UNIVERSIDAD LATINA DE PANAMÁ

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN Y DEL DESARROLLO HUMANO

Simulación Como Estrategia Didáctica para la Enseñanza de Competencias de Negociación Internacional en Programas Académicos de Negocios Internacionales: Un Enfoque de Contraste Binacional (Panamá-Colombia).

Proyecto Final De Graduación Presentado Como Requisito Para Optar Por El Título De Magister en Docencia Superior En La Universidad Latina De Panamá

Samuel Gregorio Carrillo Moreno

C.I. 8-898-2318

Daniela Andrea Granados Morales

Psp. AT942286

Profesor asesor:

PROF. VIELKA E. ALVARADO, PHD

Panamá, República de Panamá

2025

DEDICATORIA

A Dios, por concedernos la fortaleza, la sabiduría y la perseverancia necesarias para alcanzar esta meta académica.

A nuestras parejas, por su paciencia, comprensión y apoyo incondicional en cada momento de este proceso.

A nuestros padres, quienes con su amor, consejos y enseñanzas nos han guiado a lo largo de la vida, siendo siempre nuestro pilar fundamental.

A nuestros familiares, que con sus palabras de ánimo y compañía estuvieron presentes en el camino hacia la culminación de este proyecto.

Y, de manera muy especial, dedicamos este trabajo a quienes creen en la educación como motor de transformación social, pues este logro también es un reflejo de su fe y compromiso.

AGRADECIMIENTO

Queremos expresar nuestra más sincera gratitud a la **Universidad Latina de Panamá**, por abrirnos sus puertas y brindarnos el espacio académico que hizo posible la realización de esta investigación.

A nuestro directora y asesora de tesis, por su orientación, paciencia y dedicación, elementos fundamentales para la construcción de este trabajo.

A nuestros profesores, quienes con su enseñanza y exigencia académica sembraron en nosotros el interés por investigar y superarnos día a día.

A nuestros compañeros de maestría, con quienes compartimos aprendizajes, debates y experiencias que enriquecieron nuestro proceso.

A nuestras familias, por su apoyo incondicional, comprensión en los momentos de ausencia y confianza en nuestras capacidades.

A nuestros amigos, que con palabras de ánimo y compañía nos recordaron que el esfuerzo tiene sentido.

Y a Dios, fuente de fortaleza y sabiduría, quien nos ha permitido culminar este importante reto profesional y personal.

UNIVERSIDAD LATINA DE PANAMÁ

DECLARACIÓN JURADA

Yo _____ con cédula de identidad personal número, _____ estudiante graduando del programa/carrera de _____ declaro bajo la gravedad del juramento que el material que aparece en este trabajo de graduación, en la opción: Proyecto final de graduación, es de mi producción intelectual, en razón de lo cual exonero a la Universidad Latina de Panamá de cualquier responsabilidad relacionada a este aspecto.

Para que conste firmo la presente declaración el día 15 días del mes de marzo de 2025.

Firma del estudiante: _____

Cédula: _____

UNIVERSIDAD LATINA DE PANAMÁ

DECLARACIÓN JURADA

Yo _____ con cédula de identidad personal número, _____ estudiante graduando del programa/carrera de _____ declaro bajo la gravedad del juramento que el material que aparece en este trabajo de graduación, en la opción: Proyecto final de graduación, es de mi producción intelectual, en razón de lo cual exonero a la Universidad Latina de Panamá de cualquier responsabilidad relacionada a este aspecto.

Para que conste firmo la presente declaración el día 15 días del mes de marzo de 2025.

Firma del estudiante: _____

Cédula: _____

Tabla de Contenido

Introducción 14

Capítulo 1: EL PROBLEMA 18

1.1. Planteamiento y formulación del problema 19

1.1.2 Planteamiento del problema. 26

1.2. Objetivos 26

1.2.1. Objetivos Generales 27

1.2.2 Objetivos Específicos 27

1.3 Justificación de la investigación 28

1.4 Alcance, proyección y límite de la investigación 34

1.4.1 Alcance de la Investigación 34

1.4.2 Proyección de la Investigación 40

1.4.3 Limitaciones de la Investigación 45

1.5 Línea de investigación a la que pertenece el estudio 50

1.6 Alcance, Proyección y Límites de la Investigación 51

1.6.1 Alcance de la Investigación 51

1.6.2 Proyección de la Investigación 56

1.6.3 Limitaciones de la Investigación 60

Capítulo 2: Marco teórico 66

2.1. Antecedentes de investigaciones realizadas en el tema 67

2.2. Bases teóricas que sustentan la investigación 76

2.2.1. Simulación como Estrategia Didáctica 77

2.2.2. Métodos de Simulación en Negocios Internacionales 78

2.2.3. Técnicas Pedagógicas de Simulación 80

2.2.4. Estrategias de Implementación 81

2.2.5. Recursos y Herramientas Didácticas 83

2.2.6. Competencias de Negociación Internacional 84

2.2.7. Marco Contextual Panameño y Centroamericano 85

2.2.8. Modelos de Transferencia de Aprendizaje y Contraste Regional 87

2.3. Variable 88

2.3.1. Definición Conceptual de las Variables 88

2.3.2. Definición Operacional de las Variables 90

2.3.3. Mapa de Variables 92

Capítulo 3: Marco Metodológico 94

3.1 Tipo y diseño de la investigación 95

TIPOS DE INVESTIGACIÓN: 95

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN: 95

3.2 Población y muestra 95

Población 95

Muestra 96

Criterios de inclusión 97

Criterios de exclusión 98

3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos 98

Encuesta (Técnica Cuantitativa) 98

Entrevista (Técnica Cualitativa) 99

Instrumentos adicionales según operacionalización 100

Validez y confiabilidad de los instrumentos 101

Técnica de análisis de datos 103

Triangulación de datos 104

3.4 Hipótesis de la investigación 104

Hipótesis general 104

Hipótesis específicas 104

Capítulo 4: Análisis e interpretación de los resultados 106

4.1. Presentación de los Resultados 107

4.1.1. Resultados de la Encuesta Cuantitativa (Muestra Colombia) 108

4.1.2. Resultados de las Entrevistas Cualitativas (Muestras Panamá y Colombia) 123

4.2. Discusión y Triangulación de los Hallazgos (Interpretar los Datos) 135

4.2.1. Triangulación de Evidencia: Necesidad (Panamá) vs. Efectividad (Colombia) 136

4.2.2. Validación de las Hipótesis de la Investigación 143

Capítulo 5: Propuesta Metodológica y Diseño del Modelo de Simulación Global ULatina 153

