantes.
- Evaluar el estado final del desempeño del estudiante.
- Valorar el proceso de formación de la competencia comercial.
- Determinar acciones de carácter organizacional, administrativas, de superación y de investigación para la mejora continua del proceso.

1. Diagnosticar a través de pruebas pedagógicas, observaciones al proceso, el estado final del desempeño que presentan los estudiantes

A partir de la propuesta de pruebas de actuación y de las evaluaciones que alcancen los estudiantes en la realización de las tareas profesionales integradoras, se diagnostica el estado final del desempeño alcanzado por los estudiantes, según los indicadores asumidos en el capítulo 1, epígrafe 1.4, se precisan los aspectos para el diagnóstico: conocimientos adquiridos, habilidades profesionales, cualidades y valores asociadas a los procesos de comercio que se han mejorado según los criterios de evidencias que muestra el estudiante en su desempeño .

2. Evaluar el estado final del desempeño del estudiante

Se realiza una comparación entre los resultados alcanzados en el diagnóstico inicial y final para valorar las transformaciones cualitativas de forma colaborativa y mediante un diálogo reflexivo entre estudiantes y docentes. En tal sentido, se debe estimular en primer lugar la autoevaluación de cada estudiante respecto a la calidad del

proyecto realizado, en segundo lugar y mediante la coevaluación con otros estudiantes, evaluarán el resultado de la tarea integradora realizada y finalmente el profesor emitirá sus juicios respecto a la evaluación que le confiere al estudiante. Los criterios y juicios obtenidos de la autoevaluación, coevaluación y heteroevaluación se socializarán y de manera cooperada permitirán la obtención de los logros y dificultades que muestran los estudiantes en la formación de la competencia comercial.

Esta actividad deberá realizarse al término de la aplicación de la tarea integradora asociada a los procesos del comercio, de manera que le permita ir evaluando las transformaciones que se produzcan de manera gradual en el estudiante como expresión de su desarrollo profesional.

Por otro lado, en esta evaluación es importante tener en cuenta el efecto de resonancia del trabajo realizado por el estudiante en la realización de las tareas profesionales integradoras.

La evaluación que se realiza debe propiciar, las alternativas de solución a los problemas profesionales que se manifiestan en los contextos profesionales relacionados con el comercio, incluyendo otros no predeterminados.

Para lograr lo antes planteado, se toman los indicadores sugeridos en el epígrafe 1.4 de la tesis y se valoran las calificaciones alcanzadas por los estudiantes en las escalas cualitativas sugeridas de muy adecuado, adecuado, poco adecuado, no adecuado antes y después de aplicada la prueba de actuación y/o realizadas las tareas de carácter profesional asociados a los procesos del comercio.

Se elabora el informe final del proceso formativo, teniendo en cuenta la valoración de los logros y dificultades que manifestó el estudiante en su desempeño.

3. Valorar el proceso de formación de la competencia comercial

A partir del análisis de las fortalezas y debilidades que se manifiestan en la formación de la competencia comercial en los estudiantes, se profundizará en el análisis de las causas que lo provocan, en el tratamiento al proceso formativo según acciones sugeridas en las etapas 1 y 2 de la metodología.

Mediante talleres metodológicos y el diálogo reflexivo y colaborativo se correlacionan las insuficiencias encontradas en el resultado del desempeño del estudiante con las causas que la provocan, las cuales se dan a

través de su proceso formativo, mediante técnicas de trabajo en grupo, se realiza la toma de decisiones de carácter pedagógico, en las cuales se diseñen y aplican acciones organizativas, administrativas, de superación, metodológicas y de investigación, encaminadas al perfeccionamiento y mejora sistemática continua del proceso y su resultado.

4. Determinar acciones de carácter organizacional, administrativas, de superación y de investigación para la mejora continua del proceso

Derivadas de los problemas y las causas, se proponen acciones de carácter organizativos, administrativos, de superación y de investigación, que les permitan a los encargados de este proceso, perfeccionar la formación de la competencia comercial en los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía, a desarrollar en los próximos cursos escolares.

- Las acciones de carácter organizativas estarán encaminadas a perfeccionar la preparación del docente desde el punto de vista técnico y metodológico, así como su adecuada ejecución y evaluación según las acciones sugeridas en los pasos anteriores de la metodología.
- Las acciones de carácter administrativo implican tanto a los directivos y docentes en el cumplimiento de las acciones sugeridas en la metodología.
- Las acciones de superación permitirán la preparación metodológica continua de los docentes, mientras que las acciones de carácter investigativo permitirán el perfeccionamiento del proceso de formación.

A continuación, se presenta un esquema que resume la metodología para instrumentar el modelo de formación de la competencia comercial en los estudiantes de la carrera.

METODOLOGÍA PARA LA FORMACIÓN DE LA COMPETENCIA COMERCIAL EN ESTUDIANTES DE LA CARRERA LICENCIADO EN EDUCACIÓN ECONOMÍA

ETAPA 1: Planificación de la formación de la competencia comercial

Acciones:

- Determinar los problemas profesionales asociados al comercio
- Seleccionar los contenidos asociados al Comercio que serán objeto de apropiación por parte del estudiante
- Seleccionar el método tecnológico y el método de enseñanza-aprendizaje de la asignatura Tecnología del Comercio
- Diseñar las tareas profesionales integradoras
- Caracterizar los escenarios de formación profesional

ETAPA 2. Ejecución de la formación de la competencia comercial

Acciones:

- Orientar las tareas profesionales integradoras
- Aplicar tareas profesionales integradoras de carácter formativo asociados a los procesos de comercio

ETAPA 3. Evaluación de la formación de la competencia comercial

Acciones:

- Diagnosticar mediante pruebas pedagógicas el estado final del desempeño que presentan los estudiantes
- Evaluar el estado final del desempeño del estudiante
- Valorar el proceso de formación de competencia comercial
- Determinar acciones de carácter organizacional, administrativas, de superación y de investigación para la mejora continua del proceso

Figura 5. Representación gráfica de la metodología para la formación de la competencia comercial

CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO 2

1. El modelo didáctico para la formación de la competencia comercial en los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía está concebido por los subsistemas, estructuración formativa de la competencia comercial y la movilización de recursos para su formación que contribuye al mejoramiento del desempeño del estudiante. En el se revelan los niveles de formación de la competencia comercial y las tareas profesionales integradoras, elementos que lo diferencian de otros, y a su vez, lo singularizan y contextualizan al profesor de Comercio que necesita la ETP.
2. La metodología para la formación de la competencia comercial en los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía, que sustenta el modelo didáctico, está estructurada en tres etapas con sus acciones, que revelan de manera novedosa su implementación para favorecer el mejoramiento del desempeño de los estudiantes.

CAPÍTULO III

VALORACIÓN DE LA FACTIBILIDAD DEL MODELO DIDÁCTICO Y LA METODOLOGÍA PARA LA FORMACIÓN DE LA COMPETENCIA COMERCIAL

CAPÍTULO III. VALORACIÓN DE LA FACTIBILIDAD DEL MODELO DIDÁCTICO Y LA METODOLOGÍA PARA LA FORMACIÓN DE LA COMPETENCIA COMERCIAL

En el presente capítulo se realiza el análisis de los principales resultados de la pertinencia de la metodología en el proceso de formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía, a través de la signatura Tecnología del Comercio, así como el desempeño. La misma se realizó en dos momentos fundamentales:

Primer momento: análisis de la pertinencia y relevancia del modelo y la metodología para la formación de la competencia comercial mediante el criterio de expertos.

Segundo momento: desarrollo de un pre-experimento pedagógico para constatar las transformaciones alcanzadas en los estudiantes en su desempeño asociado a los procesos básicos del comercio.

A continuación se presentan los resultados más significativos obtenidos en la etapa final de la investigación.

3.1 Análisis de la pertinencia del modelo y la metodología para la formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía mediante el criterio de expertos

Para llevar a cabo la intervención pedagógica se empleó el criterio de expertos, a través del Método Delphi, que consiste en la utilización sistemática del juicio intuitivo de un grupo de expertos para obtener un consenso de opiniones bien informadas, se empleó la metodología desarrollada por Moráquez (2005).

Con el objetivo de obtener consenso respecto al modelo y la metodología para la formación de la competencia comercial en los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía, se aplicó el criterio de experto. Para el cumplimiento de esta tarea se procedió al desarrollo de los pasos siguientes:

En función de determinar el coeficiente de competencia de los expertos (K_c) se seleccionó a un total de 35 especialistas de reconocido prestigio en la temática a nivel nacional y extranjero, entre ellos: docentes de la asignatura Tecnología del Comercio, especialistas en el campo del comercio, doctores en Ciencias Económicas y

Pedagógicas, Máster en el área de Ciencias Económicas y Pedagógicas, todos con una considerable experiencia en el campo de la docencia y en la realización del comercio, unido a su nivel de creatividad, capacidad de análisis, de pensamiento, interés colectivista y nivel autocrítico; así como su disposición para participar en la encuesta (Anexo 6 y 7).

Luego de aplicada la encuesta, la muestra quedó conformada por 30 expertos que reunían los requisitos para la constatación teórica del modelo y el procedimiento metodológico; de ahí, se pudieron obtener criterios valiosos de muchos de estos especialistas, los cuales poseían un coeficiente de competencia (K) alto.

En aras de lograr mayor objetividad en los criterios de los expertos u otro personal encuestado, al convertir la escala ordinal en escala de intervalo (de cualitativo a cuantitativo), se aplicó el modelo matemático Torgerson que es una variante del método Thurstone. Este modelo matemático, permite convertir los juicios ordinales emitidos por los expertos independientes cerca de los indicadores, que consiste en llevar las escalas ordinales a escalas de intervalo (números reales), para de esta forma conocer los límites de los valores reales en que se encuentra cada categoría. Tomado de Moráguez (2005).

La utilización del modelo matemático Torgerson, permitió operacionalizar las variables a emplear (componentes, proyección, desarrollo y valoración) y las categorías para medir variables. Se consideraron como criterios para la selección de los expertos: años de experiencia de los docentes, de los trabajadores en la entidad comercial, cargo ocupacional, categoría docente, académica, científica y esencialmente la experiencia investigativa.

De los expertos seleccionados: 10 son doctores, que representan el (33.3 %); 11 máster (36.6 %); tres, licenciados para un (10.0 %) y seis, economistas de alto prestigio para un (20.0 %); lo que demuestra su alto nivel científico. El promedio de experiencia de los expertos seleccionados en la temática que se investiga oscila en un rango de 10 a 25 años; lo que presupone un buen nivel de confiabilidad respecto a los criterios obtenidos por los mismos acerca del objeto de estudio investigado.

Se determinó a partir de estas valoraciones, el valor del coeficiente de argumentación (Ka), siguiendo los procedimientos necesarios hasta la determinación de los expertos, según su coeficiente de competencia $K = \frac{1}{2}$

(Kc + Ka). Kc: coeficiente de conocimiento sobre el tema que se le pide opinión, donde el valor propuesto por el posible experto se multiplica por 0.1 y se obtiene una puntuación, la cual debe ser igual o mayor a 0.8. Ka: coeficiente de argumentación. Se evalúa en alto (A), medio (M) o bajo (B).

Campistrous y Rizo (1998)¹⁵, utilizando los valores de una tabla patrón plantean que “(...) se calcula el número de puntos obtenidos en total, de esta forma, si el Ka = 1.0, entonces el grado de influencia de todas las fuentes es alto. Si Ka = 0.8 es un grado medio y si Ka = 0.5, se considera con grado bajo de influencia de las fuentes.

La selección se apoyó, en otros criterios complementarios explorados por la investigadora como son: experiencia en la formación de profesionales en el campo de las ciencias pedagógicas, así como la importancia que ellos le conceden al desarrollo de la formación de la competencia comercial.

Todos los expertos seleccionados, son graduados universitarios con experiencia en la investigación. De ellos, 20 para un (66.6 %) se encuentran vinculados directamente con la formación profesional del estudiante de la carrera Licenciado en Educación Economía; lo que presupone un buen nivel de confiabilidad en los criterios obtenidos por los mismos respecto al objeto de estudio investigado.

El trabajo con los expertos consistió, en la realización de dos rondas que permitió obtener juicios de valor en torno a los componentes, estructura de relaciones, fundamentos y acciones concebidas en el modelo y la metodología propuesta en la presente investigación. Se determinó excluir a 15 de los posibles expertos, por alcanzar un bajo coeficiente de competencia, dado a que muchos de ellos eran comerciantes con experiencia en la prestación de servicios y en tutoría de estudiantes, pero no cumplían todos los requisitos establecidos.

Una vez seleccionados los expertos, se les aplicó la encuesta que aparece en el (Anexo 6) con el objetivo de constatar la pertinencia del modelo y la metodología para la formación de la competencia comercial en los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía. Se utilizaron para la evaluación las categorías: Indispensable (I), Muy Adecuado (MA), Adecuado (A), Poco Adecuado (PA), No Adecuado (NA).

¹⁵ Campistrous (1998). Indicadores e investigación educativa. 1ra. Parte. p.4

Como se necesita pasar a probabilidades, resultó conveniente introducir frecuencias relativas y utilizar la tabla de distribución normal. De esta manera, se obtiene la tabla de frecuencias acumuladas, a partir de la cual se determinan las frecuencias relativas acumuladas que representan la medida empírica de la probabilidad de que cada componente sea situado en esa categoría u otra inferior. Posteriormente, se calculan los puntos de corte (N); es decir, el promedio de cada categoría o valor límite. Los mismos, son los que determinan los valores de intervalos en que van a estar comprendidas las categorías. Se obtiene, a partir de la suma y promedio de cada columna y fila, y se divide entre el número de las cinco categorías. A continuación se presentan los resultados obtenidos de la consulta a expertos:

Respecto al modelo de formación de la competencia comercial en los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía. En el (Anexo 8) se muestra el resultado obtenido, del cual se realizan los siguientes análisis:

En el subsistema de estructuración formativa de competencia comercial, cada uno de sus componentes fueron evaluados de Indispensable por los 30 expertos seleccionados, en este sentido hicieron las siguientes reflexiones desde el punto de vista cualitativo:

- Resultó interesante la propuesta que se realiza respecto a la competencia asociada a los procesos básicos del comercio, la cual es resultado de las relaciones que se producen entre los problemas profesionales y los contenidos asociados a la asignatura Tecnología del Comercio.
- Significativo y novedoso resultó para los expertos la propuesta de los niveles de formación de la competencia comercial, a través de las competencias específicas y básicas que la configuran desde lo didáctico.
- Consideraron además que la modelación para la determinación de la competencia comercial, es muy acertado, debido a que la misma no aparece en la literatura científica relacionada con la formación de competencias profesionales y, por tanto, se convierte en una interesante contribución teórica que se realiza en este objeto de investigación.

Como recomendaciones en este primer subsistema del modelo, los expertos plantearon:

- Tener en cuenta el estudio prospectivo de la carrera como alternativa para el enriquecimiento y perfeccionamiento de la formación de la competencia comercial por niveles, que se propone como cualidad resultante del primer subsistema del modelo.
- Los contenidos de otras asignaturas de la malla curricular que se vinculan a los saberes que se configuran con la competencia propuesta.

En el subsistema de movilización de recursos para la formación de la competencia comercial, cada uno de sus componentes fueron evaluados de Indispensable por los 30 expertos seleccionados, en este sentido hicieron las siguientes reflexiones desde el punto de vista cualitativo:

- Resultó interesante la propuesta que se realizó respecto a los métodos de enseñanza-aprendizaje de la asignatura utilizados y las tareas profesionales integradoras asociados a los procesos básicos de comercio, para contribuir a la formación de la competencia comercial, lo cual permite lograr mejoras en el desempeño de los estudiantes, aspecto que constituye la cualidad trascendente que se propone en la modelación realizada.
- Interesante resultó para los expertos tener en cuenta en la determinación de los problemas profesionales asociados al comercio, la contradicción entre las exigencias, para actuar mediante la aplicación de métodos de trabajo del profesional de las ciencias pedagógicas.

