

ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE EMPLEADAS EN EL PROGRAMA EDUCATIVO DE TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN COMERCIALIZACIÓN, EN LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE TECÁMAC, EN EL MODELO EDUCATIVO BASADO EN COMPETENCIAS PROFESIONALES

M. en A. Angelina Díaz Alva

angelinadial@yahoo.com.mx

M. en D. María Cruz Martínez Rosales

maricruzmr@prodigy.net.mx

Lic. Cristina Rivero Garduño

cristirg2003@yahoo.com.mx

Lic. Georgina García Palomares

ginagapa@yahoo.com.mx

Universidad Tecnológica de Tecámac
Sierra Hermosa, Tecámac Estado de México

RESUMEN

Los esfuerzos de los profesores por enfocar el aprendizaje de los estudiantes de la Carrera de Comercialización de la Universidad Tecnológica de Tecámac hacia el desarrollo de Proyectos de Aplicación Inmediata buscando la experiencia no solo teórica, sino práctica de los conocimientos que abarca el mapa curricular han contribuido a desarrollar en el alumno competencias básicas, específicas y transversales. A su paso se han desarrollado seres humanos socialmente responsables al contribuir al desarrollo de las MIPyME's de la región a través del desarrollo de exposiciones, Investigaciones de Mercado, Planes de Exportación, Planes comerciales, Publicidad y Planes de Negocios. Así mismo, nuestros alumnos han participado en simuladores de negocios obteniendo posiciones destacadas.

Es importante destacar que el deseo de enfocar un programa educativo toma dimensiones gracias a sus docentes, quienes a través de objetivos comunes y con una visión clara de su repercusión en las empresas, en la sociedad y en los planes de vida de los estudiantes, pueden lograr cambios significativos.

Palabras clave: Competencias, Socialmente responsables, Contribución al desarrollo y Visión.

Antecedentes

La incertidumbre que ha generado la complejidad de la relación educación-mundialización, con la evolución a paso agigantado de las tecnologías de la información, ha provocado la rápida adaptación del ser humano a generar y compartir conocimiento antes de su obsolescencia.

En este contexto, las personas necesitan ser capaces de utilizar el conocimiento, de actualizarlo, de seleccionar lo que es apropiado para un contexto específico, de aprender permanentemente y de entender el potencial de lo que aprenden, de tal forma que puedan adaptarse a situaciones que se transforman rápidamente (Yániz y Villardón, 2006).

Lo anterior obliga a que las Instituciones de Educación Superior (IES) se renueven para poder dar respuesta a las necesidades de la sociedad, e incluso que se adelanten a ellas.

En este contexto, Bricall y Brunner (2000) consideran que la formación tiene dos dimensiones fundamentales: la profesional y la ciudadana.

Es así que la educación basada en competencias profesionales (EBCP) se sitúa en el núcleo de estas necesidades, formar ciudadanos y profesionales capaces de contribuir a mejorar las condiciones de vida en diferentes lugares del mundo y en diversos ámbitos profesionales.

La EBCP no sólo debe centrarse en capacitar alumnos para el trabajo empresarial, debe considerar la formación de profesionales éticos, libres, críticos, autónomos, solidarios y justos, esto es competentes.

Existen un sinnúmero de definiciones de competencias, sin embargo para no extendernos, señalaremos la que ha sido retomada por la universidad Iberoamericana, basada en la de Gonczi y Athanasou, que dice que una competencia se define como “la interacción de un conjunto estructurado y dinámico de conocimientos, valores, habilidades, actitudes y principios que intervienen en el desempeño reflexivo, responsable y efectivo de tareas, transferible a diversos contextos específicos” (SEUIA, 2002).

Jacques Delors (1996) conceptualizó en “*La educación encierra un tesoro*” los cuatro pilares de la educación: Aprender a conocer (conocimientos), Aprender a hacer (habilidades y aptitudes), Aprender a convivir (actitudes) y Aprender a ser (desarrollo global).

Mismos que fueron retomados por Páez (2003: 4) para distinguir los diferentes tipos de competencias, e indica que se pueden clasificar en “competencias de conocimientos generales” (saber conocer), “competencias de saberes técnicos” (saber hacer), “competencias relacionadas con actitudes personales” (saber ser) y “competencias sociales” (saber convivir).

Ahora, ¿cuál es la labor del docente?