"SIMULACIÓN GLOBAL ULATINA: Modelo Integral de Simulación de Negociación Internacional para el Desarrollo de Competencias Profesionales en Negocios Internacionales" 154

Introducción de la Propuesta 154

Justificación de la Propuesta 154

Objetivos de la Propuesta 159

Metas a Alcanzar ..... **Error! Bookmark not defined.**

Beneficios de la Propuesta 165

Implementación de la Propuesta 171

Presupuesto 183

Cronograma Detallado Mes a Mes 186

Sistema de Indicadores de Éxito (Semaforización) 188

Conclusión 189

Conclusiones 191

Conclusiones sobre el Diagnóstico y la Brecha Curricular 192

Conclusiones sobre la Efectividad Empírica y la Transferencia de Aprendizaje 192

Conclusiones sobre la Propuesta Metodológica y Sostenibilidad 193

Recomendaciones 195

Recomendaciones Estratégicas 196

Implementación y Gobernanza Institucional 196

Calidad Pedagógica y Gestión del Talento 196

Sostenibilidad y Proyección Estratégica 197

Bibliografía 199

Anexos 206

Anexo 1: Matriz de consistencia 206

Anexo 2: Instrumentos: Cuestionario de Percepción sobre Simulaciones en Negocios Internacionales 210

Anexo 3: Instrumentos: Guion de Entrevista para Grupo Focal: Diagnóstico de Necesidad Curricular en Competencias de Negociación 212

Anexo 4: Instrumentos: Guion de Entrevista a Docente con Experiencia en Modelos de Simulación 222

Anexo 5: Carta de revisión del profesor de español 231

Anexo 6. Juicio de expertos validación de instrumentos 232

Índice de tablas e ilustraciones

Tabla 1Escala de Likert 90
Tabla 2Mapa de Variables 92
Tabla 3 Resumen de procesamiento de casos (Prueba Piloto) 102
Tabla 4: Estadísticas de fiabilidad Alfa de Cronbach 102
Tabla 5 Distribución de la muestra por nivel académico 108
Tabla 6 Distribución de la muestra por experiencia previa en simulaciones .. 109
Tabla 7 Percepción sobre participación en simulaciones de organismos internacionales 110
Tabla 8 Interés en simulaciones de crisis financieras 111
Tabla 9 Resumen de hallazgos - Variable Independiente (Simulación como Estrategia Didáctica) 113
Tabla 10 Desarrollo de conocimiento sobre marcos institucionales 114
Tabla 11 Desarrollo de habilidades de comunicación multilateral 115
Tabla 12 Capacidad de resolución de conflictos en contextos globales 116
Tabla 13 Desarrollo del pensamiento crítico sobre dilemas económicos y éticos 117
Tabla 14 Desarrollo de sensibilidad intercultural 118
Tabla 15 Preparación para negociación con empresas multinacionales 119
Tabla 16 Resumen de hallazgos - Variable Dependiente (Competencias de Negociación Internacional) 120
Tabla 17 Comparación de medias por nivel académico 122
Tabla 18 Identificación de Competencias 137
Tabla 19 Relación entre Métodos de Simulación y Competencias Cognitivas 147
Tabla 20 Relación entre Técnicas Pedagógicas y Competencias Procedimentales 148
Tabla 21 Relación entre Estrategias de Implementación y Competencias Actitudinales 150
Tabla 22 Presupuesto Detallado Año 1 - Simulación Global ULatina 183
Tabla 23 Proyección Presupuestaria Años 2 y 3 186
Tabla 24 Cronograma Detallado de Actividades y Responsables 186
Tabla 25: Protocolo de Acción por Semaforización 188
Tabla 26 Indicadores de Éxito del Modelo (Año 1) 189

Resumen

Esta investigación aborda la crítica brecha curricular en la formación de Negocios Internacionales en Panamá, donde el predominio de metodologías teóricas limita el desarrollo de competencias prácticas cruciales para el Hub Logístico. El estudio empleó un diseño de investigación mixto secuencial para obtener evidencia convergente (Capítulo 3), triangulando el diagnóstico de necesidad unánime en estudiantes panameños (Grupo Focal) con la validación de eficacia comprobada en un referente regional (Encuesta a estudiantes en Colombia).

Los resultados (Capítulo 4) validan una relación positiva y significativa entre la simulación y el desarrollo de competencias (eficacia percibida $\ge 88\%$), comprobando que la mejora es acumulativa y progresiva con la exposición continua. Esto fundamenta la Propuesta Metodológica "Simulación Global ULatina" (Capítulo 5), un plan viable y eficiente (presupuesto de $10,000 centrado en talento humano) diseñado para institucionalizar la metodología. El modelo, con 6 escenarios contextualizados (Canal de Panamá, SICA) y un estricto protocolo de gestión de riesgos (IA), posiciona a la universidad como catalizador de una transformación educativa esencial para la competitividad regional.

Palabras Clave: Simulación, Negociación Internacional, Competencias, Panamá, Transferencia de Aprendizaje.

Abstract

This Master's thesis research addresses the critical curricular gap in International Business education in Panama, where the prevalence of theoretical methodologies restricts the development of practical competencies essential for the Logistics Hub. The study employed a sequential mixed-methods design to gather converging evidence (Chapter 3), triangulating the diagnosis of unanimous necessity among Panamanian students (Focus Group) with the validation of proven efficacy from a regional benchmark (Survey of students in Colombia).

Results (Chapter 4) confirm a positive and significant correlation between simulation and competency development (perceived effectiveness $\ge 88\%$), proving that skill improvement is progressive and cumulative with sustained exposure. This evidence underpins the "Simulación Global ULatina" Proposal (Chapter 5), a viable and efficient plan (budget of $10,000 focused on human talent) designed to institutionalize the methodology. The model is structured around 6 contextualized scenarios (Panama Canal, SICA) and a strict risk management protocol (AI), positioning the university as a catalyst for an educational transformation vital for regional competitiveness.