Reflexionaron en que tener en cuenta la movilidad de los recursos para la formación de la competencia comercial, es un factor esencial que permite cubrir el campo de acción del profesional de las ciencias pedagógicas, aspecto que resulta pertinente para contribuir a la formación de los estudiantes, pues tiene en cuenta el carácter indetenible en los establecimientos comerciales para la gestión de ventas de productos o servicios y satisfacer las necesidades de los clientes, las entidades estatales y no estatales, así como los avances de la ciencia y la tecnología, que constituyen pilares básicos que se deben desarrollar en los estudiantes durante la sistematización de las tareas profesionales integradoras asociados a los procesos básicos del comercio.

Como aspecto significativo se reconocen las consideraciones, que desde lo teórico fundamentan a la sistematización de tareas profesionales integradoras asociados al comercio, en las cuales es indispensable, los contenidos de la asignatura Tecnología del Comercio, durante la solución de tareas integradoras profesionales que se presentan en los escenarios de formación profesional. Como recomendaciones en este segundo subsistema del modelo, los expertos hicieron las siguientes:

- Tener en cuenta las influencias educativas, la diversidad de procesos sustantivos, durante la sistematización de las tareas profesionales integradoras que realicen los estudiantes en la asignatura Tecnología del Comercio.
- Atender el seguimiento al diagnóstico del estudiante a partir de las potencialidades y necesidades formativas que presenta en la realización de la práctica laboral.
- Interesante resultó para los expertos atender en esta parte cómo el estudiante le confiere significado y sentido profesional a los contenidos que alcanza en la asignatura Tecnología del Comercio para su formación en la dirección del proceso de enseñanza- aprendizaje en la carrera de Comercio en la ETP.
- Significativo resultó la valoración del desarrollo profesional del estudiante en la práctica de producción en los establecimientos comerciales a partir de las relaciones que se dan entre el sentido profesional, y las evidencias de su desempeño asociado a los procesos básicos del comercio.
- Resultó novedoso la introducción en la asignatura Tecnología del Comercio, los criterios de evaluación de los estudiantes desde el enfoque de formación profesional basado en competencias, donde se tiene en cuenta como rasgos fundamentales la interacción entre lo cognitivo y lo afectivo-valorativo y la capacidad del estudiante de generar sentimientos, actitudes y valores de la profesión.
- Resultó pertinente reconocer los fundamentos que se ofrecen acerca de las evidencias de desempeño, en el cual se recomienda tener en cuenta, no sólo los aspectos técnicos y organizacionales, sino también los elementos culturales y tecnológicos, entre otros, que inciden en los procesos del comercio y ofrecen argumentos evaluativos.

Por último, la relación esencial que se da entre los niveles de formación de la competencia comercial y la sistematización de tareas profesionales integradoras, para el desarrollo en los estudiantes, fue valorada como Indispensable por los expertos seleccionados.

En este sentido, reconocen como algo muy significativo, novedoso, pertinente y relevante la estimulación del desarrollo de la competencia comercial durante los desempeños de los estudiantes, a partir de movilizar los recursos pedagógicos, didácticos, económicos para tales efectos.

Valoraron además que esta movilización de recursos para la formación de la competencia comercial tiene como rasgos novedosos y pertinentes los siguientes:

- Implica el reconocimiento de la profundización, aplicación, ajuste, conciliación y adaptación de contenidos de la asignatura Tecnología del Comercio del mismo nombre en el contexto universitario, para la solución de problemas profesionales a los que se enfrenta durante la práctica laboral, el trabajo de extensión universitaria y la investigación que realizan.
- Incorpora la realización de actividades de aprendizaje en una relación espacio-tiempo definida, con la ayuda de los recursos pedagógicos, didácticos, económicos por medio de la interacción y rotación del estudiante por la diversidad de campos de acción donde se desempeña en el contexto universitario, laboral y comunitario; sobre la base del establecimiento de relaciones de interacción con el objeto de trabajo y entre los diversos actores que intervienen en su proceso formativo.

Respecto a la metodología para la formación de la competencia comercial en los estudiantes de la carrera de Economía

En el (Anexo 9), la tabla 8 muestra el resultado obtenido respecto a la metodología, del cual se realizan los siguientes análisis:

La etapa 1 de la metodología y sus acciones, fue valorada de Indispensable por los 30 expertos seleccionados, en este sentido hicieron las siguientes reflexiones desde el punto de vista cualitativo:

- Interesante, pertinente y novedoso resultó la manera de determinar los problemas profesionales asociados a los procesos del comercio, al ser estos expresados en términos de contradicciones, aspecto que despierta el interés, la capacidad de análisis y razonamiento del estudiante.
- Significativa, pertinente y novedosa resultó la propuesta de criterios a tener en cuenta para la selección de los contenidos asociados a los procesos básicos del comercio que serán objeto de apropiación por parte del estudiante, aspecto que le confiere un nivel científico y actualizado de la asignatura Tecnología del Comercio.
- Muy significativa y novedosa resultó la propuesta de estructuración de los niveles de formación de la competencia comercial y así como tipología de propuestas de tareas profesionales integradoras de la asignatura Tecnología del Comercio que incluye la planificación, organización, aplicación y ejecución de la gestión de venta.
- Resultaron interesantes los aspectos que se abordaron relacionados con la caracterización de los escenarios de formación (la práctica de producción y los servicios en los establecimientos comerciales y la práctica docente en la carrera de Comercio), pues es un aspecto esencial para poder profesionalizar los contenidos asociados al comercio que será objeto de formación en los estudiantes.

Como recomendación realizada por los expertos a la etapa 1 de la metodología, se hizo la referida a los escenarios de formación que se pueden aprovechar para estimular la formación de la competencia comercial en los estudiantes. La relación de las acciones de la etapa 1 de la metodología con el primer subsistema del modelo fue considerado por los expertos de Indispensable, porque las acciones concebidas en la planificación de la formación de la competencia comercial, están en función de los niveles de formación de la competencia comercial y los contenidos asociados al comercio.

La etapa 2 de la metodología y sus acciones, fue valorada de Indispensable por los 30 expertos seleccionados, en este sentido, hicieron las siguientes reflexiones desde el punto de vista cualitativo:

- Interesantes resultaron los procedimientos que se proponen al estudiante para contribuir a la formación de la competencia comercial, mediante el trabajo con las tareas profesionales integradoras, al realizar propuestas de acciones que deberán realizar de manera conjuntas estudiantes y docentes.
- En la aplicación de las tareas profesionales integradoras, se estimula la enseñanza del comercio desde un enfoque desarrollador e interdisciplinario, al lograr unidad entre lo instructivo, lo educativo y lo desarrollador. Se estimula el significado y sentido de los saberes como futuro profesor en la carrera de Comercio en la ETP y se logra, el tránsito durante el desarrollo de sus prácticas laborales y el trabajo de extensión universitaria.

Como recomendaciones en esta etapa los expertos hicieron las siguientes:

- Profundizar en las actividades de aprendizaje en el desarrollo de la investigación, en la cual se aplique el método tecnológico en la solución de problemas profesionales asociados a los procesos básicos del comercio.
- Realizar tareas profesionales integradoras para darle mayor seguimiento al desarrollo de cualidades en los estudiantes tales como el liderazgo; y el trabajo en equipo, esenciales en la realización de los procesos básicos asociados al comercio.

La relación de las acciones de la etapa 2 de la metodología con el segundo subsistema del modelo fue considerado por los expertos de Indispensable, pues las acciones concebidas en la ejecución de la formación de la competencia comercial, están en función de la relación entre el método tecnológico y el método de enseñanza-aprendizaje de la asignatura Tecnología del Comercio para la dinámica de las tareas profesionales integradoras. La etapa 3 de la metodología y sus acciones fue valorada de Indispensable por los 30 expertos seleccionados, en este sentido hicieron las siguientes reflexiones desde el punto de vista cualitativo:

- Resultó interesante en el diseño de los exámenes evaluativos, tener en cuenta la integración de los contenidos asociados a los procesos básicos del comercio, aspecto que constituye novedad, pues solo

refería la esfera cognitivo–instrumental del estudiante, sin tomar en consideración lo afectivo–volitivo conductual.

- Se reconoce como un aspecto interesante y novedoso la incorporación en los procesos evaluativos de la formación de la competencia comercial que alcanza el estudiante, lo concerniente a la estimulación de un diálogo reflexivo y colaborativo que estimule la autoevaluación, la coevaluación y la heteroevaluación entre docentes y estudiantes.
- Significativas resultaron las evaluaciones realizadas a los estudiantes, concernientes a las funciones de la evaluación.
- Muy interesante resultó en las acciones propuestas, el tener en cuenta las evidencias de desempeño que demuestra el estudiante durante la realización de las tareas profesionales integradoras.
- La relación de las acciones de la etapa 3 de la metodología con el modelo de manera general fue considerada por los expertos de Indispensable, debido a que las acciones concebidas en la evaluación de la formación de la competencia comercial, están en función del significado que le confieren los estudiantes y las evidencias del desempeño, es decir, están en todo el proceso.

En sentido general los 30 expertos consideraron que la metodología guarda relación con el modelo propuesto y la consideran indispensable, durante la aplicación de las acciones concebidas en cada una de las etapas de la metodología, se lleva a cabo una movilización de recursos para la formación de la competencia comercial. Una vez tomadas en cuenta las recomendaciones por los expertos se realizó el pre-experimento pedagógico.

3.2 Pre-experimento pedagógico. Resultados obtenidos

El pre-experimento se llevó a cabo a partir de la puesta en práctica de la metodología durante el curso escolar 2015-2016, tuvo como objetivo valorar la factibilidad de la metodología para la formación de la competencia

comercial en los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía. Para ello se realizaron las siguientes acciones de aseguramiento:

1. Diagnosticar el estado del desempeño de los estudiantes asociados a los procesos básicos del comercio antes de aplicar la metodología.

Se aplicó nuevamente la prueba pedagógica para constatar el estado del desempeño asociado a los procesos básicos del comercio en la misma muestra de 30 estudiantes seleccionados antes de iniciar esta etapa.

En la siguiente tabla 2 se muestra el resultado final del desempeño de los estudiantes asociado a los procesos básicos del comercio una vez aplicada la metodología.

Categoría	Cantidad	Por ciento (%)
Indispensable (I)	3	10.0
Muy adecuado (MA)	25	83.33
Adecuado (A)	2	6.66
Poco adecuado (PA)	0	0.00
No adecuado (NA)	0	0.00

Los resultados se comportaron de la siguiente forma: tres mostraron un desempeño asociado a los procesos básicos del comercio Indispensable, para un 10,0%; 25 mostraron un desempeño muy adecuado para un 83,330%; dos mostraron un desempeño adecuado para un 6,66% y ninguno mostró un desempeño poco adecuado y no adecuado.

Los principales aspectos mejorados en el desempeño del estudiante durante la planificación en la gestión de ventas, esta dada en los sistemas de ventas y tipos de ventas de los productos o servicios para satisfacer las necesidades de los clientes, a fin de que la organización cumpla sus objetivos desde el punto de vista cualitativo, se centran en los aspectos siguientes:

1. En la planificación de la gestión de ventas de productos o servicios, para la satisfacer las necesidades de los clientes, los estudiantes evidenciaron mejoras en:

- La identificación de los sistemas de ventas y tipos de ventas, la organización de las ventas.
- El análisis de los criterios sobre los tipos de clientes y su comportamiento.
- La identificación de los clientes potenciales.
- La realización de la solicitud de mercancías al almacén de los productos estrellas.
- La clasificación de las mercancías y aplican las técnicas del merchandising.
- Manifiestan calidad de reflexión, observación, análisis y síntesis.
- Expresan un comportamiento de manera laborioso, honrado, honesto, ética profesional, creativa, perseverante, emprendimiento, durante la planificación de la gestión de venta de productos o servicios para satisfacer las necesidades de los clientes.

2. En la organización de sistemas de ventas por departamentos en los establecimientos comerciales, para satisfacer las necesidades de los clientes, los estudiantes evidenciaron mejoras en:

- La organización de los departamentos, a través de los sistemas de ventas: venta tradicional y venta de autoservicio.
- La clasificación de las mercancías según su nomenclatura: alimentos, frescos y congelados, confecciones, sedería, perfumería, calzados, ferretería, electrónica.
- La aplicación de las normas técnicas para exhibir las mercancías según el producto por: talla, color, referencias, precios.
- Muestran capacidad de reflexión, observación, análisis y síntesis.

- Expresan un comportamiento de manera laborioso, honrado, honesto, con ética profesional, creatividad, perseverancia, emprendimiento; durante la organización de los sistemas de ventas de productos o servicios para satisfacer las necesidades de los clientes.

3. En la gestión de ventas, aplican las técnicas de merchandising, a los productos para satisfacer las necesidades de los clientes, los estudiantes evidenciaron mejoras en:

- Aplican las técnicas de merchandising, a través de las zonas fría y caliente en el establecimiento comercial.
- Aplican las técnicas de merchandising, a través de las zonas fría y caliente en los medios expositores.
- Colocan los productos en los medios expositores como: anaqueles, estantes, góndolas y vidrieras, teniendo en cuenta los niveles de exposición en lineal, a nivel cabeza, nivel ojos, nivel de las manos y nivel del piso.
- Promocionan los productos nuevos, a través de las demostraciones activas y pasivas.
- Identifican en los medios expositores donde colocar los productos de ofertas especiales.
- Identifican en los medios expositores donde colocar los productos de liquidación, lento movimiento o caducidad con su respectiva información de oferta rebajas de precios.
- Expresan capacidad de reflexión, observación, análisis y síntesis.
- Tienen habilidad para el manejo de las tecnologías como: caja registradora computarizada y el post magnético, así como la realización de las ventas virtuales.
- Expresan un comportamiento laborioso, honrado, honesto, con ética profesional, creatividad, perseverancia, emprendimiento, durante la aplicación de las técnicas de merchandising, para satisfacer de las necesidades de los clientes.

4. En la ejecución de las ventas, a través de las técnicas, uso adecuado de las tecnologías, para satisfacer las necesidades de los clientes, los estudiantes evidenciaron mejoras en cuanto a:

- La demostraron de habilidades para comunicarse en el idioma español e inglés de forma oral y escrita con los clientes.
- La ejecución de las ventas en los diferentes departamentos del establecimiento comercial.
- La ejecución del cobro de las mercancías a los clientes a través de las diferentes formas de pagos: en efectivo, monedas y billetes, (CUP y CUC) y tarjetas magnéticas nacionales e internacionales).
- La ejecución de las ventas en la tienda virtual, la cual es una tienda online, donde se ofrece un stock de mercancías, se ejecuta el cobro a través de transferencia de cuenta a tarjetas magnéticas y la posibilidad del envío de las mercancías al domicilio del cliente.
- Gran capacidad de reflexión, observación, análisis y síntesis.
- Expresan un comportamiento laborioso, honrado, honesto, con ética profesional, creatividad, perseverancia, emprendimiento, durante la ejecución de las ventas, a través de las técnicas, uso adecuado de las tecnologías, para satisfacer las necesidades de los clientes.
- Mejoraron en el uso del método científico en la solución de problemas profesionales que se manifiestan en los procesos básicos asociados al comercio.

Durante la aplicación de la metodología se realizó un seguimiento y monitoreo del cumplimiento de las acciones propuestas, en tal sentido se elaboraron tareas profesionales integradoras a realizar por los estudiantes durante el curso escolar 2015-2016, en correspondencia con los niveles de desempeño expresados en la competencia comercial (ver figura 2).

Las transformaciones cualitativas en el proceso de formación profesional del estudiante de la carrera Licenciado en Educación Economía, que confirman la novedad científica de esta investigación, se presentan a continuación:

- Se logró concebir el proceso formativo de la competencia comercial en estrecha vinculación con los procesos de vinculación social y la investigación.