La función del docente ha observado grandes mutaciones, desde su teoría hasta la práctica didáctica, que se desarrolla en un contexto específico de acción, que le ha permitido facilitar el aprendizaje y, como consecuencia, hacer que el alumno sea sujeto activo en su propio proceso de conocimiento.

Su labor es diseñar y gestionar ambientes para que el alumno aprenda (Gómez, 2007) y se divide básicamente en dos momentos: la planeación y la

implementación de la docencia. La planeación debe partir de ubicar el contexto y las características de los alumnos, así como los conocimientos previos (Gómez, 2007) y la implementación de la docencia implica lograr que el estudiante integre el conocimiento a su vida e impacte su entorno.

Para cubrir las expectativas de la EBCP los docentes deben convertirse en facilitadores y/o mediadores del conocimiento. En este sentido ha cobrado gran relevancia la enseñanza situada, que destaca la importancia de la actividad y el contexto para el aprendizaje y reconoce que el aprendizaje escolar es, ante todo, un proceso de enculturación en el cual los estudiantes se integran gradualmente a una comunidad o cultura de prácticas sociales y en esta misma dirección, se comparte la idea de que aprender en un contexto pertinente y aplicar estrategias, son acciones inseparables (Díaz, 2003).

Pero ¿qué es una estrategia?

Tobón define una estrategia como “un conjunto de acciones que se proyectan y se ponen en marcha de forma ordenada para alcanzar un determinado propósito” (2005).

Así pues, el aprendizaje significativo se basa en la enseñanza situacional y experiencial a través de estrategias de aprendizaje que permiten incorporar los nuevos conocimientos a la estructura cognitiva del alumno, generando el conocimiento en un contexto pertinente y considerando la importancia de la motivación del alumno.

En la EBCP debe prevalecer la docencia estratégica, que incluya técnicas y actividades variadas, que respondan a los distintos estilos de aprendizaje, que involucren al alumnado de una forma más activa y que creen condiciones más acordes para promover el aprendizaje significativo.

El Modelo Educativo Basado en Competencias Profesionales enfatiza una práctica educativa centrada en el aprendizaje que propicia un desarrollo integral del estudiante al generar en él competencias actualizables a lo largo de la vida.

Existen diferentes estrategias que pueden emplearse para la formación en competencias, tales como: Aprendizaje basado en problemas, método del caso, aprendizaje orientado a proyectos, aprendizaje colaborativo, mapas mentales, ensayos, simulaciones, visitas, debates, agendas, bitácoras y demostraciones.

Para ello, el requisito es que sean prácticas educativas *auténticas*, las cuales requieren de ser coherentes, significativas y propositivas (Díaz Barriga, 2003).

El criterio básico para seleccionar una técnica, actividad o estrategia determinada es la pertinencia, es decir, que esté orientada al desarrollo de las competencias definidas previamente, que permita al alumno ejercer papeles distintos, que le represente un reto alcanzable, que despierte y mantenga su interés, que sea factible de realizarse en las condiciones de tiempo, espacio y recursos.

Así pues, el conocimiento debe generarse en el contexto de aplicación, es decir, integrar distintas aptitudes en un marco de acción del que se obtiene un consenso para la situación inmediata que está siendo abordada.

Método

Una de las estrategias aplicadas en la División de Comercialización de la Universidad Tecnológica de Tecámac, es el aprendizaje orientado a proyectos, en el cual los estudiantes encuentran el vínculo de los conocimientos de las diferentes asignaturas del mapa curricular, con la aplicación en el área de su especialidad, solucionando problemas auténticos, trabajando en equipos

colaborativos, a través de ejercicios, con demostraciones o en su defecto, simulando situadas.

Un ejemplo claro de lo anterior, son los Proyectos de Aplicación Inmediata que surgieron con la finalidad de dar a los alumnos la experiencia pertinente atendiendo a los empresarios de la región con el asesoramiento y desarrollo de estrategias que logren, por un lado, la sobre vivencia de las MIPYMES en el mercado y, por el otro, la utilidad de los proyectos escolares.

Es importante resaltar que desde inicios de los 90's surgieron iniciativas para la atención de las empresas como; los departamentos de emprendedores o incubadoras de proyectos.

Si bien es cierto que las incubadoras o departamentos de emprendedores se habían acercado más a los usuarios potenciales de tales servicios, la desconfianza, el desconocimiento, el costo e incertidumbre provocaba que los posibles usuarios no se acercaran a tales servicios.