Keywords: Simulation, International Negotiation, Competencies, Panama, Learning Transfer.

Introducción

En el escenario contemporáneo de la gobernanza económica global, la formación de profesionales en negocios internacionales enfrenta desafíos sin precedentes que exigen una transformación radical de los paradigmas educativos tradicionales. La creciente complejidad de las negociaciones comerciales multilaterales, el surgimiento de nuevos actores en la diplomacia económica y la interconexión de los sistemas económicos internacionales han configurado un entorno profesional donde las competencias teóricas resultan insuficientes sin el desarrollo paralelo de habilidades prácticas en negociación multilateral y manejo de marcos institucionales complejos.

Panamá, por su posición geopolítica estratégica como hub logístico internacional y su participación en organismos económicos regionales, se encuentra en una situación privilegiada para liderar procesos innovadores en la formación de especialistas en negocios internacionales. Sin embargo, la brecha existente entre la formación académica tradicional y las exigencias del mercado laboral contemporáneo en instituciones como la Autoridad del Canal de Panamá, organismos multilaterales y empresas multinacionales, evidencia la urgente necesidad de implementar metodologías didácticas que proporcionen experiencias de aprendizaje auténticas en el contexto de la gobernanza económica global.

La simulación como estrategia didáctica emerge como una respuesta innovadora y fundamentada teóricamente a esta problemática, ofreciendo la posibilidad de crear entornos de aprendizaje experiencial que repliquen las dinámicas reales de negociación en organismos como la OMC, bancos regionales de desarrollo y tratados comerciales internacionales. Esta aproximación pedagógica, sustentada en los paradigmas constructivistas y del aprendizaje situado, representa una oportunidad única para revolucionar la enseñanza de competencias complejas en el ámbito de los negocios internacionales, proporcionando a los estudiantes las herramientas necesarias para desempeñarse efectivamente en el sistema económico global contemporáneo.

La necesidad de desarrollar una propuesta metodológica robusta para Panamá exige, además, un análisis contrastado con modelos pedagógicos de éxito regional. Por

ello, esta investigación incorpora la experiencia de Colombia, un país que destaca por la implementación sistemática de modelos y dinámicas de simulación en sus programas de Negocios Internacionales desde los semestres iniciales hasta los avanzados. Este enfoque binacional (Panamá/Colombia) permite no solo identificar la brecha formativa en Panamá, sino también evaluar la efectividad de las simulaciones en un contexto ya establecido, aprovechando el conocimiento y la aplicación práctica de expertos como la Profesora Pamela Pirateque Perdomo en Colombia. De esta manera, se garantiza que la propuesta metodológica resultante esté fundamentada en las mejores prácticas regionales.

Esta investigación tiene como propósito fundamental desarrollar una propuesta metodológica basada en técnicas de simulación para optimizar la enseñanza de competencias de negociación internacional en el contexto de la gobernanza económica global dentro de programas de Negocios Internacionales de las universidades panameñas. Este estudio descriptivo exploratorio con enfoque mixto secuencial busca caracterizar las metodologías didácticas actuales, diseñar escenarios de simulación adaptados al contexto centroamericano y evaluar la efectividad de esta propuesta innovadora en el desarrollo de competencias institucionales complejas.

La investigación adopta un diseño no experimental transversal correlacional que permitirá establecer relaciones significativas entre el uso de simulaciones como estrategia didáctica y el desarrollo de competencias cognitivas, procedimentales y actitudinales en negociación internacional. A través de la implementación de metodologías cualitativas y cuantitativas, se busca generar evidencia empírica sobre la efectividad de las simulaciones en contextos educativos especializados, contribuyendo así al cuerpo de conocimiento sobre didáctica aplicada a los negocios internacionales desde una perspectiva sistémica e innovadora.

Este documento de investigación se estructura en capítulos secuenciales que reflejan la progresión lógica del proceso investigativo. El Capítulo I presenta el planteamiento del problema, incluyendo la descripción de la situación problemática, la formulación del

problema de investigación, los objetivos general y específicos, las hipótesis de trabajo y la justificación teórica, metodológica y práctica del estudio.

El Capítulo II desarrolla el marco teórico conceptual, abordando los antecedentes de investigaciones similares en el ámbito internacional y nacional, las bases teóricas que fundamentan la simulación como estrategia didáctica en negocios internacionales, y la operacionalización de las variables de estudio con sus respectivas dimensiones e indicadores.

El Capítulo III expone detalladamente el marco metodológico, especificando el tipo y diseño de investigación, la población y muestra seleccionada, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, los procedimientos de validación y confiabilidad, y las técnicas de análisis de datos cualitativos y cuantitativos empleados.

El Capítulo IV presenta el análisis e interpretación de los resultados obtenidos durante la fase de diagnóstico, incluyendo la caracterización de las metodologías didácticas actuales en programas de Negocios Internacionales y la identificación de necesidades específicas de formación en negociación multilateral.

El Capítulo V desarrolla la propuesta metodológica basada en simulaciones, detallando el diseño de escenarios institucionales, las estrategias de implementación, los instrumentos de evaluación auténtica y los mecanismos de seguimiento y mejora continua.

Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones derivadas del proceso investigativo, seguidas por las referencias bibliográficas y los anexos correspondientes que incluyen instrumentos de recolección de datos, matrices de validación y documentación complementaria del proyecto.

Las expectativas de esta investigación se orientan hacia la generación de un impacto transformador en múltiples dimensiones del sistema educativo panameño especializado en negocios internacionales. En el ámbito académico, se espera que la propuesta metodológica desarrollada contribuya significativamente al mejoramiento de la calidad educativa en programas de Negocios Internacionales, proporcionando a las

universidades panameñas herramientas didácticas innovadoras que fortalezcan la formación integral de sus estudiantes en competencias de negociación multilateral y manejo de marcos institucionales complejos.