- Se sistematizó una concepción de la didáctica de enseñanza-aprendizaje por tareas, para el tratamiento a la formación de la competencia asociada a los procesos básicos del comercio, desde los contenidos objeto de apropiación por el estudiante y teniendo en cuenta la relación instrucción, educación y desarrollo, así como el diagnóstico de los estudiantes.
- Se logró mayor motivación del estudiante, lo que se manifiesta en el trabajo en equipo, el uso de la investigación y la informática en la solución de los problemas profesionales asociados a los procesos básicos del comercio.
- Se logró una mejora en el tratamiento al enfoque de formación profesional basado en competencia en la asignatura Tecnología del Comercio, al incorporar al programa de la asignatura, la competencia comercial, con sus niveles de desarrollo y evidencias de desempeño, así como un adecuado nivel científico y actualizado de los saberes asociados al comercio.
- La organización de las actividades profesionales concebidas, lograron una mejor estimulación de la comunicación profesor–alumno, alumno–alumno y alumno-profesor, mediante la socialización y la experiencia–vivencial.
- Se introducen las tareas profesionales integradoras asociados a los procesos básicos de comercio, las cuales han logradas un adecuado tratamiento a las relaciones interdisciplinarias de la asignatura Tecnología del Comercio con el resto de las asignaturas de la malla curricular de la carrera Licenciado en Educación Economía.
- Se aprecia un mejor tratamiento al desarrollo de cualidades que caracterizan al desempeño asociado a los procesos básicos del comercio en el estudiante, desde un enfoque integral y mediante su interacción consigo mismo, con el resto de sus compañeros de trabajo y con los medios de trabajo que emplea.
- Se apreciaron mejoras en la orientación, el asesoramiento y la evaluación del desempeño de los estudiantes desde un enfoque integrador.

- Se estimuló en el estudiante la independencia en la búsqueda de soluciones creativas e innovadoras a los problemas profesionales, incluyendo otros no predeterminados.

Una vez aplicada la metodología se procedió a evaluar su resultado, a partir de las acciones sugeridas en la etapa 3. A continuación se muestra en la tabla 3 una comparación del diagnóstico inicial con respecto al diagnóstico final del desempeño del estudiante de la carrera Licenciado en Educación Economía asociado a los procesos básicos del comercio.

	ANTES		DESPUÉS	
Desempeño	Cantidad	%	Cantidad	%
Indispensable (I)	0	0.0	3	10.0
Muy adecuado (MA)	2	6.66	25	83.33
Adecuado (A)	6	20.0	2	6.66
Poco adecuado (PA)	20	66.66	0	0.0
No adecuado (NA)	2	6.66	0	0.0

Tabla 3. Comparación del diagnóstico inicial con respecto al diagnóstico final del desempeño del estudiante

Se aprecia un mejoramiento en el desempeño de los estudiantes pues:

- Ningún estudiante que estaba en la categoría de Indispensable y ascendió a tres.
- De dos estudiantes que estaban en la categoría de muy adecuado, ascendió a 25.
- De seis estudiantes que estaban en la categoría de adecuado, descendió a dos.
- De 20 estudiantes que estaban en la categoría de poco adecuado, ninguno se ubicó en esa categoría.
- De dos estudiantes que estaban en la categoría de no adecuado, ninguno se ubicó en esa categoría luego de aplicada la metodología.

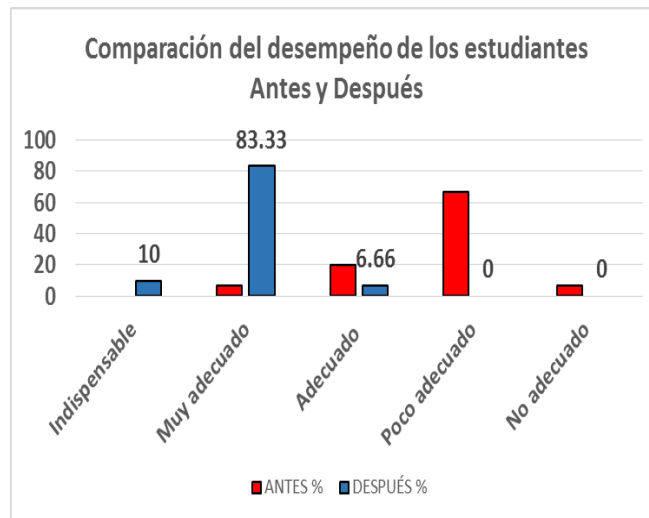


Gráfico 1. Comparación del desempeño de los estudiantes

Con el objetivo de constatar si las diferencias obtenidas en el diagnóstico inicial con respecto al diagnóstico final del desempeño del estudiante, se aplicó la prueba de los signos, prueba binomial, prueba de hipótesis Kolmogorov-Smirnov, utilizando en el Microsoft Excel para determinar criterio que establece la estadística:

Aplicación de la prueba de los signos

Debido a que se han comparado las diferencias entre un estado inicial y uno final (antes y después), los resultados que están en escala ordinal nominal se llevan a escala ordinal numérica para obtener con mayor facilidad la diferencia entre ambos estados, ahí que lo que interesa para este tipo de prueba son los elementos que cambiaron negativamente y positivamente, al considerar los cambios positivos con el signo más (+) y los que cambian negativamente con el signo (-), por lo que se han llevado los datos a una escala dicotómica, esto posibilita el empleo de la prueba de los signos.

En este tipo de prueba, para muestras pequeñas, se considerará la comparación de los datos que cambiaron negativamente con los valores críticos de la tabla (11) Prueba de los Signos (Anexo 10) en función del grado de significación Alfa trabajado y el tamaño de la muestra.

Para este tipo de prueba resulta necesario eliminar de la muestra aquellos datos que no cambiaron de signo y se le llama **nr**: tamaño de la muestra real.

La hipótesis a considerar es: H_0 : Los resultados del desempeño de los estudiantes antes y después de aplicada la metodología fueron similares. (Hipótesis de nulidad). H_1 : Los resultados del desempeño de los estudiantes obtenidos posteriores al aplicar la metodología fueron superiores. (Hipótesis alternativa).

La condición de rechazo del estadístico es: Si $r(-) \leq r_{\text{Tabla}}(nr; \alpha)$; Se rechaza H_0 y se acepta H_1

Como **r (-)** es mucho menor (1) que los de la tabla para alfa 0.05 y **nr** = 29 (8), ello indica que los estudiantes que cambiaron negativamente fueron uno solo y la tabla admite hasta 8 elementos, e indica además que este valor es mucho menor que el valor crítico que acota la tabla para este caso y por consiguiente además se rechaza la hipótesis de nulidad.

Por tanto, la investigadora pudo presuponer, con un 95% de confianza, que los resultados posteriores a la aplicación de la metodología fueron superiores al estado inicial, lo que denota la pertinencia de la propuesta.

También esta prueba puede triangularse con la aplicación de la **prueba binomial** al considerar que se cumple que $n \cdot p > 5$ y $n \cdot q > 5$ denotando con ello que la distribución tiene un comportamiento normal y por consiguiente pueda aplicarse dicha prueba.

n: tamaño de la muestra = 30 estudiantes

p: probabilidad de que los estudiantes hayan mejorado su desempeño: $p = 0.5$

q: probabilidad de que los estudiantes no hayan mejorado en su desempeño $q = 0.5$, ya que $p+q = 1$

Prueba: $n \cdot p = 30 \cdot 0.5 = 15 > 5$

$q \cdot n = 30 \cdot 0.5 = 15 > 5$ todo ello implica que se pueda aplicar la Prueba Binomial

En la prueba Binomial lo que interesa son los valores que cambiaron positivamente, el valor de Alfa y la probabilidad p .

$r(+) =$	28
$nr =$	29
$p =$	0.05
$B(0.05; r(+); p) =$	1.02632E-35

La condición de rechazo del estadístico es: **$B(0.05; 29; 0.5) \leq \alpha(0.05)$** Se rechaza H_0 y se acepta H_1 .

Como se cumple que el valor del estadístico (**1.03E-35**) es mucho menor que el valor alfa asumido (**0.05**) ello implica que los resultados, al comparar el diagnóstico inicial con respecto al diagnóstico final del desempeño del estudiante que se muestra en la

Frecuencias absolutas

	5	4	3	2	1	Total
Antes (x1)	0	2	6	20	2	30
Después (x2)	3	25	2	0	0	30

Frecuencias acumuladas relativas

	5	4	3	2	1
Antes (x1)	0.000	0.067	0.267	0.933	1

$\chi^2_{(Observado)} =$	45.07
--------------------------	--------------

1.63643E-10

Dmáx =	0.867
Alfa =	0.05

$\chi^2_{(Tabla)(0.05; 2)} =$	5.99
-------------------------------	-------------

Después (x2)	0.100	0.933	1.000	1.000	1
D = /x2-x1/	0.100	0.867	0.733	0.067	0.000

Donde: el grado de significación es de 0.05. Se consideró trabajar con un 95% de confianza.

Ho: Los resultados del desempeño de los estudiantes antes y después de aplicada la metodología fueron similares.

H1: Los resultados del desempeño de los estudiantes obtenidos posteriores al aplicar la metodología fueron superiores.

Se considera adecuado aplicar la **prueba de hipótesis Kolmogorov-Smirnov** para dos muestras grandes con una cola.

Estadístico a aplicar:

$$\chi^2_{(Observado)} = 4 * (0,867)^2 * \frac{30 * 30}{30 + 30} = 45.07$$

Nivel de decisión: **Sí $\chi^2_{Observado} \geq \chi^2_{(Tabla) (\alpha, 2)}$ Rechazar H_0 en favor de H_1**

Como el valor $\chi^2_{(Tabla) (0.05, 2)}$ (5,99) es mucho menor que el Chi Cuadrado observado (45,07), ello implica que cae en la zona de rechazo.

CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO III

1. El proceso de valoración del modelo didáctico y la metodología a través de criterios de expertos y el pre-experimento pedagógico evidenció que estos aportes son considerados como Indispensable (I) y Muy adecuado (MA), lo cual demuestra el grado de pertinencia y relevancia de los mismos.
2. La aplicación del criterio de expertos y el pre-experimento pedagógico, permitió constatar a un 95,0% de confianza los resultados del desempeño de los estudiantes. Una vez aplicada la metodología, fueron superiores al estado inicial de éstos.

CONCLUSIONES GENERALES

1. Los antecedentes históricos del proceso de formación de la competencia comercial de los estudiantes en la carrera de Licenciado en Educación Economía, reveló que este proceso, va desde un enfoque de formación profesional fragmentado, hacia un enfoque de formación profesional integrador.
2. La sistematización teórica realizada a partir de la determinación de las relaciones entre las categorías formación, competencias profesionales y la apropiación de contenidos asociados al comercio, reveló insuficiencias en el desempeño del estudiante desde la integración de los componentes académico, laboral e investigativo.

3. El diagnóstico del estado inicial del desempeño del estudiante, evidenció que existen insuficiencias en la formación de la competencia comercial en los estudiantes, aspecto que limita el cumplimiento de los objetivos del perfil del egresado de esta carrera; así como la inconsistente integración de los componentes académico, laboral e investigativo; y el inadecuado equilibrio entre la formación teórica y la práctica.
4. El modelo didáctico para la formación de la competencia comercial en los estudiantes, se diseñó a partir de la relación entre la estructuración y la movilización de recursos para su formación desde la relación universidad-escuela politécnica-entidad laboral-comunidad.
5. La hipótesis de la investigación permitió constatar a un 95,0% de confianza que los resultados del desempeño de los estudiantes una vez aplicada la metodología, fueron superiores al estado inicial y se evidenció que los aportes son considerados como Indispensable (I) y Muy adecuado (MA).
6. La triangulación de los resultados obtenidos a partir del criterio de expertos y el pre-experimento pedagógico, evidenciaron su pertinencia, validez y efectividad al lograr resultados superiores al estado inicial en el desempeño de los estudiantes una vez aplicada la metodología.

RECOMENDACIONES

1. Profundizar en el tratamiento sistémico de la competencia comercial desde la concepción de formación, de manera que se garantice la integración de lo académico, laboral e investigativo, a partir de las potencialidades que ofrecen los diferentes contextos formativos vinculados a los procesos de enseñanza-aprendizaje.
2. Generalizar la experiencia obtenida en la investigación con otras asignaturas de la carrera Licenciado en Educación Economía.

BIBLIOGRAFÍA

1. Abreu, R. y Soler, J. (2014). *Didáctica de la Educación Técnica y Profesional*. Universidad Pedagógica Héctor Pineda Zaldívar, La Habana.
2. Addine, F. (1992). *Algunas consideraciones para la integración de los componentes del plan de estudios de los Instituto Superior Pedagógico*. Material impreso. Instituto Superior Pedagógico Enrique José Varona, La Habana.
3. Addine, F. (1996). *Alternativas para la organización de la práctica laboral investigativa en los Institutos Superiores Pedagógicos*. Tesis de doctorado. Instituto Superior Pedagógico Enrique José Varona, La Habana.
4. Addine, F. y Gineris, O. (1998). *Didáctica y optimización del proceso de enseñanza-aprendizaje*. Instituto Pedagógico Latinoamericano y Caribeño. La Habana. Recuperado de:
<https://www.eumed.net/rev/ced/28/cpmr.pdf>
5. Addine, F. (2001). *La interacción de las relaciones interdisciplinarias en el proceso de práctica laboral investigativa de los profesionales de la educación*. Instituto Superior Pedagógico Enrique José Varona, La Habana.
6. Addine, F. y Blanco, A. (2003). *La profesionalización del maestro desde sus funciones fundamentales. Algunos aportes para su comprensión*. Dirección de Ciencia y Técnica. Ministerio de Educación. La Habana. Recuperado de: <https://www.cubaeduca.cu/medias/pdf/5256.pdf>
7. Addine, F. (2003). *Modelo para el diseño de las relaciones interdisciplinarias en la formación de profesionales del perfil amplio*. Resultados de la investigación de la Cátedra de Didáctica. Documento en soporte digital. Facultad de Ciencias de la Educación. Instituto Superior Pedagógico Enrique José Varona, La Habana.
8. Addine, F. (2004). *Didáctica. Teoría y práctica*. La Habana: Pueblo y Educación.

9. Addine, F. (2006). *Modo de actuación profesional pedagógico. De la teoría a la práctica*. Editorial Academia. La Habana. Recuperado de: <https://www.revista.iplac.rimed.cu/index.php?option...content...10...>
10. Aguila, L. (2003). *Perfiles de competencias para puestos y cargos seleccionados en tiendas de productos para el turismo*. Documento en soporte digital. Tesis de pre-grado. Universidad Central Martha Abreu. Las Villas.
11. Aguilera, J.L. (2000). *Modelo sistémico basado en competencias para instituciones educativas públicas*. Recuperado en: www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/lsg/concepto_modelo.html
12. Alonso, L. (2007). *La formación de competencias laborales en los estudiantes de Técnico Medio en Mecánica Industrial durante el periodo de prácticas pre-profesionales*. Tesis de doctorado. Instituto Superior Pedagógico José de La Luz y Caballero, Holguín
13. Alonso, L. (2011). *La dinámica y evaluación de las competencias profesionales*. Documento en soporte digital. Universidad de Ciencias Pedagógicas José de La Luz y Caballero, Holguín.
14. Álvarez, G. A. (2015). *El desarrollo del modo de actuación profesional pedagógico en el proceso de formación inicial del profesorado*. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos70/actuacion-profesional-pedagogico-formacion-profesorado/Actuaciónprofesional-pedagogico-formacion-profesorado.shtml#ixzz45X0WkXUD>
15. Álvarez de Zayas, C. M. (1989). *Fundamentos teóricos de la dirección del proceso docente en la educación superior*. La Habana.
16. Álvarez de Zayas, C. M. (1999). *La escuela en la vida*. La Habana: Pueblo y Educación.
17. Álvarez de Zayas, R. M. (1990). *El desarrollo de las habilidades en la enseñanza de la Historia*. La Habana: Pueblo y Educación.
18. Álvarez de Zayas, R. M. (1997). *Hacia un currículum integral y contextualizado*. Honduras: Universidad Nacional Autónoma.