Es así que el programa educativo de la Carrera de Comercialización de las Universidades Tecnológicas en el contexto de las competencias profesionales busca la vinculación entre el sector productivo, educativo y estudiantil a través de proyectos de aplicación inmediata, cuyo objetivo es fortalecer el aprendizaje de los alumnos cumpliendo con dos metas, por un lado la experiencia no solo teórica, sino práctica de los conocimientos que abarca el mapa curricular y el apoyo a las MIPYME's, quienes sostenían la economía de México en un 65% (dato del 2004) y representaban a 1999, por lo menos el 98% de las empresas mexicanas (SPYME, 2003).

Empresas	Industria *		Comercio		Servicios **		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
Micro	336,241	94.1%	1,362,557	94.4%	958,907	97.1%	2,657,705	95.3%
Pequeñas	12,290	3.4%	63,055	4.4%	18,008	1.8%	93,353	3.3%
Medianas	6,956	1.9%	15,391	1.1%	5,693	0.6%	28,040	1.0%
Grandes	1,698	0.5%	2,673	0.2%	4,783	0.5%	9,154	0.3%
Total	357,185	100.0%	1,443,676	100.0%	987,391	100.0%	2,788,252	100.0%
PYMES	355,487	99.5%	1,441,003	99.8%	982,608	99.5%	2,779,098	99.7%

* incluye minería y construcción ** incluye comunicaciones y transportes
 Datos de INEGI, Censos Económicos 1999 - "Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa"

Siendo urgente esta vinculación, era importante determinar las competencias en educación, siendo estas; básicas (procesamiento de información y resolución de problemas), específicas (las que se remiten a campos determinados del conocimiento) y transversales (inteligencia emocional).

Como una oportunidad para unir los esfuerzos y los avances de la carrera de Comercialización en el tema, se vincula a las empresas que solicitan su proceso de incubación en la UDN¹ para exposiciones, Investigaciones de Mercado, Planes de Exportación, Planes comerciales, Publicidad y Planes de Negocios con los estudiantes y docentes.

Solo por mencionar algunas empresas;

Productora y Comercializadora de Mezcales el Dorado S.C. de R.L., STEC, FORTILUNCH, Be More Beauty, clínica de belleza y spa, Castilla Vendrell & Co., AFAVM, Asociación Femenil del Valle de Teotihuacan, Ciro Redondo, Artesanías Estrada.

Para el desarrollo de planes de negocios, investigaciones de mercado, planes de marketing y de exportación desde tercer cuatrimestre se integran en un proyecto conjunto las materias de: Investigación de mercados, administración de ventas y economía; en cuarto cuatrimestre se conjuntan las materias de:

¹ Unidad de Desarrollo de Negocios (UDN), incubadora de tecnología intermedia de la UTTEC, creada en el 2008.

Mezcla de mercadotecnia, Comunicación integral de la mercadotecnia, legislación relativa al comercio, comercio internacional, compras e inglés y en el quinto cuatrimestre se vinculan las materias Desarrollo de Negocios, Formación Sociocultural III , Formulación y Evaluación de Proyectos, Logística y Sistemas de Distribución, Planeación Estratégica de Mercadotecnia, Mercadotecnia de Servicios y Técnicas de Producción Publicitaria.

Es importante destacar que para evaluar una competencia es necesario (Argudín, 2005);

- a) Definir los criterios de desempeño requeridos
- b) Definir los resultados individuales que se exigen
- c) Reunir evidencias sobre el desempeño individual
- d) Comparar las evidencias con los resultados específicos
- e) Hacer juicios sobre los logros en los resultados
- f) Evaluar el resultado o producto final

Todo proyecto se desarrolla definiendo al estudiante los criterios de evaluación y desempeño tanto en lo individual como en colectivo a través del establecimiento de rubricas que contemplan las características específicas tanto de fondo como de forma de los trabajos que formarán parte de su portafolio de evidencias.

En otro esfuerzo por desarrollar las competencias específicas de los estudiantes, se integró a un grupo de 4 estudiantes al simulador de negocios de la Universidad Iberoamericana, Business Team Game 2009, el cual funciona en el sector automotriz.

Mismo que se desarrolla en tres fases previas a la semifinal y final, aumentando en cada fase su velocidad, con una participación de 558 equipos en todo Latinoamérica y siendo la primera participación de la Universidad Tecnológica, se colocaron entre los 36 mejores equipos.