Desde la perspectiva del desarrollo profesional, se anticipa que los egresados formados mediante estas metodologías innovadoras demostrarán un desempeño superior en contextos laborales reales, particularmente en organismos como la Autoridad del Canal de Panamá, el Ministerio de Comercio e Industrias, la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) y empresas multinacionales que requieren profesionales con competencias avanzadas en gobernanza económica global. Esta mejora en la empleabilidad y el desempeño profesional contribuirá al fortalecimiento de la capacidad institucional del país para participar efectivamente en procesos de toma de decisiones del sistema económico internacional.

En el ámbito de la innovación didáctica, se espera que la investigación genere conocimiento transferible que trascienda el contexto inmediato de implementación, estableciendo las bases para la creación de una red de colaboración interinstitucional entre universidades panameñas dedicadas a la continua mejora de la enseñanza en negocios internacionales. La formación de esta comunidad de práctica especializada facilitará la socialización de metodologías innovadoras y promoverá el desarrollo profesional colaborativo entre docentes del área.

Finalmente, se espera que los resultados de esta investigación contribuyan al posicionamiento de Panamá como referente regional en formación especializada en negocios internacionales, aprovechando su ventaja geopolítica como centro de comercio global para desarrollar modelos educativos que puedan ser replicados y adaptados en otros contextos centroamericanos, fortaleciendo así la integración económica regional mediante la formación de capital humano altamente especializado en negociación internacional y gobernanza económica global.

Capítulo 1: EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento y formulación del problema

La educación en negocios internacionales en el siglo XXI enfrenta desafíos paradigmáticos que exigen una revisión profunda de las metodologías didácticas tradicionales empleadas en la formación de profesionales especializados en gobernanza económica global. La creciente complejidad del sistema económico internacional, caracterizada por la multiplicidad de actores, la interdependencia de los mercados y la evolución constante de los marcos regulatorios multilaterales ha generado una demanda sin precedentes de profesionales con competencias prácticas avanzadas en negociación internacional (Smith & Johnson, 2023). Esta nueva realidad exige que las instituciones de educación superior replanteen sus enfoques pedagógicos para desarrollar programas formativos que integren experiencias de aprendizaje auténticas con situaciones reales de diplomacia económica y comercial internacional.

El contexto panameño presenta características distintivas que lo posicionan como un laboratorio natural para la innovación en la enseñanza de competencias de negociación internacional. La posición geopolítica estratégica del país como hub logístico global, su administración del Canal de Panamá como activo de importancia mundial y su participación en organismos regionales de integración económica configuran un escenario único que demanda profesionales con habilidades especializadas en el manejo de marcos institucionales complejos (González-Pérez, 2022). La formación de estos profesionales requiere metodologías didácticas innovadoras que trascienden los enfoques tradicionales basados en la transmisión de conocimientos teóricos, orientándose hacia el desarrollo de competencias prácticas mediante experiencias de aprendizaje contextualizadas en situaciones reales de negociación multilateral.

La simulación como estrategia didáctica emerge en este contexto como una alternativa metodológica fundamentada teóricamente en los paradigmas constructivistas y del aprendizaje experiencial, que ofrece posibilidades únicas para el desarrollo de competencias complejas en negociación internacional. Esta aproximación pedagógica permite crear entornos de aprendizaje que replican las dinámicas reales de organismos

económicos internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y tratados comerciales regionales, proporcionando a los estudiantes experiencias significativas de negociación con múltiples stakeholders institucionales (Rodriguez et al., 2023). La implementación de estas metodologías requiere un análisis sistemático de su efectividad en el contexto específico de los programas de Negocios Internacionales en universidades panameñas.

La investigación aborda la problemática identificada mediante un enfoque metodológico riguroso que combina técnicas cualitativas y cuantitativas para diagnosticar la situación actual, diseñar propuestas innovadoras y evaluar su efectividad en el desarrollo de competencias específicas. El estudio se fundamenta en la necesidad de cerrar la brecha existente entre la formación académica tradicional y las exigencias del mercado laboral contemporáneo en organismos multilaterales, empresas multinacionales e instituciones gubernamentales que requieren profesionales con competencias avanzadas en gobernanza económica global (Martínez & Thompson, 2024). Esta investigación contribuye al cuerpo de conocimiento sobre didáctica especializada en negocios internacionales, proporcionando evidencia empírica sobre la efectividad de las simulaciones como herramienta transformadora en la educación superior.

El análisis de la problemática planteada se estructura siguiendo un modelo sistemático que parte del diagnóstico de las metodologías didácticas actuales, identifica las brechas existentes en el desarrollo de competencias y propone soluciones metodológicas innovadoras basadas en evidencia teórica y empírica. Este capítulo presenta el planteamiento detallado del problema de investigación, estableciendo las bases conceptuales y contextuales que justifican la implementación de simulaciones como estrategia didáctica para optimizar la enseñanza de competencias de negociación internacional en programas académicos especializados (Brown et al., 2023). La formulación del problema se desarrolla mediante un análisis multidimensional que considera aspectos pedagógicos, institucionales y profesionales que configuran el

contexto específico de la formación en negocios internacionales en el ámbito universitario panameño.

Los programas académicos de Negocios Internacionales en las universidades panameñas se encuentran en una encrucijada paradigmática que exige una transformación profunda de sus enfoques didácticos para responder efectivamente a las demandas del entorno profesional contemporáneo en gobernanza económica global. La situación actual se caracteriza por un predominio de metodologías tradicionales centradas en la transmisión de conocimientos teóricos sobre comercio internacional, políticas económicas globales y marcos regulatorios multilaterales, sin desarrollar adecuadamente las competencias prácticas que demanda el ejercicio profesional en organismos como la Autoridad del Canal de Panamá, el Ministerio de Comercio e Industrias, la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) y empresas multinacionales que operan en el contexto regional (García & Morales, 2023). Esta desconexión entre la formación académica y las exigencias laborales genera dificultades significativas en la inserción profesional de los egresados y limita la capacidad institucional del país para participar efectivamente en procesos de negociación multilateral y diplomacia económica internacional.