19. Álvarez de Zayas, C. M. (2005). *La pedagogía como ciencia o Epistemología*. Recuperado de: <http://cvi.mes.edu.cu/peduniv/index.php/peduniv/article/viewFile/345/335>
20. Andrade, R. (2014). *La capacitación de profesionales basada en el desarrollo de sus competencias*. Documento en soporte digital. Universidad de Ciencias Pedagógicas José de la Luz y Caballero, Holguín.
21. Ballester, M., Batalloso, J. y Córdova, I. (2000). *Evaluación por competencias profesionales como ayuda al aprendizaje*. Documento en soporte digital. México.
22. Barreras, H. F. (1997). *La actividad pedagógica y sus exigencias a la personalidad del maestro*. Curso pre-evento. Congreso Internacional Pedagogía. Ciudad de La Habana.
23. Barreto, D. y Gómez, Y. (2007). *Gestión de Recursos Humanos en base a Competencias en el proyecto productivo APS*. III Taller de Inteligencia Organizacional y Gestión Empresarial. Universidad de las Ciencias Informáticas, La Habana.
24. Báxter, P. E. (2002). *¿Cuándo y cómo educar en valores?* Instituto Central de Ciências Pedagógicas, Ciudad de La Habana.
25. Báxter E., Amador A. y Bonet M. (2002). La escuela y el problema de la formación del hombre. En. Compendio de Pedagogía. La Habana.
26. Bermúdez, R. y Rodríguez, M. (1996). *Teoría y Metodología del aprendizaje*. La Habana: Pueblo y Educación.
27. Bermúdez, R. (2001). *Aprendizaje formativo: una opción para el crecimiento personal en el proceso de enseñanza-aprendizaje*. Tesis Doctoral. La Habana.
28. Bermúdez, R. y Pérez, L. (2004). *Aprendizaje formativo y crecimiento personal*. Editorial Pueblo y Educación. La Habana.
29. Bermúdez, R. y Pérez, L. (2009). *El proceso de enseñanza-aprendizaje en estudiantes de las especialidades técnicas de la Licenciatura en Educación*. Editorial Pueblo y Educación. La Habana.

30. Bermúdez, R. y Pérez, L. (2014). *El proceso de enseñanza-aprendizaje formativo en la Educación Técnica y Profesional. En didáctica de las especialidades de la ETP*. Editorial Pueblo y Educación. La Habana.
31. Borrego, Díaz, O. (1989). *La ciencia de la dirección*. La Habana: SUPSCER.
32. Boyatzis, R. E. (1982): *"The Competent Manager"*. New York. Ed. John Wiley & Sons.
33. Bozhovich, L. I. (1976). *La personalidad y su formación en la edad infantil*. Editorial Pueblo y Educación.
34. Blanco, C. M. (1999). *La integración de los planes de estudio. Un reto de nuestros tiempos*. Congreso Internacional Pedagogía, La Habana.
35. Blanco, P. A. (1999). *Acerca del rol profesional del maestro*. Documento en soporte digital. Instituto Superior Pedagógico Enrique José Varona, Ciudad de La Habana.
36. Blanco, P. A. (2000). *Introducción a la Sociología de la Educación*. Documento en soporte digital. Ciudad de La Habana.
37. Bringas, J. A. y Reyes, O. L. (2000). *Dirección Científica de la Educación*. Universidad Técnica del Beni, Bolivia.
38. Brito, H. (1988). *Habilidades y hábitos. Consideraciones psicológicas para su manejo pedagógico*. Recuperado de: <https://www.revista.iplac.rimed.cu/>.
39. Brito, H. y González, V. (1987). *Psicología general para los Institutos Superiores Pedagógicos*. La Habana: Pueblo y Educación.
40. Brito, H. y Pérez, J. (1990). *Capacidades, habilidades y hábitos. Una alternativa teórica, metodológica y práctica*. Recuperado de: <https://www.bibliociencias.cu/gsdll/collect/tesis/index/assoc/...dir/doc.pdf>
41. Calzada, J. P. (2005). *Modelo para la formación de la competencia de dirección del proceso pedagógico en la formación inicial del profesor*. Tesis de doctorado. Instituto Superior Pedagógico Enrique José Varona, La Habana.

42. Campistrous, L. (1994). *Lógica y procedimientos lógicos del pensamiento*. Instituto Central de Ciencias Pedagógicas. La Habana. Recuperado de: <http://www.cubaeduca.cu/medias/pdf/5176.pdf>
43. Canfux, S. V. (2001). *La formación psicopedagógica y su influencia en la formación de cualidades del pensamiento del profesor*. Tesis de doctorado. Universidad de La Habana, La Habana.
44. Castellanos, D., Castellanos, B., Llivina, M. J., y Silverio, M. (2001). *Hacia una concepción de aprendizaje desarrollador*. Colección *Proyectos*. Derechos reservados Instituto Superior Pedagógico Enrique José Varona, La Habana.
45. Castellanos, D., Castellanos, B., Llivina, M. J., y Silverio, M. (2003). *Aprender y enseñar en la escuela: Una concepción desarrolladora*. La Habana: Pueblo y Educación.
46. Castillo, M. M. E. (2002). *La formación del modo de actuación profesional del profesor de Historia. Una propuesta metodológica desde la enseñanza de la Historia de Cuba*. Tesis de doctorado. La Habana.
47. Ceballos, M. (2002). *Orientación estratégica del trabajo y competencias laborales como factor de diferenciación de las posibilidades de aprendizaje en las empresas*. Documento en soporte digital. Argentina.
48. Chávez, J. (1996). *Tendencias contemporáneas para transformar la Educación de los países iberoamericanos*. México: Ediciones INAES.
49. Chirino, R., M. V. (2002). *Perfeccionamiento de la formación inicial investigativa de los futuros profesionales de la educación*. Tesis de doctorado. Facultad de Ciencias de la Educación. Instituto Superior Pedagógico Enrique José Varona, La Habana.
50. Chartered Institution of civil engineering surveyors. ICES are a registered educational. Recuperado de: charity.www.cices.org.
51. CIDEA. (2011). *Competencias profesionales. Enfoques y modelos a debate*. Documento en soporte digital. España.
52. CINTERFOR (1989). *Concurso Interamericano de Formación Profesional*. Informe Montevideo.

53. CINTERFOR/ OIT. (1999). *Sistema de identificación y normalización de competencias Evaluación y certificación*. Documento en Documento en soporte digital.
54. CINTERFOR (2000). *La formación por competencias. Instrumento para Incrementar la empleabilidad*. Página web principal 40 preguntas. Montevideo. Recuperado de: www.redalyc.org/pdf/140/14002512.pdf
55. CINTERFOR (2002). *Conceptos y preguntas frecuentes*. Página web competencia laboral. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3881386.pdf>
56. CINTERFOR (2004). *La evaluación de las competencias laborales del trabajador*. Documento en soporte digital. Organización Internacional del Trabajo. México.
57. CINTERFOR (2005). *La formación basada en competencias*. Documento en soporte digital
58. Colás, P. (2005). *La formación universitaria en base a competencias y su evaluación*. La Universidad en la Unión Europea. El Espacio Europeo de Educación Superior y su impacto en la docencia. Málaga: Aljibe.
59. Cortijo, R. (1994). *Hacia una Pedagogía Profesional: Cómo formar un trabajador competente*. Material mimeografiado. Instituto Superior Pedagógico de Educación Técnica y Profesional Héctor Pineda, La Habana.
60. Cortijo, R. (1996). *Didáctica de proyecto en la formación de profesionales*. Instituto Superior Pedagógico de Educación Técnica y Profesional Héctor Pineda, La Habana.
61. Cuba. Ministerio de Educación. (1989). *La formación profesional de los estudiantes de los Institutos Superiores Pedagógicos*. Documento de trabajo. Perfeccionamiento C. La Habana.
62. Cuba. Ministerio de Educación. (2004). *Documento para la elaboración de los planes de estudio D*. Dirección Docente Metodológica. Documento en soporte digital. La Habana.
63. Cuba. Ministerio de Educación. (2009). *Planes de estudio de la Educación Técnica y Profesional*. Nivel técnico medio. Documento en soporte digital. La Habana.

64. Cuba. Ministerio de Educación. (2012). *Documento plan de estudio D*. Dirección Docente Metodológica. Documento en soporte digital. La Habana.
65. Cuba. Ministerio de Educación. (2016). *Documento plan de estudio E*. Dirección Docente Metodológica. Documento en soporte digital. La Habana.
66. Cuba. (2016). *Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución, actualizados para el período 2016-2021*, artículo 122.
67. Cuesta Santos, A. (2001). *Gestión de Competencias*. Serie Perfeccionamiento Empresarial. La Habana: Academia.
68. De Armas, N. (2003). *Los resultados científicos como aportes de la investigación educativa*. Centro de Ciencias e Investigaciones Pedagógicas. Universidad Pedagógica "Félix Varela". Documento en soporte digital.
69. De Armas, N. (2005). *Etapas de análisis y valoración de los resultados de la investigación*. En: Metodología de la investigación educacional. Desafíos y polémicas actuales. Editorial Pueblo y Educación, La Habana, Cuba.
70. Del Pino, J. L. (2001). *Motivación y orientación profesional en el ámbito educativo*. Documento en soporte digital. Instituto Superior Pedagógico Enrique José Varona, La Habana.
71. Díaz, L. (2005). *Metodología para desarrollar las habilidades de diseño del proceso pedagógico en la formación inicial del Profesor General Integral de Secundaria Básica*. Tesis de doctorado. Instituto Superior Pedagógico Félix Varela y Morales, Villa Clara.
72. Diccionario competencias. Citado en: Diccionario McCormick. 06/10/2008 de McCormick y As. visión estratégica
73. Diccionario Larousse.
74. Dirube, J. L. (2004). *Un modelo de gestión por competencias*. España: Gestión 2000.

75. Fernández, J. (2009). *Formación de pilotos comerciales*. Colegio oficial de pilotos. Universidad de Salamanca.
76. Forgas, J. (2003). *Modelo curricular para la formación del técnico de nivel medio basado en competencias profesionales*. Tesis de doctorado. Instituto Superior Pedagógico Frank País García, Santiago de Cuba.
77. Forgas, J., Pérez, R., y Alonso, L. (2005). *La formación de competencias profesionales: un nuevo enfoque*. Documento en soporte digital. Instituto Superior Pedagógico Frank País García, Santiago de Cuba.
78. Forgas, M. (2008). *Modelo Didáctico de la dinámica del proceso de formación profesional basado en competencias en el contexto laboral- profesional*. Tesis de doctorado. Instituto Superior Pedagógico Frank País García, Santiago de Cuba.
79. Fuentes, H. C. et al. (1989). *Formación de habilidades en la solución de problemas teóricos y experimentales en la enseñanza de la Física de Carreras de Ciencias Técnicas*. Universidad de Oriente. Santiago de Cuba. Recuperado de:

<https://www.eumed.net/.../MODELO%20DE%20ORGANIZACION%20DE%20>
80. Fuentes, H y Cruz, S. (1999). *Los procesos del diseño curricular en la Educación Superior desde la perspectiva de un modelo de actuación profesional*. Santa Fe de Bogotá: INPAHU.
81. Fuentes, H. C. y otros (2000). *La formación por la contemporaneidad: Modelo Holístico Configuracional de la Didáctica de la Educación Superior*. Documento en soporte digital. Centro de Estudios de la Educación Superior Manuel F. Grau Universidad de Oriente, Santiago de Cuba.
82. Fuentes, H. C. (2000). *Didáctica de la Educación Superior*. Documento en soporte digital. Centro. Centro de Estudios de la Educación Superior Manuel F. Gran. Universidad de Oriente, Santiago de Cuba.
83. Fuentes, H. (2010). *La formación por competencias en la Educación Superior. Consideraciones desde la formación cultural integral del ser humano*. Centro de Estudios de la Educación Superior Manuel F. Gran. Universidad de Oriente, Santiago de Cuba.

84. García, G. (2002). *Consideraciones filosóficas para la instrumentación del principio estudio-trabajo*. Compendio de Pedagogía. La Habana: Pueblo y Educación.
85. García, G. (2006). *Modo de actuación profesional pedagógico. De la teoría a la práctica*. La Habana: Academia.
86. García, J. (2000). *La solución de problemas profesionales en las disciplinas básicas específicas para Ciencias Técnicas en el ejemplo de la Carrera de Ingeniería Mecánica*. Tesis de doctorado. Universidad de Camagüey.
87. García, F. (2016). *La formación de las competencias transversales en los estudiantes de Ingeniería Agropecuaria durante las prácticas y pasantías de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí*. Tesis doctoral. Universidad de Holguín.
88. González, B. (2009). *La competencia profesional y su proceso evaluativo*. Documento en soporte digital. Universidad de La Habana.
89. González, D. J. (1995). *Teoría de la motivación y práctica profesional*. La Habana: Pueblo y Educación.
90. González, F. (1995). *Comunicación, personalidad y desarrollo*. La Habana: Pueblo y Educación.
91. González, M. V. (1995). *Psicología para Educadores*. Ciudad de La Habana: Pueblo y Educación.
92. González, M. V. (2002). *La profesionalidad del docente universitario desde una perspectiva humanista de la educación*. Recuperado de: <http://www.campusoei.org/valores/boletin22.htm>
93. González, S. y Reinoso, C. C. (2002). *Nociones de Sociología, Psicología y Pedagogía*. La Habana: Pueblo y Educación.
94. González, V. (2002). ¿Qué significa ser un profesional competente? Reflexiones desde una perspectiva psicológica. *Revista Educación Superior*, 22 (1), 45-53.
95. Grau, Jorge. (2012). *Método tecnológico, proyecto tecnológico y clasificación de tecnologías*. Recuperado de: campus.fundec.org.ar/.../MAE%20TIC%20MOD%20%20-%20PROYECTO%20-%20

96. Hernández, Ana M. y Patiño, María del R. (2000). *Una educación técnica con eficiencia*. La Habana: Ed. Pueblo y Educación, 2000.
97. Hernández, M. J. (2001). *El desarrollo de habilidades profesionales desde y para la escuela*. Ponencia. Congreso Internacional de Didáctica de las Ciencias. La Habana.
97. Hernández Sampieri, R., Fernández, C. y Batista, M. (2010). *Metodología de la Investigación*. 5ta edición. Capítulo 9. Recolección de datos cuantitativos y cualitativos. Recuperado de: www.freeLibros.com
98. Herrera, J. (2004). La didáctica del proceso docente para el desarrollo de la práctica laboral en las empresas. En: *Revista Electrónica "Actualidades Investigativas en Educación"*. Volumen 4, Número 2, Año 2004. p.16
99. Horruitiner, P. (1989). *La formación de profesionales en la Educación Superior Cubana*. *Revista Educación Universitaria*. Recuperado de: <https://hera.ugr.es/tesisugr/17664937.pdf>
100. Horruitiner, P. (2000). *El modelo curricular de la Educación Superior Cubana*. En revista digital. Vol. 5.
102. Horruitiner, P. (2008). *La universidad cubana: el modelo de formación*. La Habana: Félix Varela.
103. IBERFOP. *Programa de cooperación iberoamericana para el diseño de la formación profesional*. Seminario sobre formación profesional y empleo. Encuentro Iberoamericano de responsables de la formación profesional. Recuperado de: <http://www.oei.org.co/iberfop/mexico1.htm>
104. Imbernón, F. (1998). *La formación y el desarrollo profesional del profesorado. Hacia una nueva cultura profesional*. Barcelona: Graó.
105. INSAFORP (2004). *¿Cómo se identifican y evalúan las competencias?* Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP). San Salvador.
106. Instituto Pedagógico Latinoamericano y Caribeño. (1999). *Modelo pedagógico para la formación y desarrollo de habilidades, hábitos y capacidades*. Documento en soporte digital. La Habana.