Es importante resaltar que para que un juego de este tipo funcione para los estudiantes debe tener cada equipo coaching de un equipo de docentes

relacionados con el mercado automotriz o conocedores en el área de negocios.

Por otro lado, el modelo educativo que orienta la impartición de los cursos en las UT's tiene los siguientes atributos; Calidad, Pertinencia, Intensidad, Continuidad, Polivalencia y Flexibilidad (Argudín, 2005), características que se encuentran en confluencia durante el proceso de estadía.

Misma que el alumno consolida con el desarrollo de un proyecto pertinente a las empresas de la región (principalmente) con el objetivo de vincular las experiencias académicas y laborales, es así que nuestros estudiantes tutorados por uno o más de nuestros docentes atienden principalmente a las MIPyME's.

Entre proyectos destacados por su aplicación inmediata tenemos; Galletas Juanita, Marketing Group, Odapas Tecámac y Chuck Publicidad, entre otras.

Así mismo, nuestros estudiantes participan en la elaboración de ensayos, que solo por mencionar el último, "Responsabilidad Social Empresarial" Estado de México, se inscribió en el contexto de la "Presea Felipe V. Berriozábal a la identidad Mexiquense" en noviembre del 2009 quedando entre los 6 finalistas.

Exposición y discusión de resultados

Como resultado de los proyectos de aplicación inmediata que nacen en el 2004, como un esfuerzo de la carrera de comercialización, con la finalidad de utilizar el acervo de conocimientos de estudiantes y docentes, aprovechando el modelo educativo de las Universidades Tecnológicas al servicio de las MIPyME's ya se perfilaban al desarrollo de competencias.

Es gracias a este modelo que el impacto de la carrera de Comercialización, junto con los objetivos profesionales de sus docentes está logrando contribuir en la formación de organizaciones pertinentes en el contexto de la globalización.

Los resultados de estas estrategias basadas en proyectos han tenido impacto positivo en la alta recepción de matrícula, en la profesionalización de quienes participan en la migración de negocios experimentales a empresas con estructuras definidas.

Conclusiones

Es muy importante destacar que lo que ha dado resultado en la educación es gracias a un objetivo compartido entre los entes involucrados en el proceso de enseñanza aprendizaje, que compagine con una visión a mediano y largo plazo de su repercusión en las empresas, en la sociedad, y en los planes de vida de los estudiantes.

Sugerencias

Es entonces pertinente recomendar que en el contexto de cualquier modelo de educación que se tenga, se empaten los objetivos profesionales de las autoridades involucradas y de los docentes en torno a su impacto a mediano y largo plazo en el desarrollo de México.

Referencias bibliográficas

- Argudín, Yolanda (2005). Educación basada en competencias. Nociones y antecedentes. Ed. Trillas
- Bricall, Joseph María y Brunner, José Joaquín. “Universidad siglo XXI: Europa y América: regulación y financiamiento”. En: Documento de trabajo/ Corporación de Promoción Universitaria (Santiago de Chile) no. 16, agosto 2000, 85 p.
- Consejo Académico del SEUIA, Marco conceptual para la revisión curricular del SEUIA. Noviembre del 2002.
- Delors, Jacques. “La educación encierra un tesoro”. Informe a la UNESCO de la Comisión Internacional sobre la Educación para el siglo XXI. Ediciones UNESCO, Francia, 1996.
- Díaz Barriga, F. (2003). “Cognición situada y estrategias para el aprendizaje significativo”. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 5 (2).

Consultado el 3 de febrero de 2010 en:

<http://redie.ens.uabc.mx/vol5no2/contenido-arceo.html>

- Gómez, Teresita. "El trabajo docente en la formación por competencias". Revista DIDAC, 2007, No. 49, primavera 2007, publicación semestral, pág. 23-27.
- Páez, F. J. "El desarrollo humano basado en competencias". PYMES (consulta 24 de enero del 2010) www.pymes-dominicanas.com/articulos/chichi-desarrollo.php
- SPYME. Estrategias para el Fomento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. SE. *IBER-PYME. Octubre del 2003*
- Tobón, Sergio. Formación basada en competencias. Bogotá: Ecoé, 2005.
- Yániz, Concepción, y Lourdes Villardón. *Planificar desde competencias para promover el aprendizaje. El reto de la sociedad del conocimiento para el profesorado universitario*. Bilbao: ICE de la Universidad de Deusto, 2006.