La brecha identificada se manifiesta particularmente en el desarrollo de competencias complejas como la negociación con múltiples stakeholders institucionales, el análisis de interdependencia económica global, la toma de decisiones estratégicas en marcos regulatorios internacionales y la gestión de crisis financieras regionales, habilidades que según la literatura especializada requieren metodologías de enseñanza experienciales y contextualizadas para su desarrollo efectivo (Anderson et al., 2022). Los métodos didácticos predominantes, basados en clases magistrales sobre teorías del comercio internacional y evaluaciones de conocimientos declarativos sobre organismos económicos globales, resultan insuficientes para formar profesionales capaces de desempeñarse competentemente en entornos institucionales complejos que caracterizan la gobernanza económica contemporánea. Esta situación genera una paradoja educativa donde los estudiantes poseen conocimientos teóricos sólidos sobre

el funcionamiento del sistema económico internacional, pero carecen de las habilidades prácticas necesarias para aplicar estos conocimientos en situaciones reales de negociación multilateral.

El contexto específico panameño agrava esta problemática debido a las características particulares del entorno de negocios internacionales del país, configurado por su posición como centro logístico mundial, su administración de activos estratégicos globales como el Canal de Panamá y su participación en múltiples acuerdos comerciales regionales e internacionales que demandan competencias especializadas en diplomacia comercial y negociación institucional (Hernández, 2024). Los profesionales panameños en negocios internacionales deben estar capacitados para negociar efectivamente en contextos donde confluyen actores estatales, organismos multilaterales como el Banco Interamericano de Desarrollo, empresas transnacionales y organizaciones de la sociedad civil, situaciones que requieren habilidades complejas de comunicación intercultural, análisis sistémico de escenarios económicos y construcción de consensos multilaterales. La formación actual no proporciona experiencias de aprendizaje que permitan desarrollar estas competencias específicas del contexto nacional y regional.

Las metodologías didácticas tradicionales empleadas en los programas de Negocios Internacionales presentan limitaciones estructurales que obstaculizan el desarrollo de competencias prácticas avanzadas en negociación multilateral y manejo de marcos institucionales complejos. Estas metodologías, fundamentadas en paradigmas pedagógicos transmisivos, priorizan la memorización de contenidos teóricos sobre organismos económicos internacionales y la reproducción de modelos conceptuales sobre comercio global, sin proporcionar oportunidades para la experimentación práctica con situaciones reales de negociación institucional (Wilson & Davis, 2023). La ausencia de experiencias de aprendizaje auténticas que repliquen las dinámicas de organismos como la OMC, el Fondo Monetario Internacional (FMI) o tratados de libre comercio regionales limita significativamente la capacidad de los estudiantes para desarrollar habilidades de negociación efectiva, adaptabilidad institucional y liderazgo en equipos

multiculturales, competencias fundamentales para el ejercicio profesional en el ámbito de los negocios internacionales contemporáneos.

La evaluación de los aprendizajes en los programas actuales refleja esta orientación hacia la valoración de conocimientos declarativos mediante exámenes escritos que miden la comprensión teórica de conceptos sobre economía política internacional, sin evaluar competencias procedimentales y actitudinales esenciales para la práctica profesional en instituciones complejas. Este enfoque evaluativo no proporciona información adecuada sobre la capacidad de los estudiantes para desempeñarse efectivamente en situaciones reales de negociación multilateral, gestión de conflictos internacionales o construcción de acuerdos comerciales, limitando la efectividad de los procesos formativos para preparar profesionales competentes en gobernanza económica global (Taylor et al., 2022). La desconexión entre los sistemas de evaluación y las competencias requeridas en el ejercicio profesional genera una distorsión en los procesos de enseñanza-aprendizaje que prioriza la retención de información teórica sobre el desarrollo de habilidades prácticas aplicables.

La transformación del entorno de negocios internacionales, caracterizada por la digitalización de los procesos de negociación, la emergencia de nuevos actores en la diplomacia económica y la creciente complejidad de los acuerdos comerciales multilaterales exige una renovación de las metodologías didácticas empleadas en la formación de profesionales del sector. Los organismos económicos internacionales han adoptado modalidades híbridas de negociación que combinan encuentros presenciales con plataformas digitales especializadas, requiriendo competencias tecnológicas específicas que no se desarrollan mediante metodologías tradicionales de enseñanza (Clark & Johnson, 2024). La formación actual no incorpora el uso de tecnologías de simulación avanzadas ni plataformas digitales especializadas en negociación multilateral, limitando la preparación de los estudiantes para desempeñarse en entornos profesionales que integran herramientas tecnológicas sofisticadas en sus procesos de toma de decisiones institucionales.

Los empleadores del sector público y privado panameño han identificado deficiencias específicas en las competencias de los egresados de programas de Negocios Internacionales, particularmente en áreas relacionadas con la negociación práctica en contextos institucionales complejos, el manejo de situaciones de crisis económica regional y la construcción de alianzas estratégicas con múltiples stakeholders internacionales. Instituciones como la Autoridad del Canal de Panamá, empresas multinacionales establecidas en el país y organismos de integración regional requieren profesionales con competencias avanzadas en diplomacia comercial, análisis de riesgos geopolíticos y gestión de proyectos de infraestructura internacional, habilidades que según los estudios de seguimiento a egresados presentan deficiencias significativas en la formación actual (López & Rodríguez, 2023). Esta situación genera costos adicionales para las organizaciones empleadoras que deben implementar programas de capacitación complementaria para desarrollar las competencias prácticas que deberían haberse adquirido durante la formación universitaria.

La colaboración interinstitucional entre universidades panameñas para el desarrollo de innovaciones didácticas en el ámbito de los negocios internacionales presenta limitaciones significativas que obstaculizan la transferencia de buenas prácticas y la implementación de metodologías innovadoras a escala nacional. La ausencia de redes de colaboración académica especializadas en didáctica de negocios internacionales limita las posibilidades de desarrollar proyectos conjuntos de investigación aplicada, intercambio de experiencias metodológicas y creación de recursos didácticos compartidos que optimicen la calidad de la formación en el ámbito nacional (Morales et al., 2024). Esta fragmentación institucional impide aprovechar las ventajas comparativas de cada universidad y limita el impacto de las iniciativas individuales de innovación didáctica, generando duplicación de esfuerzos y desaprovechamiento de recursos especializados disponibles en el sistema universitario panameño.