107. Iñigo, V. (2006). *Acercamiento a una propuesta de relación y clasificación de competencias profesionales para la evaluación del desarrollo profesional de los egresados de la Educación Superior en Cuba*. La Habana: Félix Varela.
108. Klingberg, L. (1970). *Didáctica general*. La Habana: Pueblo y Educación.
109. Labarrere, G. (1998). *Estructura de la actividad pedagógica y las exigencias que la misma plantea a la personalidad del maestro*. Documento en soporte digital. La Habana.
110. Labarrere, G. y Valdivia, G. (1989). *Pedagogía*. La Habana: Pueblo y Educación.
111. Larrea, J. (2012). *La evaluación y certificación de competencias profesionales en el proceso de formación de los estudiantes de Ingeniería en Sistemas de la ULEAM*. Primer Seminario Internacional de Gestión de la Investigación Formativa, Ecuador.
112. Larrea, J. (2015). *Evaluación de competencias profesionales en la carrera de ingeniería de sistema de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí del Ecuador*. Tesis de doctorado. Universidad de Holguín.
113. Le Boterf, G. (2001). *Ingeniería de las competencias*. Barcelona: Gestión 2000.
114. Leyva, A., Mendoza, L. y Reymundo, L. (2013). *El método instructivo, educativo y desarrollador*. Documento en soporte digital. Universidad de Ciencias Pedagógicas José de la Luz y Caballero, Holguín.
115. *Listing Professional Competencies by Ruth Mayhew*. Recuperado en: <https://work.chron.com/listing-professional-competencies-20980.html>
116. López, M. (2014). *El enfoque por competencias como factor de transformación educativa. Estudio de caso sobre concepciones y prácticas docentes en profesores de educación media*. Tesis doctoral, Doctorado Interinstitucional en Educación. Puebla, México: UIA Puebla.
117. Martín, R. y De Juanas, A. (2009). *La formación inicial en competencias valorada por los maestros en activo*. *Formación del profesorado*, 12 (3), pp. 59-69. Recuperado de: http://www.aufop.com/aufop/uploaded_files/articulos/1254435799.pdf

118. Márquez, R. A. (1987). *Las habilidades pedagógicas*. Conferencia Metodológica. Instituto Superior Pedagógico Frank País García, Santiago de Cuba. Recuperado de:
<https://www.revistaluz.rimed.cu/articulospdf/edicion62/3gilcar.pdf>
119. Martínez, M. (1993). *La actividad pedagógica creadora, análisis epistemológico*. Ponencia. Evento Internacional de Pedagogía. La Habana. Recuperado de:
<https://www.bibliociencias.cu/gsdll/collect/tesis/index/assoc/...dir/doc.pdf>
120. Moráquez, A. (2005). *La prueba de los signos. Pasos para su realización*. Documento en soporte digital. Instituto Superior Pedagógico José de la Luz y Caballero, Holguín.
121. Moráquez, A. (2006). El método DELPHI. *Revista Luz*. Recuperado de:
<http://www.gestiopolis.com/canales6/eco/metodo-delphi-estadistica-de-investigacion-cientifica.htm>
122. Moráquez, A. (2015). *La prueba de hipótesis Kolmogorov-Smirnov para dos muestras pequeñas con una cola*. Recuperado de: <https://luz.uho.edu.cu/index.php/luz/article/view/686>
123. Moya, C.A. (2017). *La formación de la competencia en marketing en los estudiantes de la Carrera de Economía de la universidad laica Eloy Alfaro de Manabí*. Tesis de doctorado. Universidad de Holguín.
124. Mulet, D.R. (2014). *Una aproximación de las Competencia comercial del Licenciado en Educación Economía*. En. I Taller Nacional de Pedagogía y Didáctica de la ETP. LA Habana.
125. Mulet, D.R. (2016). *La Competencia comercial en el estudiante de la Carrera Licenciado en Educación Economía*. *Revista Luz*. Recuperado de: <http://luz.uho.edu.cu>.
126. Mulet, D.R. (2016). *Acercamiento sobre la formación de la competencia comercial en los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía*. Ponencia. VII Evento Nacional CENFOLAB. Universidad de Holguín.

127. Mulet, D.R. (2017). *Propuesta de fundamentos didácticos sobre la competencia comercial en los estudiantes de la Carrera Licenciatura en Educación Economía*. Ponencia. Conferencia Científica Internacional Octava Edición. Universidad de Holguín.
128. Mulet, D.R. (2017). *Las competencias comerciales en los estudiantes de la Carrera Licenciado en Educación Economía*. III Taller Nacional de Estudios de la Dirección.
129. Mulet, D.R. (2018). Reflexiones teóricas sobre las competencias comerciales en los estudiantes de la Carrera Licenciado Educación Economía desde la sociología, psicología, pedagogía. *Revista Luz*. Recuperado de: <http://luz.uho.edu.cu>
130. Mulet, D.R. (2019). La formación de competencias comerciales un análisis desde las ciencias pedagógicas. *Revista opuntia brava*. Recuperado de:
<http://opuntiabrava.ult.edu.cu/index.php/opuntiabrava/article/view/723>
131. Mulet, D.R. (2019). *Niveles de formación de la competencia comercial del Licenciado en Educación Economía*. En III Simposio Internacional Ciencias e Innovación Tecnológica, III Encuentro de Investigación Educativa, IX Encuentro de Formación Laboral. Universidad de Holguín, Cuba.
132. Mulet, D.R. (2019). *Niveles de la formación de la competencia comercial del Licenciado en Educación*. Publicado en el libro Ciencia e Innovación Tecnológica, vol. IV, capítulo Ciencias pedagógicas. Editora académica universitaria. En el sitio <http://edacunob.ult.edu.cu>.
133. Mulet, D.R. (2019). *Formación de la competencia comercial del Licenciado en Educación Economía*. V Taller Nacional Sobre Estudios de Dirección. Universidad de Holguín.
134. Núñez, J. S. (2001). *Interdisciplinariedad: Un reto para el docente*. Instituto Superior Pedagógico Rubén Martínez Villena, La Habana.
135. Ortiz, E. y Mariño, M. (2011). La formación de competencia pedagógicas profesionales en estudiantes universitarios. *Revista Pedagogía Universitaria*.

136. Páez, R. B. (2010). *Modo de actuación y desempeño: iguales o diferentes*. Recuperado de www.ciget.pinar.cu/Revista/No.20104/articulos/Modo_act_desemp_profesional.pdf
137. Parra, I. B. (1997). *La enseñanza centrada en el estudiante, una vía para la profesionalización del maestro en formación*. Tesis de maestría. Instituto Superior Pedagógico Enrique José Varona, La Habana.
138. Parra, I. B. (2002). *Modelo Didáctico para contribuir a la dirección del desarrollo de la competencia didáctica del profesional de la educación en formación inicial*. Tesis de doctorado. Instituto Superior Pedagógico Enrique José Varona, La Habana.
139. Pérez, I. M., Mesa, G. y García, M.A. (2013). *La tarea integradora y su evaluación en la docencia universitaria matanzas*. UCP "Juan Marinello Vidaurreta". En artículo de pedagogía 2013.
140. Pérez, E. (2015). *La formación de competencias profesionales en los estudiantes de técnico medio en informática mediante proyectos informáticos*. Tesis de doctorado. Universidad de Ciencias Pedagógicas José de la Luz y Caballero, Holguín.
141. Pérez, Y. (2008). El desarrollo de modos de actuación en la formación inicial de profesores: ¿proceso o resultado? *Revista Iberoamericana de Educación*. Recuperado de: <https://rieoei.org/deloslectores/1346Perez.pdf>
142. Petrovski, A. V. (1988). *Habilidades*. En: Psicología General. La Habana: Pueblo y Educación.
143. Petrovski, A. V. (1990). *Psicología pedagógica y de las edades*. La Habana: Pueblo y Educación.
144. Pupo, R. (2006). *El hombre, la actividad humana, la cultura y sus mediaciones fundamentales*. Tesis de doctorado. Facultad de Filosofía e Historia. Universidad de la Habana.
145. Quijije, A. P. J (2016). *La formación de competencia didácticas profesionales en los profesores de la Carrera de ingeniería comercial de la universidad laica Eloy Alfaro De Manabí*. Tesis de doctorado. Universidad de Holguín.

146. Quijano, M (2003). *Propuesta de un modelo de evaluación por competencias*. Documento en soporte digital. Colombia.
147. Rey, L. (2014). *La formación de las competencias profesionales del auditor en los estudiantes de Licenciatura en Contabilidad y Finanzas*. Tesis de doctorado. Universidad de Holguín.
148. Rico, P. y Silvestre, M. (2003). *Proceso de enseñanza-aprendizaje*. En Compendio de Pedagogía. La Habana: Pueblo y Educación.
149. Rivera, G. (2008). *Modelo de competencias profesionales para docentes en educación básica*. Tesis doctoral en ciencias de la educación. Universidad autónoma Nuevo León.
150. Roca, A. (2001). *El desempeño pedagógico profesional. Modelo para su mejoramiento en la Educación Técnica y Profesional*. Tesis de doctorado. Instituto Superior Pedagógico José de la Luz y Caballero, Holguín.
151. Roca, A. (2003). *La formación por competencias: una experiencia para el análisis*. III Congreso Internacional Virtual de Educación. Recuperado de: <http://www.cibereduca.com>.
152. Roca, A. (2009). *Metodología de diseño curricular por competencias para la carrera de contabilidad*. Tesis de doctorado. Universidad APEC, República Dominicana.
153. Rubinstein, S. L. (1969). *Fundamentos de Psicología General*. La Habana Edición Revolucionaria. Instituto del Libro.
154. Salas, R. (1999). *Educación en Salud. Competencia y desempeño*. La Habana: Ciencias Médicas.
155. Salas, L. (2017). *Las competencias comerciales como herramienta de apoyo a la satisfacción de clientes*. Recuperado en: <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/>
156. Salazar, F. D. (2003). *Interdisciplinariedad y enseñanza de la ciencia*. Dirección de Ciencia y Técnica. Ministerio de Educación. La Habana.
157. Samper, J. (2013). *¿Cómo diseñar un currículo por competencias?* Bogotá: Magisterio.

158. San Juan, Beatriz M. (2011). *Modelo para la formación de la competencia comunicativa educativa de los profesionales en formación inicial para la enseñanza-aprendizaje de las ciencias exactas*. Tesis Doctorado. Universidad de Ciencias Pedagógicas “José de la Luz y Caballero”. Holguín.
159. Santos, H. (2005). *La evaluación de las competencias profesionales en los estudiantes de las Carreras de la Educación Superior*. Documento en soporte digital. Buenos Aires. Argentina.
160. Sánchez del Toro, Pedro (2010). *La formación investigativa del estudiante de ingeniería industrial basada en competencias profesionales*. Tesis Doctorado. Universidad “Oscar Lucero Moya”. Holguín.
161. Sánchez del Toro, Pedro (2011). *Hacia una fundamentación de la configuración de competencias profesionales*. Recuperado de: <http://www.ucf.edu.cu>
162. Sánchez del Toro, Pedro (2012). *La evaluación del desempeño preprofesional: una vía para la convergencia entre dos contextos, el académico y el socioprofesional*. Recuperado de: <http://www.ucf.edu.cu>
163. Sarmiento, F. (2008). *La formación de la competencia informática en los estudiantes de la Carrera Licenciatura en Educación de la especialidad Eléctrica*. Tesis de doctorado. Universidad de Ciencias Pedagógicas José de la Luz y Caballero, Holguín.
164. Sarzoza, S. (2007). *Enfoques de aprendizajes y formación de competencias*. Tesis doctor en filosofía especialidad educación. Universidad de Granada.
165. SENA. (2007). *Aspectos generales del diseño curricular por competencia*. Documento en soporte digital. Dirección Nacional de Formación Profesional y Empleo. Bogotá.
166. SENA. (2007). *Manual de diseño curricular para el desarrollo y evaluación de competencias en la formación profesional integral*. Documento en soporte digital. Dirección de Formación Profesional, Bogotá.
167. Sierra Salcedo, R. A. (2002). *Modelación y estrategia: Algunas consideraciones desde una perspectiva pedagógica*. Ciudad de La Habana: Pueblo y Educación.

168. Silva Cruz, M. (2009). *La inserción laboral y su contribución a la formación de competencia en los estudiantes de técnico medio en la especialidad de viales*. Tesis Doctorado. Universidad de Ciencias Pedagógicas José de la Luz y Caballero, Holguín.
169. Silvestre, M. y Zilberstein, J. (2000). *Enseñanza-aprendizaje desarrollador*. España: Ediciones Morata.
170. Silvestre, M. y Zilberstein, J. (2002). *Hacia una didáctica desarrolladora*. La Habana: Pueblo y Educación.
171. Tejada, J. (2002). *El desarrollo y la evaluación de competencias profesionales: una mirada desde la formación*. Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona.
172. Tejada, J. (2010). *Evaluación de competencias profesionales en estudiantes de Ingeniería de Sistemas de Información Asistida por las Tecnologías de la Información y la Comunicación*. Tesis Doctorado. Santo Domingo.
173. Tejada, R. (2006). *La formación profesional del Ingeniero Mecánico mediante proyectos de ingeniería*. Tesis Doctorado. Universidad Oscar Lucero Moya, Holguín.
174. Tejada, R y Sánchez, P. (2008). *La formación basada en competencias en los contextos universitarios. Libro electrónico*. Centro de Estudios sobre Ciencias de la Educación Superior. Universidad Oscar Lucero Moya, Holguín.
175. Tejada, R. y Sánchez, P. (2009). Las competencias profesionales y su aprendizaje en la educación superior. *Revista Pedagogía Universitaria*, 14 (4), 33-48. Cuba.
176. Tejada, R. y Sánchez, P. (2012). *La formación basada en competencias profesionales en los contextos universitarios*. Documento en soporte digital. Ecuador.
177. Tejada, R. y Sánchez, P. (2012). *El aporte teórico en investigaciones asociadas a las Ciencias Pedagógicas*. Documento en soporte digital. Universidad Oscar Lucero Moya, Holguín.
178. Tobón, S. (2004). *Formación basada en competencias. Pensamiento complejo, diseño curricular*. Bogotá.

179. Tobón, S. Pimienta, J. y García, J. (2010). *Secuencias didácticas: Aprendizaje y evaluación de competencias*. México: Pearson Educación.
180. Tobón, S. (2013). *Las tareas profesionales integradoras: transversalidad y el desarrollo de competencias para la sociedad del conocimiento*. México D.F. Instituto CIFE. Recuperado de: www.cife.org.mx
181. UNESCO. (1998). *Declaración Mundial sobre la Educación Superior en el Siglo XXI: Visión y Acción*. Conferencia Mundial sobre la Educación Superior. París. Recuperado de:
https://www.unesco.org/education/educprog/wche/declaration_spa.htm.
182. Valera, R. (2011). *El proceso de formación del profesional en la educación superior basado en competencias: el desafío de su calidad, en busca de una mayor integralidad de los egresados CEES*. Manuel F. Gran, Universidad de Oriente. Santiago de Cuba.
183. Valera, F. L. (2016). *La formación de competencias profesionales en los estudiantes de la Carrera Licenciatura en Contabilidad y Finanzas*. Tesis Doctorado en Ciencias Pedagógicas. Universidad Las Tunas.
184. Valencia Molina, T and Serna Colazos, A. *ICT standards and competenceies from levels of ICT adaption in teachers' education practice*. Pontifica university Javeriana. UNESCO. 2016. -Recuperado de:
<http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/FIELD/Santiago/pdf/ICT-Standards-and-competencies>.
185. Valiente, P. y Castell, L. (2003). *Políticas y Dirección Educacional*. Material docente en soporte digital. Instituto Superior Pedagógico José de la Luz y Caballero, Holguín.
186. Van, Hernán (2012). Competencias técnicas. *En Revista docente*. Recuperado de:
<https://pedagogiadocente.wordpress.com/competencias/competencias-tecnicas/comment-page-1/?unapproved=693&moderation-hash=6885bab85a53844a760f0b7e4bd2d394#comment-693>
[09/07/2019](https://pedagogiadocente.wordpress.com/competencias/competencias-tecnicas/comment-page-1/?unapproved=693&moderation-hash=6885bab85a53844a760f0b7e4bd2d394#comment-693)

187. Verdejo, P. (2013). *Modelo para la educación y evaluación por competencias*. Documento en soporte digital. México.
188. Vigotsky, L. S. (1987). *Pensamiento y lenguaje*. La Habana: Pueblo y Educación.
189. Vigotsky, L. S. (1988). *Interacción entre la enseñanza y el desarrollo*. Selección de lecturas de Psicología de las edades I. Tomo III. La Habana: ENPES.
190. Zilberstein, J. (1999). *Didáctica integradora de las ciencias. Experiencias cubanas*. La Habana: Academia.
191. Zilberstein, J. (1999). *Una didáctica para una enseñanza y un aprendizaje desarrollador*. Congreso Internacional Pedagogía. La Habana.
192. Zilberstein, J. (2002). *Reflexiones acerca de la necesidad de establecer principios para el proceso de enseñanza-aprendizaje. Retrospectiva desde la Didáctica cubana*. Ponencia al IV Simposio Iberoamericano de Investigación Educativa. La Habana.
193. Zilberstein, J. y Silvestre, O. (2004). *Didáctica desarrolladora desde el enfoque histórico – cultural*. Documento en soporte digital. México.