Las competencias específicas requeridas para el ejercicio profesional en el contexto panameño de negocios internacionales demandan una formación especializada que integre el conocimiento profundo de las particularidades geopolíticas, económicas e

institucionales del país con habilidades prácticas avanzadas en negociación multilateral. Los profesionales panameños deben estar capacitados para representar efectivamente los intereses nacionales en organismos como la OMC, negociar acuerdos de inversión con bancos multilaterales de desarrollo, gestionar relaciones comerciales con empresas multinacionales y participar en procesos de integración económica regional que requieren competencias específicas en diplomacia económica y análisis sistémico de interdependencia global (Vásquez, 2023). La formación actual no proporciona experiencias de aprendizaje contextualizadas que permitan desarrollar estas competencias especializadas del contexto nacional.

La investigación científica sobre metodologías innovadoras para la enseñanza de competencias de negociación internacional en el contexto latinoamericano presenta vacíos significativos que limitan el desarrollo de propuestas didácticas fundamentadas en evidencia empírica sólida. Los estudios disponibles se enfocan principalmente en contextos universitarios de países desarrollados, sin considerar las particularidades institucionales, culturales y económicas de los sistemas educativos centroamericanos, generando limitaciones en la transferibilidad y adaptabilidad de las propuestas metodológicas a la realidad regional (Smith et al., 2024). Esta situación evidencia la necesidad de desarrollar investigación aplicada que genere conocimiento específico sobre la efectividad de metodologías innovadoras en el contexto particular de la educación superior panameña, contribuyendo al desarrollo de un cuerpo de conocimiento regional sobre didáctica especializada en negocios internacionales.

La ausencia de instrumentos de evaluación validados específicamente para medir competencias de negociación internacional en estudiantes universitarios del contexto centroamericano constituye una limitación metodológica significativa que obstaculiza el desarrollo de investigación rigurosa sobre la efectividad de innovaciones didácticas en este campo especializado. Los instrumentos disponibles en la literatura internacional no han sido adaptados ni validados para el contexto cultural, lingüístico e institucional de la región, limitando la confiabilidad y validez de los resultados de investigaciones que pretendan evaluar el impacto de metodologías innovadoras en el desarrollo de

competencias específicas (González & Martín, 2023). Esta situación evidencia la necesidad de desarrollar instrumentos de evaluación contextualizados que permitan medir efectivamente el desarrollo de competencias de negociación internacional en estudiantes universitarios panameños, proporcionando herramientas metodológicas sólidas para la investigación aplicada en didáctica especializada.

1.1.2 Planteamiento del problema.

Problema Principal

Basado en la situación actual del problema identificado, se formula la siguiente interrogante fundamental que orienta esta investigación:

¿Cuál es la efectividad percibida y real de las simulaciones en el desarrollo de competencias de negociación internacional, a partir del contraste entre la experiencia establecida en Colombia y la realidad diagnóstica en Panamá?

Subproblemas

¿Cuáles son las metodologías didácticas actuales utilizadas para la enseñanza de negociación internacional en programas de Negocios Internacionales en universidades panameñas?

¿Qué competencias de negociación internacional deben desarrollar los estudiantes de Negocios Internacionales para el manejo efectivo de la gobernanza económica global?

¿Qué efectividad tiene la implementación de simulaciones como estrategia didáctica en el desarrollo de competencias de negociación internacional en estudiantes de Negocios Internacionales?

1.2. Objetivos

Las metas y fines que se pretenden alcanzar con este estudio son los siguientes:

1.2.1. Objetivos Generales

- **De investigación**

Diagnosticar las metodologías didácticas de negociación internacional en universidades panameñas y contrastar su efectividad con la experiencia de simulación en Colombia para fundamentar una propuesta metodológica adaptada al contexto centroamericano.

- **Objetivo creativo**

Diseñar una metodología de enseñanza basada en simulaciones de gobernanza económica internacional adaptadas al contexto centroamericano para el desarrollo de competencias en negociación multilateral con múltiples stakeholders institucionales.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Diagnosticar las metodologías didácticas actuales para la enseñanza de negociación internacional en el contexto de instituciones económicas globales dentro de programas de Negocios Internacionales en universidades panameñas.
- Identificar las competencias específicas de negociación internacional que requieren desarrollar los estudiantes de Negocios Internacionales, con especial énfasis en la perspectiva pedagógica de expertos regionales (Entrevista Experta).
- Evaluar la efectividad percibida de la simulación como estrategia didáctica en el desarrollo de competencias de negociación, utilizando como referente la experiencia consolidada de estudiantes de negocios internacionales en Colombia (Encuesta Cuantitativa).

1.3 Justificación de la investigación

En esta investigación sobre simulación como estrategia didáctica para la enseñanza de competencias de negociación internacional en programas académicos de Negocios Internacionales en Panamá encuentra su justificación fundamental en la necesidad imperativa de transformar los paradigmas educativos tradicionales para responder efectivamente a las exigencias del entorno profesional contemporáneo en gobernanza económica global. Esta justificación se sustenta en tres dimensiones fundamentales: la justificación teórica, que aborda los vacíos conceptuales y el aporte al conocimiento científico; la justificación práctica, que identifica los beneficiarios directos e indirectos de la investigación; y la justificación metodológica, que establece las contribuciones innovadoras al campo de la didáctica especializada en educación superior. Cada una de estas dimensiones proporciona argumentos sólidos que demuestran la relevancia, pertinencia y utilidad de esta investigación para el desarrollo de la educación en negocios internacionales en el contexto panameño y centroamericano.

Justificación Teórica

Desde la perspectiva teórica, esta investigación se justifica por su contribución al desarrollo del conocimiento científico en el área de didáctica especializada aplicada a la enseñanza de competencias complejas en negocios internacionales, un campo que presenta vacíos significativos en la literatura científica regional. Las teorías de David Kolb, Jerome Bruner y Lev Vygotsky proporcionan una justificación teórica al aprendizaje mediante juegos de negocios y simulaciones, sin embargo, su aplicación específica al contexto de la negociación internacional en el ámbito centroamericano no ha sido suficientemente explorada desde una perspectiva empírica rigurosa. La investigación aportará evidencia científica sobre la efectividad de las simulaciones como estrategia didáctica para el desarrollo de competencias cognitivas, procedimentales y actitudinales específicas del campo de la gobernanza económica global, contribuyendo así a la construcción de un marco teórico sólido que integre los paradigmas constructivistas con las particularidades del contexto educativo panameño.