ANEXOS

Anexo 1: Encuesta a estudiantes del tercer año de la carrera Licenciado en Educación Economía

Estimado estudiante: esta encuesta responde a una investigación que se desarrolla en la Universidad de Holguín, dirigida a mejorar su desempeño asociado a la formación de la competencia comercial en la carrera Licenciado en Educación Economía. Esperamos de usted, su mayor comprensión. Le agradecemos su colaboración.

1. ¿Cómo valora usted el estado actual del desempeño durante la realización de los procesos de formación de la competencia comercial asociados a la asignatura Tecnología del Comercio? (Marque con una X)

Muy Adecuado ____ Adecuado ____ Poco Adecuado ____ No Adecuado ____

2. Resume los objetivos generales de la asignatura Tecnología del Comercio y los contenidos que recibiste en la misma durante el tercer año.

Objetivos generales de la asignatura Tecnología del Comercio_____.

Contenidos de la asignatura Tecnología del Comercio_____.

3. ¿Qué le aportaron dichos saberes en su formación profesional?

4. ¿Qué recomendaciones pudiera ofrecer para mejorar su desempeño asociado a la formación de la competencia comercial?

Resultado

1. Criterio de los estudiantes sobre el estado actual de su desempeño asociado a los procesos de formación de la competencia comercial.

Indispensable: 0 Muy Adecuado: 2 (6,66%) Adecuado: 9 (30%) Poco Adecuado: 15 (63,33%) No Adecuado: 0 (0,0%)

Como puede apreciarse el 63,33% de los estudiantes de la muestra considera que poseen un desempeño asociado a los procesos de formación de la competencia comercial, poco adecuado, el 30% considera que es adecuado y solo dos de ellos, el 6,66% lo considera muy adecuado, razón que conduce a inferir que es insuficiente el desempeño en este campo de acción del Licenciado en Educación Economía.

2. De un total de 30 estudiantes, seis lograron resumir los objetivos generales de la asignatura Tecnología del Comercio y los contenidos que en ella recibieron para un 20,0%; nueve manifestaron conocer en cierta medida el objetivo y los saberes de la asignatura Tecnología del Comercio para un 30,0%; mientras que el resto, 15 de ellos mostraron dificultades en el conocimiento de los objetivos y los saberes de la asignatura Tecnología del Comercio, para un 50,0%.

3. Los argumentos emitidos por el 80,0% de los estudiantes sobre lo que les aporta la asignatura Tecnología del Comercio en su formación profesional fueron insuficientes, dado por falta de conocimientos, habilidades y valores que estos poseen sobre los procesos básicos del comercio.

4. Las recomendaciones que hicieron los estudiantes estuvieron dirigidas a que se empleen métodos activos, de acuerdo a sus necesidades de aprendizaje y lograr una mayor vinculación de los contenidos que reciben en la asignatura Tecnología del Comercio con el componente laboral e investigativo, para dirigir con calidad el proceso de enseñanza-aprendizaje en la carrera de Comercio en la ETP.

Anexo 2: Prueba pedagógica de desempeño de los estudiantes asociado a los procesos básicos de la asignatura Tecnología del Comercio

Objetivo: Diagnosticar el desempeño de los estudiantes asociado a los procesos básicos de la asignatura Tecnología del Comercio.

Nombres y apellidos: _____

1. ¿Qué es la gestión de venta en el comercio?
2. ¿Cuáles son los tipos de ventas?
3. ¿Conoces los sistemas de ventas? Sí___ No___
4. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de los sistemas de venta?
5. ¿Cuáles son las técnicas del merchandising que se aplican en la actividad del comercio?
6. ¿Cuáles son las técnicas de venta?
7. ¿Diga los tipos de clientes y la conducta a seguir en cada uno de ellos?
8. ¿Cuál es la actitud del vendedor profesional?
9. ¿Conoces los motivos de compra de los clientes?
10. ¿Qué factores inciden en la promoción de las ventas?

Resultado

En la siguiente tabla se muestra el resultado de la aplicación de la prueba pedagógica a la muestra de 30 estudiantes.

Tabla 1. Estado actual del desempeño de estudiantes de la carrera Licenciado en Economía asociado a los procesos del comercio.

Desempeño	Cantidad	Por ciento (%)
Indispensable (I)	0	0
Muy Adecuado (MA)	2	6.66
Adecuado (A)	6	20.0
Poco Adecuado (PA)	20	66.66
No Adecuado (NA)	2	6.6

Como se puede apreciar en la tabla1, el desempeño de los 30 estudiantes de la carrera Licenciado en Economía asociado a los procesos del comercio, se comportó de la siguiente forma: ninguno mostro un desempeño Indispensable, muy adecuado dos para un 6.66%, seis mostraron un desempeño adecuado para un 20.0%, 20 mostraron un desempeño poco adecuado para un 66.66%, y dos mostraron un desempeño no adecuado para un 6.66%.

Anexo 3: Guía de observación al proceso formativo de los estudiantes desde la asignatura Tecnología del Comercio

Objetivo: Diagnosticar cómo se lleva a cabo la formación profesional de los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía mediante la asignatura Tecnología del Comercio.

Aspectos a observar:

1. Configuración de saberes relacionados con el comercio en correspondencia con las exigencias actuales del mercado cubano para la gestión de ventas en establecimientos comerciales minoristas.

Se observa ____ Se observa en parte ____ No se observa ____

2. Dominio de la caracterización psicopedagógica de los estudiantes.

Se observa ____ Se observa en parte ____ No se observa ____

3. Conocimientos sobre las concepciones teóricas de la formación profesional desde el enfoque basado en competencias profesionales para la formación de la competencia comercial.

Se observa ____ Se observa en parte ____ No se observa ____

4. Planificación de tareas profesionales integradoras para el tratamiento a la competencia comercial desde los saberes, objeto de apropiación por el estudiante, al tener en cuenta la relación instrucción, educación y desarrollo y el diagnóstico del estudiante.

Se observa ____ Se observa en parte ____ No se observa ____

5. Ejecución de métodos y procedimientos dirigidos a la formación de la competencia comercial.

Se observa ____ Se observa en parte ____ No se observa ____

6. Control de la puesta en marcha de la formación de la competencia comercial.

Se observa ____ Se observa en parte ____ No se observa ____

7. Evaluación del desempeño del estudiante asociado a los procesos básicos del comercio desde un enfoque integral, durante la realización de actividades de aprendizaje.

Se observa _____ Se observa en parte _____ No se observa _____

Orientaciones metodológicas para aplicar este instrumento

En el **indicador 1**: El observador marcará **se observa** cuando:

- Están debidamente establecidos los saberes asociados a los procesos básicos del comercio suficiente y necesario a impartir a los estudiantes.
- Existencia de la competencia comercial a formar en los estudiantes, por medio de la cual se exprese la integración de los saberes asociados al comercio.
- Nivel científico actualizado acerca de los saberes asociados al comercio que se le transmiten al estudiante.

El observador marcará **se observa en parte** cuando incumple con al menos uno de estos requisitos.

En el **indicador 2**: El observador marcará **se observa** cuando:

- Se tiene caracterizado psicopedagógicamente a los estudiantes en el orden colectivo (conocimiento de la situación social del desarrollo).
- Se tiene dominio de las cualidades que configuran al desempeño del estudiante asociado a los procesos básicos del comercio.
- Se tiene delimitada la zona de desarrollo potencial de los estudiantes en el contexto individual, a partir del diagnóstico del estado del desarrollo de su desempeño asociado a los procesos del comercio.

El observador marcará **se observa en parte** cuando incumple con al menos uno de estos requisitos.

En el **indicador 3**: El observador marcará **se observa** cuando:

- Se domina y aplica el concepto de competencia profesional asumido en la asignatura Tecnología del Comercio.

- Se dominan las clasificaciones basadas en competencias profesionales.
- Se tiene dominio de las dimensiones, principios, regularidades de carácter teórico, así como las premisas y los contenidos que singularizan a la formación profesional basada en competencias.

El observador marcará **se observa en parte** cuando incumple con, al menos, uno de estos requisitos.

En el **indicador 4**: El observador marcará **se observa** cuando:

- Tiene en cuenta el diagnóstico del desempeño asociado al comercio de sus estudiantes.
- Planifica tareas profesionales integradoras a partir de la vinculación de los saberes asociados al comercio con la vinculación social (producción y los servicios en establecimientos comerciales y prácticas docentes,) así como el trabajo de extensión universitaria, la investigación, y el tratamiento a la unidad de lo instructivo, lo educativo y lo desarrollador.
- Tiene en cuenta las relaciones interdisciplinarias con el resto de las asignaturas de la malla curricular.
- Organiza las actividades profesionales de manera que estimule la comunicación profesor-alumno, alumno–alumno, alumno-profesor, mediante la socialización.
- Evidencia, desde las potencialidades educativas de los saberes que aprende el estudiante, el desarrollo de cualidades que caracterizan el desempeño del estudiante asociado a los procesos básicos del comercio según el diagnóstico individual y colectivo.
- Aplica las concepciones teóricas de la formación profesional basada en competencias según lo establecido en el indicador 3.

El observador marcará **se observa en parte** cuando incumple con al menos dos de estos requisitos.

En el **indicador 5**: El observador marcará **se observa** cuando:

- La aplicación de tareas profesionales integradoras como metodología para la formación de la competencia comercial desde la relación entre la instrucción, la educación y el desarrollo, así como el tratamiento a las relaciones interdisciplinarias de la asignatura Tecnología del Comercio con otras de la malla curricular.

- La vinculación de los saberes asociados al comercio con el componente laboral (vinculación con la sociedad) e investigativo de la carrera.
- El uso de las TIC (software educativo, videos, la computación, entre otros siempre que existan medios de enseñanza que se puedan usar en la materia que se imparte).
- El tratamiento al desarrollo de cualidades y valores que caracterizan al desempeño asociado a los procesos básicos del comercio en el estudiante, desde un enfoque integral y mediante su interacción consigo mismo, con el resto de sus compañeros de trabajo y con los medios de trabajo que emplea.

El observador marcará **se observa en parte** cuando incumple con al menos dos de estos requisitos. En el

indicador 6: El observador marcará **se observa** cuando:

- Se atiende a las diferencias individuales de los estudiantes.
- Se planifica horarios de consulta para la atención diferenciada de los estudiantes según diagnóstico.
- Se ubica el trabajo en equipos por parejas de equilibrio.

El observador marcará **se observa en parte** cuando incumple con al menos dos de estos requisitos.

En el **indicador 7:** El observador marcará **se observa** cuando:

- Se evalúa el desempeño de los estudiantes asociados al comercio desde un enfoque integrador.
- Se tiene en cuenta el diagnóstico individual y colectivo de los estudiantes.
- Se estimula la autoevaluación y la coevaluación estudiantil.
- Se cumple con las funciones de la evaluación: instructiva, educativa y de control.
- Se toman decisiones cooperadas con sus estudiantes, a partir del efecto de resonancia de la evaluación, que permitan mejorar la formación de la competencia en comercio.

El observador marcará **se observa en parte** cuando incumple al menos con dos requisitos.

Anexo 4. Encuesta a profesores, tutores y directivos de la Carrera del Licenciado en Educación Economía

Objetivo: Obtener información sobre la preparación de los profesores, tutores y directivos referente a la formación de competencia en cuanto a su preparación para dirigir el proceso enseñanza-aprendizaje en la carrera Licenciatura en Educación Economía.

Esta encuesta responde a una investigación que se desarrolla en la Universidad de Ciencias Pedagógicas “José de la Luz y Caballero” de Holguín, dirigida a favorecer la formación de la competencia comercial del estudiante para dirigir el proceso-enseñanza aprendizaje en la carrera de Comercio en la ETP. La información que usted nos brinde sólo será utilizada con fines científicos. De antemano le agradecemos su colaboración.

1. ¿Cuándo un profesor puede considerarse competente en la dirección de la clase?
2. ¿Considera que los contenidos del currículo de estudio favorecen la formación de la competencia comercial para la actividad profesional pedagógica de dirección del proceso de enseñanza-aprendizaje en la carrera de Comercio en la ETP?

Sí. ☐ No. ☐ Algunos. Argumente_____.
3. ¿Cuándo usted planifica sus clases, tiene en cuenta los problemas profesionales pedagógicos y técnicos inherentes al objeto de la profesión del estudiante en formación para dirigir del proceso de enseñanza-aprendizaje en la carrera? Sí. ☐ No. ☐ A veces. ☐ Cuando el contenido lo permite.
4. ¿Considera que las actividades vinculadas con la Práctica Laboral, en los procesos asociados al comercio y en la dirección del proceso de enseñanza-aprendizaje en la carrera de Comercio en la ETP, favorecen la formación de la competencia comercial? Sí. ☐ No. ☐ A veces___.
5. ¿Considera que las actividades de carácter investigativo que se realizan, desde el componente académico como laboral, están orientadas a la solución de los problemas profesionales inherentes al objeto de la profesión que se manifiestan en la formación de la competencia comercial para la dirección del proceso de enseñanza-aprendizaje? Sí. ☐ No. ☐ A veces_____.

6. ¿Cuáles son a su juicio las principales limitaciones que inciden en la formación de la competencia comercial del estudiante de la carrera, para la dirección del proceso de enseñanza-aprendizaje de la carrera de Comercio en la ETP?

Análisis de los resultados de la encuesta aplicada a 5 profesores y directivos de la carrera.

En la pregunta 1, se obtuvo el resultado: un profesor (20,0 %) refirió, considerarse competente en la dirección de la clase el desarrollo del proceso de enseñanza- aprendizaje; de igual manera un profesor (20,0 %) mencionó en qué consiste la formación de la competencia comercial, mediante los contenidos de la asignatura; mientras que dos profesores (40,0 %) coincidieron en que este proceso se centra en la formación de la competencia a través de los contenidos de la asignatura Tecnología del Comercio y un profesor (20,0 %), mencionó qué son las competencias profesionales para el desempeño .

En la pregunta 2, se obtuvo el resultado siguiente: un profesor (20, 0 %), refirió que “sí”; mientras que los restantes, cuatro profesores (80,0 %), plantearon que “algunos”, todos, cinco profesores (100%) reconocieron que se deben rediseñar, tanto los programas de algunas Disciplinas, como de las asignaturas, considerando como elemento fundamental la determinación de los contenidos de la asignatura de Tecnología, en su relación con los currículos previstos en el modelo del profesional del Licenciado en Educación Economía para que el egresado pueda dirigir eficientemente el proceso de enseñanza-aprendizaje en la carrera de Comercio en la ETP.

En la pregunta 3, se obtuvo el resultado siguiente: cinco profesores (100 %), refirieron que “cuando el contenido lo permite.” En la pregunta 4, se obtuvo el resultado siguiente: dos profesores (40.0%), refirieron que “a veces”, tres de ellos (60,0 %) expusieron que no siempre estas actividades se conciben de forma adecuada, pues no se tienen en consideración los escenarios de formación donde debe desempeñarse este Licenciado en el ejercicio de la profesión.

En la pregunta 5, se obtuvo el resultado siguiente: un profesor (20,0 %) refirió que “sí”, por su parte cuatro (80,0 %) coincidieron en que “a veces.”

En la pregunta 6, los profesores expusieron lo siguiente: Insuficiencias en la concepción del Modelo del Profesional y el Plan de Estudio, referente a la determinación de los contenidos esenciales del ejercicio de la profesión, relacionados con los currículos previstos en los modelos del profesional en la familia de los servicios en la ETP. Aún no existe una concepción teórica-metodológica que, desde la integración de los componentes académicos, laborales e investigativos, que favorezca la formación de la competencia en los estudiantes para la dirección del proceso de enseñanza-aprendizaje en las familias de especialidades de economía, servicios y servicios sociales en la ETP, que deberán enfrentarse en las esferas de actuación.

No existe un equilibrio adecuado entre la formación teórica y la práctica, con énfasis en la competencia comercial en los escenarios formativos del futuro egresado.

Los modos de actuación que regulan la actividad profesional pedagógica de dirección del proceso de enseñanza-aprendizaje, no están lo suficientemente explicitados en el modelo del profesional, lo que limita su desarrollo.

Los estudiantes poseen un bajo nivel de motivación por la carrera, la mayoría de ellos se identifican desde su práctica laboral en la carrera de Contabilidad en la familia de economía en la ETP, por la gran cantidad de las asignaturas diseñadas desde el currículo para su formación, no así, en otra carrera de esa misma familia y otras familias anteriormente mencionadas.