El estudio se fundamenta teóricamente en la necesidad de ampliar el cuerpo de conocimiento sobre metodologías didácticas innovadoras que integren las teorías del aprendizaje experiencial con las demandas específicas de la formación profesional en negocios internacionales aplicados a contextos institucionales complejos. La simulación resulta eficaz como estrategia metodológica en los estudios universitarios y constituye en sí misma una experiencia de innovación educativa, pero su aplicación específica al desarrollo de competencias de negociación multilateral en el contexto de instituciones económicas internacionales requiere investigación especializada que genere conocimiento contextualizado. La investigación proporcionará marcos conceptuales innovadores que articulen los principios del constructivismo social con las particularidades de la enseñanza de la diplomacia comercial y la gobernanza económica global, estableciendo bases teóricas sólidas para futuras investigaciones en el campo de la educación superior especializada.

La justificación teórica también se sustenta en la necesidad de desarrollar modelos conceptuales que expliquen los mecanismos específicos mediante los cuales las simulaciones facilitan la transferencia de aprendizajes desde contextos educativos controlados hacia situaciones profesionales reales en organismos económicos internacionales. La literatura científica existente presenta limitaciones en la explicación de estos procesos de transferencia en el contexto específico de los negocios internacionales, particularmente en lo relacionado con la negociación multilateral con múltiples stakeholders institucionales. Esta investigación aportará conocimiento teórico sobre los factores que influyen en la efectividad de las simulaciones para el desarrollo de competencias complejas, estableciendo relaciones causales entre variables didácticas específicas y resultados de aprendizaje medibles, contribuyendo así al desarrollo de teorías educativas especializadas en el campo de los negocios internacionales aplicados.

Adicionalmente, la investigación se justifica teóricamente por su potencial para generar conocimiento sobre la adaptación de metodologías didácticas innovadoras a contextos culturales e institucionales específicos, aspecto fundamental para el

desarrollo de la educación superior en la región centroamericana. Los marcos teóricos disponibles en la literatura internacional se han desarrollado principalmente en contextos educativos de países desarrollados, presentando limitaciones en su transferibilidad directa a realidades educativas como la panameña, que presenta características distintivas en términos de estructura institucional, cultura organizacional y particularidades geopolíticas. La investigación contribuirá al desarrollo de marcos teóricos contextualizados que integren los principios universales del aprendizaje experiencial con las especificidades del entorno educativo centroamericano, proporcionando bases conceptuales sólidas para la implementación de innovaciones didácticas adaptadas a la realidad regional.

Justificación Práctica

La justificación práctica de esta investigación se fundamenta en su potencial para generar soluciones concretas y aplicables que beneficien directamente a múltiples actores del sistema educativo y del sector productivo panameño, contribuyendo al fortalecimiento de la capacidad nacional para participar efectivamente en procesos de gobernanza económica global. El uso de los simuladores de negocio como herramienta pedagógica ha logrado generar impactos positivos en el desarrollo del aprendizaje significativo en estudiantes a nivel global, y su implementación específica en el contexto panameño responde a necesidades reales identificadas en el diagnóstico del mercado laboral nacional e internacional. Los beneficiarios primarios de esta investigación incluyen a los estudiantes de programas de Negocios Internacionales en universidades panameñas, quienes obtendrán una formación más integral y contextualizada que mejore significativamente sus competencias para el ejercicio profesional en organismos como la Autoridad del Canal de Panamá, el Ministerio de Comercio e Industrias y empresas multinacionales establecidas en el país.

Los docentes universitarios especializados en negocios internacionales constituyen otro grupo beneficiario directo de esta investigación, ya que tendrán acceso a metodologías didácticas validadas empíricamente y herramientas prácticas para

optimizar los procesos de enseñanza-aprendizaje en sus áreas de especialización. Mediante la simulación de escenarios empresariales internacionales, los estudiantes adquieren una valiosa perspectiva de los retos y oportunidades transfronterizos, desarrollando habilidades críticas como la resolución de problemas, lo que permitirá a los docentes implementar estrategias pedagógicas más efectivas para el desarrollo de competencias complejas. La investigación proporcionará materiales didácticos especializados, guías metodológicas detalladas e instrumentos de evaluación validados que facilitarán la implementación de simulaciones contextualizadas al entorno institucional panameño, mejorando así la calidad de la educación superior en el ámbito nacional.

Las instituciones de educación superior panameñas se beneficiarán directamente de esta investigación al contar con propuestas metodológicas innovadoras que fortalezcan la pertinencia y calidad de sus programas académicos de Negocios Internacionales, mejorando su capacidad competitiva en el contexto regional centroamericano. La implementación de las metodologías desarrolladas permitirá a las universidades diferenciarse en el mercado educativo mediante la oferta de programas formativos que integren experiencias de aprendizaje auténticas y contextualizada a las particularidades del entorno nacional de negocios internacionales. Adicionalmente, la investigación facilitará el establecimiento de redes de colaboración interinstitucional que optimicen el uso de recursos especializados y promuevan el intercambio de buenas prácticas en innovación didáctica, fortaleciendo así el sistema universitario nacional en su conjunto.

El sector productivo panameño, incluyendo empresas multinacionales, organismos gubernamentales e instituciones de integración regional, se beneficiará indirectamente de esta investigación al contar con profesionales mejor preparados para desempeñarse efectivamente en contextos de negociación multilateral y manejo de marcos institucionales complejos. La enseñanza basada en simulación permite desarrollar competencias técnicas, cognitivas y socioemocionales en un entorno seguro, preparando profesionales con las habilidades específicas que demanda el mercado laboral contemporáneo en negocios internacionales. Esta mejora en la calidad de la

formación profesional contribuirá al fortalecimiento de la capacidad institucional del país para participar competitivamente en procesos de toma de decisiones del sistema económico internacional, aprovechando su posición geopolítica estratégica como hub logístico global.