Anexo 5: Tareas profesionales integradoras

Las tareas profesionales integradoras que se proponen de la asignatura Tecnología del Comercio, tributan a las demás asignaturas que se imparten en la carrera de Licenciado en Educación Economía, convergen los elementos teóricos y prácticos necesarios durante la formación del estudiante a través de las competencias pedagógica, lingüística, económicas; con énfasis las competencias comerciales bajo la dirección del profesor o tutor en los establecimientos comerciales. La tarea profesional integradora puede realizarse dentro o fuera del aula como elemento fundamental del desempeño de los estudiantes.

Unidad 7: Gestión de venta y el servicio al cliente.

Objetivo: Caracterizar la gestión de venta, teniendo en cuenta, las técnicas de ventas, sistemas de ventas, técnicas de merchandising, sobre la base de un correcto servicio al cliente, desarrollando una conciencia responsable, honesta, con ética y amor al trabajo.

Núcleo del conocimiento que se mide: gestión de ventas y el servicio al cliente

Elementos del conocimiento que operan en el núcleo básico:

- Los tipos de ventas
- Los sistemas de ventas
- Las técnicas de merchandising
- Los tipos de clientes

Elementos del conocimiento que pueden estar afectados:

- Los tipos de ventas
- Los sistemas de ventas
- Las técnicas de ventas
- Las técnicas de merchandising
- Las zonas frías y calientes
- Los niveles de exposición de las mercancías en el lineal

A continuación, se proponen cinco tipos de tareas profesionales integradoras con las sugerencias metodológicas:

Tipo 1: Tarea profesional integradora sobre la planificación de la gestión de ventas

Objetivo: Caracterizar la gestión de ventas, teniendo en cuenta las técnicas de ventas desarrollando una conducta responsable para su futura profesión.

Método: Trabajo Independiente

Procedimiento: situación problémica

Medios de Enseñanza: material impreso

Situación de Aprendizaje: Un cliente se dirige al establecimiento comercial “Modas Pragás” para adquirir un equipo electrodoméstico (Lavadora automática), el dependiente se mostró muy profesional ante el cliente, brindando toda la información respecto al funcionamiento y garantía del equipo, pero el cliente a penas lo escucha y se manifiesta de forma arrogante ante el dependiente, pone objeción al precio.

a) ¿Qué motivo de compra predominó?

b) ¿Qué técnica de venta Ud. emplearía con este cliente?

c) ¿Cuáles de estas técnicas aplicó el vendedor para desvanecer las objeciones respecto el precio?

___compensación ___gestos desagradables ___propuesta o flaqueo ___la pregunta

___silencio ___del telescopio

d) ¿Qué tipo de cliente está presente? ¿Cuál es el tratamiento psicológico que Ud. le ofrece?

e) Marque con una X los elementos que se relacionan sobre las fases de las ventas que el vendedor profesional aplico.

___Preparación de la venta ___ Preventa ___ La entrevista con el cliente

___ El beneficio y la demostración ___ Postventa ___El remate o cierre de las venta

Evaluación:

Obtiene una categoría de 5 puntos cuando:

- 1.- Cuando responde correctamente los 5 incisos
2. Sí se ajusta al tiempo de exposición (responsabilidad, honestidad, laboriosidad y creatividad en su realización).
3. Buena expresión oral y correcto vocabulario técnico en la respuesta.

Obtiene 4 puntos cuando:

Responde 4 incisos correctos y no justifica

1. Sí responde correctamente los incisos a, b, c, d y faltan algunos elementos.
2. Se ajuste al tiempo de exposición (responsabilidad, honestidad, laboriosidad y disciplina en su realización).
3. Tener buena expresión oral y correcto vocabulario técnico en la respuesta

Obtiene 3 puntos cuando:

Responde 3 incisos correctos y no justifica

1. Sí responde correctamente los incisos a, b, c y faltan varios elementos.
2. Se ajuste al tiempo de exposición (responsabilidad, honestidad, laboriosidad y disciplina en su realización).
3. Tiene buena expresión oral y correcto vocabulario técnico en la respuesta.

Tipo 2: Tarea profesional integradora sobre la organización de los sistemas de ventas

Objetivo: Identificar los sistemas de ventas, teniendo en cuenta las técnicas del cierre de venta, desarrollando una conducta responsable y el emprendimiento al trabajo.

Método: Trabajo Independiente

Procedimiento: Situación problémica.

Medios de Enseñanza: material impreso

Situación de Aprendizaje: La tienda “La Luz de Yara” de la cadena de tienda TRD Caribe, en la ciudad de Holguín, está diseñada como tienda por departamentos, en su interior con la presencia de tres niveles: primer piso, segundo piso y tercer piso; existen varios departamentos y cada una de ellos tiene un sistema de venta que lo diferencia de otros establecimientos comerciales de la misma cadena de tiendas. Haga un recorrido imaginario por el establecimiento y observe los sistemas de venta en cada uno de los departamentos.

a) Identifica los sistemas de venta en cada departamento.

Bodega _____	Bebidas y licores _____	Perfumería _____
Juguetes _____	Confecciones _____	Calzado _____

b) A su criterio según el sistema de venta cuál es el departamento que más vende. ¿Por qué?

c) Resuma en un cuadro las ventajas y desventajas de cada uno de los sistemas de ventas.

d) El dependiente comercial tiene un plan de venta mensual que cumplir y como cliente interno del establecimiento no asegura en el tiempo previsto el reaprovisionamiento de los productos de mayor demanda. ¿Qué puede provocar esta situación desde el punto de vista económico al establecimiento y al cliente?

Evaluación:

Obtiene una categoría de 5 puntos cuando:

1. Sí identifica correctamente los sistemas de ventas, y responde correctamente los inciso a,b, c y d.
2. Se ajusta al tiempo de exposición (responsabilidad, honestidad, laboriosidad y disciplina en su realización).
3. Hay buena expresión oral y correcto vocabulario técnico en la respuesta.

Obtiene 4 puntos cuando:

Responde solo la pregunta inicial

1. Sí identifica correctamente los sistemas de ventas, y faltan algunos elementos en los incisos b, c y d.
2. Se ajusta al tiempo de exposición (responsabilidad, honestidad, laboriosidad y disciplina en su realización).
3. Buena expresión oral y correcto vocabulario técnico en la respuesta.

Obtiene 3 puntos cuando:

Responde solo la pregunta inicial

1. Sí identifica correctamente los sistemas de ventas, y faltan algunos elementos en los incisos c y d.
2. Ajuste al tiempo de exposición (responsabilidad, honestidad, laboriosidad y disciplina en su realización).
3. Expresión oral y correcto vocabulario técnico en la respuesta

Tipo 3: Tarea profesional integradora para la aplicación de las técnicas del merchandising

Objetivo: Identificar las técnicas del merchandising, al tener en cuenta los niveles de exposición de los productos en el lineal y las zonas frías y calientes del establecimiento comercial, desarrollando la laboriosidad y la creatividad en los estudiantes.

Método: Trabajo Independiente

Procedimiento: Situación problémica.

Medios de Enseñanza: material impreso

Situación de Aprendizaje: Se debe tener en cuenta el conocimiento sobre la planimetría mercantil y las técnicas del merchandising para la gestión de venta en la red minorista, la tienda “La Central”, según su diseño

constructivo es una es la tienda por departamento. El departamento de mercado es la mayor extensión en m², se supone que sea la que más vende por aplicar el sistema de venta de autoservicio y semiautoservicio.

a) ¿Cómo organizarías los productos estrellas en los medios expositores, teniendo en cuenta los niveles del lineal? Marque con una X en qué nivel de exposición colocarías los productos estrellas:

Nivel del piso___ nivel de las manos_____ nivel de los ojos _____ nivel de la cabeza_____

b) Los productos estrellas son necesarios promocionarlos. Si___ o No___ Justifique

c) ¿Diga en qué zona de la tienda usted como dependiente ubica la nevera de productos cárnicos? ¿Por qué?

d) ¿Qué ventajas tiene la aplicación de la planimetría mercantil aplicarla en los establecimientos comerciales con relación a los niveles de exposición de las mercancías?

e) ¿A su juicio considera que tenemos mejor control de los inventarios en el departamento? Argumente brevemente.

Evaluación:

Obtiene una categoría de 5 puntos cuando:

1. Realiza correctamente la exposición de los incisos a, b, c, d y e.
2. Se ajusta al tiempo de exposición (responsabilidad, honestidad, laboriosidad y disciplina en su realización).
3. Buena expresión oral y correcto vocabulario técnico en la respuesta.

Obtiene 4 puntos cuando:

Responde los incisos a, b, c, y d no responde e.

1. Realiza correctamente la exposición de los incisos a, b, c, d.
2. Se ajusta al tiempo de exposición (responsabilidad, honestidad, laboriosidad y disciplina en su realización).
3. Buena expresión oral y correcto vocabulario técnico en la respuesta

Obtiene 3 puntos cuando:

Responde los incisos a, b, c y d no justifica ninguna

1. Realiza correctamente la exposición de los incisos a, b, c, d y e.

2. Se ajusta al tiempo de exposición (responsabilidad, honestidad, laboriosidad y disciplina en su realización).
3. Buena expresión oral y correcto vocabulario técnico en la respuesta

Tipo 4: Tarea profesional integradora para la ejecución de las ventas

Objetivo: Identificar los tipos de ventas, teniendo en cuenta las técnicas de ventas virtuales novedosas desarrollando la responsabilidad y el amor al trabajo, que contribuya al bienestar de los clientes.

Método: Trabajo Independiente

Procedimiento: Situación problémica.

Medios de Enseñanza: material impreso

Situación de Aprendizaje: El Modelo Económico de la Política Social Cubana, ha traído cambios en el Comercio Minorista Cubano actual, donde el trabajador del comercio tiene que estar preparado para enfrentar el uso de las nuevas técnicas y las tecnologías. Si usted fuese un dependiente comercial competente de la Tienda “El Encanto”, debe dominar los tipos de ventas que existen en su unidad.

- a) Mencíonelos
- b) ¿Cuál Ud. considera que tienes mayores ventajas?. Justifique.
- c) ¿Qué importancia le concedes a las ventas virtuales u online en los establecimientos comerciales minoristas?
¿Estás preparado para enfrentar las tecnologías? ¿Sabes manipular las tecnologías?
- d) ¿Cómo ejecutarás el cobro de las mercancías de los clientes, según el tipo de venta?

Evaluación:

Obtiene una categoría de 5 puntos cuando:

1. Sí responde correctamente los incisos a, b, c y d
2. Se ajusta al tiempo de exposición (responsabilidad, honestidad, laboriosidad y disciplina en su realización).
3. Expresión oral y correcto vocabulario técnico en la respuesta.

Obtiene 4 puntos cuando:

2. Sí responde correctamente los incisos a, b, c y faltan algunos elementos.
2. Se ajuste al tiempo de exposición (responsabilidad, honestidad, laboriosidad y disciplina en su realización).

3. Tener buena expresión oral y correcto vocabulario técnico en la respuesta

Obtiene 3 puntos cuando:

1. Sí responde correctamente los incisos a, b, c y faltan varios elementos.
2. Se ajuste al tiempo de exposición (responsabilidad, honestidad, laboriosidad y disciplina en su realización).
3. Tiene buena expresión oral y correcto vocabulario técnico en la respuesta.

Tipo 5: Tarea profesional integradora a través de una clase de la asignatura de Tecnología del Comercio para la carrera de Comercio, familia de los servicios en la ETP

Objetivo: Elaborar una clase de nuevo contenido en la asignatura Tecnología del Comercio para la carrera de Comercio en la familia de los servicios en la ETP, formando en los estudiantes la competencia comercial para su desempeño exitoso en la dirección del proceso de enseñanza-aprendizaje.

Especialidad: Técnico Medio en Comercio

Asignatura: Tecnología del Comercio

Tema: Unidad 7 Gestión de ventas y el servicio al cliente

Temática: Sistema de ventas. Técnicas de ventas. Técnicas de merchandising

Objetivo: Clasificar los sistemas de ventas, teniendo en cuenta las técnicas de ventas y las técnicas de merchandising, desarrollando la honradez y creatividad para su futura vida profesional.

Método: Elaboración conjunta

Procedimiento: trabajo independiente, simulación

Medios de enseñanza: pizarra, computadora, material didáctico

Evaluación: oral (autoevaluación)

Forma de organización: grupal

Bibliografía básica:

Resolución Ministerial 109/2009. Plan de estudio de la especialidad, Anexo 35

Programa de la asignatura Tecnología del Comercio.

Resolución Ministerial. Reglamento de Enseñanza Práctica 254/2013

Bibliografía específica:

Libro de Tecnología del Comercio. Unidad 7. En soporte digital

Multimedia “Mi tienda”. En soporte digital

Planimetría mercantil. En soporte digital

Cuaderno Martiano III parte

Ejes transversales: cultura económica

Programa director de la lengua materna: (vocabulario técnico)

Formación de valores: Responsabilidad

Fase inicial

- Control de la asistencia.
- Revisión del porte y aspecto de los estudiantes.
- Comprobación de las condiciones técnico-materiales.
- Revisión del estudio independiente.
- Retroalimentación de los contenidos anteriores

¿Qué es una venta? Es un proceso que permite que el vendedor de bienes o servicios identifique, anime y satisfaga los requerimientos del comprador, con beneficio mutuo y en forma permanente. Es la actividad fundamental de cualquier aventura comercial. Se trata de reunir a compradores y vendedores, y el trabajo de toda la organización es hacer lo necesario para que esta sea exitosa.

Motivación:

“Quién dice unión económica, dice una unión política. El pueblo que compra, manda. El pueblo que vende sirve. Hay que equilibrar el comercio para asegurar la libertad. El pueblo que quiere morir, vende a un solo pueblo y el que quiere salvarse vende a más de uno”. José Martí Pérez.

Se reflexionará al respecto, Cuaderno martiano tomo III.

Esto da lugar a la orientación del objetivo de la clase.

Desarrollo

El profesor realiza la información tecnológica, donde se visualizará una unidad comercial perteneciente a las tiendas panamericanas del grupo empresarial CIMEX, sobre la organización de la tienda para la gestión de venta, teniendo en cuenta los sistemas de ventas y técnicas, en un tiempo de duración de 10 minutos.

Los estudiantes van observar la Multimedia “Mi tienda”, relacionado con sistemas de ventas y técnicas y van a responder las siguientes preguntas:

1. Identifique los sistemas de ventas presentes.
 - a) Diga las ventajas y desventajas de cada uno de ellos.
2. ¿Qué tipos de ventas prevalece en el material que observo?
 - a) Mencíonelas.
 - b) Selecciona los criterios que a su juicio la justifican.
 - c) ¿Considera que la dependienta posee competencia comercial para tener clientes satisfechos?. Sí__ o No__. Argumenta brevemente con tres razones.

El profesor aclara las dudas y profundiza en cada uno de los elementos que considere importante que los estudiantes dominen de forma general.

Trabajo político e ideológico:

Se plantean ideas para la reflexión como: el modelo económico cubano está en constante transformación, por lo que la política comercial, está implicada con la compra-venta, la oferta- demanda y la protección del cliente.

¿Cuál es la repercusión de las ventas para la economía de nuestro país? Argumente brevemente.

¿Conoces los derechos y deberes como cliente? Menciones tres de cada uno.

En un segundo momento de la clase el profesor realiza la distribución de las tareas profesionales por equipos (atendiendo las diferencias individuales de los estudiantes) y el tiempo de 15 minutos para su preparación y le orienta como se desarrollará el mismo y la evaluación.

1. Elabore un acto de compra-venta, en español e inglés donde emplee los sistemas de ventas, técnicas del merchandising y técnicas de ventas estudiado en clase, como referencia se le brinda la información necesaria de la tienda “El Encanto” de la ciudad de Holguín, teniendo en cuenta que es una tienda por departamento:

Equipo 1: departamento perfumería

Equipo 2: departamento bodega

Equipo 3: departamento electrónica

Equipo 4: departamento calzado

El profesor supervisa por cada equipo la realización de la tarea profesional. Comprueba la calidad de la tarea por equipo, tiene en cuenta la organización, limpieza, ortografía, la responsabilidad de cada jefe de equipo y sus miembros, el tiempo de realización de la tarea. Cada equipo evalúa a sus integrantes y a la vez, el profesor selecciona a un equipo frente al aula para la simulación del acto de compra-venta, teniendo en cuenta, los sistemas de ventas y técnicas, según el departamento asignado y comprueba la calidad. El profesor le asigna la evaluación al equipo.

Fase final

Se hará un resumen de la clase y se comprueba el objetivo.

1. Mencione los sistemas de ventas. Explique cada uno de ellos.
2. ¿Por qué a un dependiente comercial se le asigna un plan de venta anual? Justifique
3. ¿Qué ventajas ofrecen las ventas automáticas y las ventas online al establecimiento comercial y a la economía del país?
4. Considera Ud. que posee la competencia comercial necesaria para enfrentar su vida profesional en el sector del comercio estatal y no estatal. Argumente brevemente.

El profesor dará a conocer la evaluación individual y colectiva de los estudiantes. Se estimularán a los mejores estudiantes y se le recomienda al resto esfuerzo para lograr mejores resultados.

Orientación del estudio independiente, en este momento se les explica cómo realizarlo.

Estudio independiente

1. Consulte el sitio <http://www.ecured.cu/index.php/Venta> y realice una búsqueda sobre los sistemas de venta contemporánea desde el contexto de América Latina, Cuba, y su territorio.

a) Construya un cuadro sinóptico donde refleje las diferencias y semejanzas de cada uno de ellos.

b) Seleccione las palabras del vocabulario técnico, añádela al glosario técnico.

c) Elabore un texto relacionado con el tema y diga si se ve reflejado en él como vendedor competente.

2. Consulte el folleto de Planimetría mercantil, lea detenidamente las técnicas para la colocación de las mercancías en el lineal y las zonas frías y calientes.

Objetivo: Identificar los niveles en los medios expositores, teniendo en cuenta las zonas para constatar en las prácticas laborales las habilidades logradas en los estudiantes para ser competentes en su futura vida profesional.

¿Con qué fin se hacen exhibición de los productos en niveles en medios expositores del establecimiento comercial y las zonas?

Bibliografía: folleto de Planimetría mercantil. En soporte digital

Fecha de entrega: Próxima clase

Carta de instrucción (se elabora para cada uno de los estudiantes)

Habilidad técnica a desarrollar: colocar los productos en los niveles y las zonas

Materiales a utilizar: Medios expositores (vidrieras, góndolas, estantes)

Trabajo a realizar: Colocar los productos en los medios expositores, teniendo en cuenta los niveles de exposición: a nivel del piso, nivel de las manos, nivel de los ojos y nivel de la cabeza, a través de las zonas frías y calientes, así como sistemas de ventas y técnicas.

Se atenderá: La salud del trabajo

Orden lógico de las operaciones:

1. Se orienta la actividad
2. Se precisa su comprensión por parte del estudiante
3. Se informa el tiempo con el que cuentan para trabajar
4. Se informa las formas de control y evaluación a utilizar por el profesor
5. Se procede a su revisión por parte del tutor

Recursos: Mobiliarios (vidrieras, estantes, góndolas, teraoka, pegatinas, carteles promocionales).

Tiempo para cada operación: Una vez distribuidos los estudiantes en los puestos de trabajo (por cada departamento en dúos) contarán con 5 minutos para observar si se cumple la verticalidad de los productos en sus cuatros niveles, con lo establecido en la planimetría mercantil, luego van a anotar en su libreta la dificultad encontrada, posteriormente se hará un intercambio de 5 minuto con su compañero para decidir lo que van hacer y se dará 30 minutos para realizar el montaje con las normas establecidas.

Anexo 6: Encuesta aplicada a los posibles expertos

Nombre y Apellidos: _____

Centro de trabajo: _____ Municipio: _____ Provincia: _____

Años de experiencia docente: _____ Años de experiencia en la producción: _____

Título académico: _____

Grado científico: _____ Categoría docente: _____

Estimado (a) profesional:

Usted ha sido seleccionado como posible experto para ser consultado respecto al grado de relevancia del modelo didáctico y la metodología para la formación de la competencia comercial en estudiantes en la carrera Licenciatura en Educación Economía.

Antes de realizarle la consulta correspondiente como parte del método empírico de investigación “Consulta de expertos”, es necesario determinar su coeficiente de competencia en este tema, a los efectos de reforzar la factibilidad del resultado en la consulta. En este sentido, es preciso que usted responda de forma objetiva y sincera a las preguntas siguientes:

I. Marque con una cruz (X) en la tabla siguiente, el valor que le corresponde con el grado de conocimientos que usted considera poseer sobre la formación de la competencia comercial en los estudiantes en la carrera Licenciatura en Educación Economía.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
								x		

Fuente: Moráguez (2006)

Considere que la escala que se le presenta es ascendente; es decir, el conocimiento sobre el tema referido va creciendo desde 0 hasta 10.

II. Realice una autovaloración del grado de influencia que cada una de las fuentes que se le presentan a continuación ha tenido en su conocimiento y criterio sobre la formación de la competencia comercial en los estudiantes de la carrera Licenciatura en Educación Economía. Para ello marque con una cruz (X) según corresponda: A (alto), M (medio), B (bajo).

Fuentes de argumentación	Grado de influencia	De cada una de las fuentes	Fuentes
	A (alto)	M (medio)	B(bajo)
Análisis teóricos realizados por usted	(0.14) X	(0.3) X	(0.2)
Su experiencia obtenida	(0.5) X	(0.4) X	(0.2)
Trabajos de autores nacionales	(0.025) X	(0.024) X	(0.022)
Trabajos de autores extranjeros	(0.025) X	(0.024) X	(0.022)
Su propio conocimiento del estado del problema en Cuba	(0.025) X	(0.024) X	(0.022)
Su intuición	(0.025) X	(0.024) X	(0.022)

Fuente: Moráguez (2006)

Anexo 7: Encuesta aplicada a los expertos para evaluar la pertinencia del modelo y la metodología para la formación de la competencia comercial en estudiantes Licenciados en Educación Economía

Compañero (a): Usted ha sido seleccionado(a) dentro del grupo de expertos con el objetivo de evaluar los componentes, estructura de relaciones y fundamentación de un modelo didáctico para la formación de la competencia comercial en estudiantes Licenciados en Educación Economía. Para lograr su implementación en la práctica se propone una metodología con etapas y acciones encargadas de instrumentar al modelo de forma práctica.

La investigación responde a un Doctorado en Ciencias Pedagógicas. Las respuestas ofrecidas a cada una de las preguntas del instrumento, constituirá un valioso aporte para el éxito de nuestra investigación. Muchas gracias.

CUESTIONARIO:

- I. Evalúe los componentes, estructuras de relaciones y fundamentación que identifican a los subsistemas del modelo de formación de la competencia comercial en los estudiantes Licenciados en Educación Economía.
1. Marque con una cruz (X) el nivel de pertinencia y relevancia que usted le confiere a cada uno de los componentes del modelo didáctico y la metodología propuesta, teniendo en cuenta las categorías siguientes: Indispensable (I), Muy adecuada (MA), Adecuada (A), Poco adecuada (PA), y No adecuada (NA).

SUBSISTEMAS DEL MODELO	COMPONENTES Y CRITERIOS A EVALUAR	CATEGORÍA OTORGADA				
		I	MA	A	PA	NA
1. Estructuración de formación de la competencia comercial	1.Problemas profesionales asociados al comercio					
	2.Saberes de la asignatura Tecnología del Comercio					
	3.Formación de la competencia comercial con sus niveles					
2. Movilización de recursos para la formación de la competencia comercial	1.Métodos de enseñanza-aprendizaje de la asignatura Tecnología Comercio					
	2.Tareas profesionales integradoras					
	3. Escenario formación profesional					
Desempeño de los estudiantes	1.Interpretación conceptual					
	2.Criterios y consideraciones realizada					
	3.Relación con los dos subsistemas del modelo					

¿Qué recomendaciones pudiera ofrecer para mejorar el modelo didáctico propuesto?

2. Acerca de la metodología para la formación de la competencia comercial en los estudiantes de Licenciado en Educación Economía.

ETAPAS, ACCIONES Y RELACIÓN CON EL MODELO	CATEGORÍAS				
	I	MA	A	PA	NA
Etapa 1. Planificación de la formación de la competencia comercial					
Relación de las acciones de la etapa 1 con el primer y segundo subsistema del modelo					
Etapa 2. Ejecución de la formación de la competencia comercial					
Relación de las acciones de la etapa 2 con el segundo subsistema del modelo					
Etapa 3. Evaluación de la formación de la competencia comercial					
Relación de las acciones de la etapa 3 con el primer y el segundo subsistema del modelo					
Relación general de la metodología con el modelo					

¿Qué recomendaciones pudiera ofrecer para mejorar la metodología propuesta?

Anexo 8: Criterios que otorgan los expertos a los subsistemas del modelo de formación de la competencia comercial en estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía

Leyenda de la categoría otorgada: **I:** Indispensable **MA:** Muy adecuada **A:** Adecuada **PA:** Poco adecuada **NA:** No adecuada

Subsistema 1: Estructuración de formación de la competencia comercial

Subsistema 2: Movilización de los recursos para la formación de la competencia comercial

Tabla 4. Frecuencia absoluta

Subsistema	Componente	I	MA	A	PA	NA	Total
1	1	30	0	0	0	0	30
	2	26	2	2	0	0	30
	3	30	0	0	0	0	30
2	1	30	0	0	0	0	30
	2	30	0	0	0	0	30
	3	26	4	0	0	0	30
Desempeño	1	30	0	0	0	0	30

Tabla 5. Frecuencia acumulada

Subsistema	Componente	I	MA	A	PA	NA
1	1	30	30	30	30	30
	2	26	28	30	30	30
	3	30	30	30	30	30
2	1	30	30	30	30	30
	2	30	30	30	30	30
	3	26	30	30	30	30
Desempeño	1	30	30	30	30	30

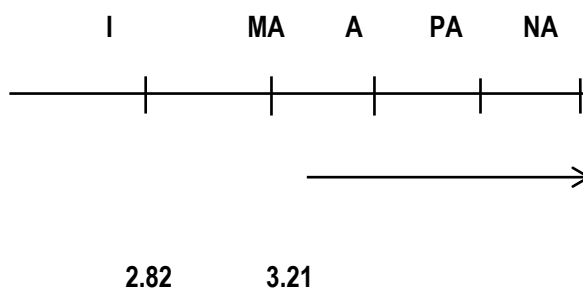
Tabla 6. Frecuencia relativa acumulada

Subsistema	Componente	I	MA	A	PA	NA
1	1	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
	2	0.8667	0.9333	1.0000	1.0000	1.0000
	3	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
2	1	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
	2	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
	3	0.8667	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
Desempeño	1	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000

Tabla 7. Grado de pertinencia del modelo para la formación de la competencia comercial de los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía

Matriz de distribución normal estándar inversa y obtención de los puntos de cortes

Subsistema	Componente	I	MA	A	PromF	N - PromF	Categ
1	1	3.5000	3.5000	3.5000	3.50	-0.32	I
	2	1.1108	1.5011	3.5000	2.04	1.14	I
	3	3.5000	3.5000	3.5000	3.50	-0.32	I
2	1	3.5000	3.5000	3.5000	3.50	-0.32	I
	2	3.5000	3.5000	3.5000	3.50	-0.32	I
	3	1.1108	3.5000	3.5000	2.70	0.47	I
Desempeño	1	3.5000	3.5000	3.5000	3.50	-0.32	I
Puntos de corte		2.82	3.21	3.50			
				N =	3.18		



Nota: el resultado obtenido es donde se encuentra cada componente evaluado, el que a su vez se ubica en la recta construida para conocer el valor otorgado por los expertos

Anexo 9: Grado de pertinencia de la metodología para la formación de la competencia comercial de los estudiantes de la carrera Licenciado en Educación Economía

Tabla 8. Matriz de frecuencias absoluta, acumulada, relativa y acumulada

CATEGORÍA EVALUADA	Matriz de frecuencia absoluta					
	I	MA	A	PA	NA	Total
Etapas 1	30	0	0	0	0	30
Relación vs modelo	30	0	0	0	0	30
Etapas 2	26	4	0	0	0	30
Relación vs modelo	30	0	0	0	0	30
Etapas 3	30	0	0	0	0	30
Relación vs modelo	26	4	0	0	0	30
Relación general	30	0	0	0	0	30

Tabla 9. Matriz de frecuencias acumulada

CATEGORÍA EVALUADA	Matriz de frecuencia acumulada				
	I	MA	A	PA	NA
Etapas 1	30	30	30	30	30
Relación vs modelo	30	30	30	30	30
Etapas 2	26	30	30	30	30
Relación vs modelo	30	30	30	30	30
Etapas 3	30	30	30	30	30
Relación vs modelo	26	30	30	30	30
Relación general	30	30	30	30	30

Tabla 10. Matriz de relativa acumulada

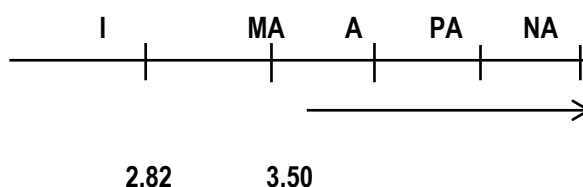
CATEGORÍA EVALUADA	Matriz de frecuencia relativa acumulada				
	I	MA	A	PA	NA
Etapa 1	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
Relación vs modelo	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
Etapa 2	0.8667	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
Relación vs modelo	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
Etapa 3	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
Relación vs modelo	0.8667	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
Relación general	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000

Tabla 11. Pertinencia de la metodología propuesta según criterio de expertos

Matriz de distribución normal estándar inversa y obtención de los puntos de cortes

CATEGORÍA EVALUADA	I	MA	PromF	N - PromF	Categ
Etapa 1	3.50	3.50	3.50	-0.34	I
Relación vs modelo	3.50	3.50	3.50	-0.34	I
Etapa 2	1.11	3.50	2.31	0.85	MA
Relación vs modelo	3.50	3.50	3.50	-0.34	I
Etapa 3	3.50	3.50	3.50	-0.34	I
Relación vs modelo	1.11	3.50	2.31	0.85	MA
Relación general	3.50	3.50	3.50	-0.34	I
Puntos de corte	2.82	3.50			

N = 3.16



Nota: el resultado obtenido es donde se encuentra cada etapa, acción y relación con el modelo evaluado, el que a su vez se ubica en la recta construida para conocer el valor otorgado

ANEXO 10

Tabla 11: Prueba de los signos

	Antes	Después	Signo
1	2	4	+
2	1	4	+
3	3	4	+
4	2	4	+
5	3	4	+
6	2	4	+
7	3	4	+
8	2	4	+
9	3	4	+
10	2	4	+
11	2	4	+
12	2	5	+
13	3	4	+
14	2	4	+
15	2	3	+
16	2	4	+
17	5	4	-
18	2	4	+
19	2	5	+
20	2	4	+
21	4	4	0
22	2	3	+
23	2	4	+
24	2	4	+
25	3	4	+
26	2	4	+
27	1	4	+
28	2	5	+
29	2	4	+
30	2	4	+

I	5	r (+)	28
MA	4	r (-)	1
A	3	r (0)	1
PA	2	nr	29
NA	1	n _{(tabla)(0.05, 29)} = 8	

Tabla 11.1: Tabla Prueba de los signos

PRUEBA DE LOS SIGNOS				
	Grado de significación (α)			
N	0.01	0.05	0.1	0.25
1	---	---	---	---
2	---	---	---	---
3	---	---	---	0
4	---	---	---	0
5	---	---	0	0
6	---	0	0	1
7	---	0	0	1
8	0	0	1	1
9	0	1	1	2
10	0	1	1	2
11	0	1	2	3
12	1	2	2	3
13	1	2	3	3
14	1	2	3	4
15	2	3	3	4
16	2	3	4	5
17	2	4	4	5
18	3	4	5	6
19	3	4	5	6
20	3	5	5	6
21	4	5	6	7
22	4	5	6	7
23	4	6	7	8
24	5	6	7	8
25	5	7	7	9
26	6	7	8	9
27	6	7	8	9
28	6	8	9	10
29	7	8	9	10
30	7	9	10	11