Finalmente, la sociedad panameña en su conjunto se beneficiará de esta investigación a través del fortalecimiento de la capacidad nacional para participar efectivamente en procesos de integración económica regional e internacional, contribuyendo al desarrollo sostenible del país mediante la formación de capital humano especializado en gobernanza económica global. Los resultados de la investigación tendrán impactos positivos en el posicionamiento internacional de Panamá como centro de negocios internacionales, fortaleciendo su rol como mediador en procesos de negociación comercial regional y atrayendo inversión extranjera directa en sectores de alta tecnología que requieren profesionales con competencias avanzadas en negocios internacionales aplicados a contextos institucionales complejos.

Justificación Metodológica

La justificación metodológica de esta investigación se fundamenta en su aporte innovador al desarrollo de instrumentos de investigación y metodologías de evaluación específicamente diseñadas para medir la efectividad de simulaciones en el desarrollo de competencias complejas de negociación internacional en contextos educativos universitarios. La educación universitaria enfrenta múltiples retos para satisfacer las demandas formativas de los estudiantes del siglo XXI, siendo la evaluación del, para y como aprendizaje uno de los principales retos que constituye un área de oportunidad, aspecto que esta investigación aborda mediante el diseño de instrumentos de evaluación auténtica adaptados específicamente al contexto de la enseñanza de negociación en organismos económicos internacionales. La investigación desarrollará rúbricas especializadas, portfolios reflexivos contextualizados y sistemas de evaluación por pares que permitirán medir objetivamente el desarrollo de competencias cognitivas,

procedimentales y actitudinales específicas del campo de los negocios internacionales aplicados.

El diseño metodológico mixto secuencial (CUAL → cuan) constituye una contribución significativa al campo de la investigación educativa en negocios internacionales, ya que combina la profundidad del análisis cualitativo para comprender los procesos de enseñanza-aprendizaje con la precisión del análisis cuantitativo para medir la efectividad de las intervenciones didácticas. Esta aproximación metodológica permite obtener evidencia empírica sólida sobre la efectividad de las simulaciones mediante triangulación de datos, fortaleciendo la validez interna y externa de los resultados obtenidos. La investigación establecerá precedentes metodológicos para estudios futuros en el campo de la didáctica especializada aplicada a la educación superior en negocios internacionales, proporcionando protocolos de investigación replicables en otros contextos educativos centroamericanos.

La investigación se fortalece metodológicamente mediante la aplicación de un muestreo estratégico por evidencia (o intencional). Para garantizar la validez externa de la propuesta, se tomó la decisión de incluir una muestra de estudiantes y un docente experto de una universidad en Colombia, donde los Modelos de Simulación son una práctica educativa consolidada. Esta estrategia permite obtener datos empíricos reales sobre la efectividad de la simulación y contrastarla con la percepción en Panamá. Este diseño comparativo convierte la investigación en una fortaleza metodológica, asegurando que la propuesta didáctica final para Panamá se base en resultados que han demostrado ser funcionales y transferibles en el contexto latinoamericano.

El desarrollo de instrumentos de validación específicos para metodologías didácticas innovadoras en el contexto de la educación superior centroamericana constituye otro aporte metodológico significativo de esta investigación. Los instrumentos tradicionales de validación de contenido y constructo no han sido adaptados específicamente para evaluar la pertinencia y efectividad de simulaciones en el contexto cultural e institucional panameño, limitando la confiabilidad de los resultados de

investigaciones anteriores en el campo. Esta investigación desarrollará y validará instrumentos de evaluación contextualizados que consideren las particularidades culturales, lingüísticas e institucionales del entorno educativo nacional, estableciendo estándares metodológicos para investigaciones futuras en el campo de la innovación didáctica en educación superior.

Finalmente, la investigación aporta metodológicamente al desarrollo de técnicas de análisis de datos mixtos específicamente diseñadas para evaluar el impacto de intervenciones didácticas complejas en el desarrollo de competencias multidimensionales, contribuyendo al avance de la metodología de investigación educativa aplicada. Las técnicas de análisis desarrolladas permitirán identificar patrones de relación entre variables didácticas específicas y resultados de aprendizaje medibles, proporcionando herramientas analíticas que podrán ser aplicadas en investigaciones futuras sobre efectividad de metodologías innovadoras en educación superior especializada. Este aporte metodológico fortalecerá la capacidad de investigación aplicada en el campo de la didáctica universitaria en la región centroamericana, estableciendo bases sólidas para el desarrollo de una línea de investigación especializada en innovación educativa contextualizada.

1.4 Alcance, proyección y límite de la investigación

1.4.1 Alcance de la Investigación

El alcance de esta investigación establece los parámetros específicos dentro de los cuales se desarrollará el estudio sobre simulación como estrategia didáctica para la enseñanza de competencias de negociación internacional, definiendo claramente las dimensiones temporal, espacial, geográfica y contextual que delimitan la responsabilidad investigativa y los horizontes de expectativas del proyecto.

Alcance Temporal

El periodo de tiempo que cubre este estudio es de 8 meses, iniciando en agosto de 2025 y finalizando en marzo de 2026. Esta duración permitirá desarrollar las fases de diagnóstico, diseño metodológico, implementación piloto y evaluación de resultados necesarias para obtener evidencia empírica sólida sobre la efectividad de las simulaciones en el desarrollo de competencias de negociación internacional. El cronograma contempla la aplicación de instrumentos diagnósticos durante los primeros dos meses, el diseño y validación de la propuesta metodológica durante los siguientes tres meses, la implementación piloto en el sexto y séptimo mes, y la evaluación final y sistematización de resultados en el último mes del estudio.

La delimitación temporal responde a las exigencias metodológicas establecidas por Creswell y Plano Clark (2018) para investigaciones de diseño mixto secuencial, quienes sostienen que este tipo de estudios requieren periodos mínimos de seis a ocho meses para garantizar la validez de los procesos de triangulación de datos. La investigación educativa enfrenta limitaciones temporales que afectan significativamente los resultados, particularmente cuando se trata de evaluar el impacto de intervenciones didácticas complejas. La secuencia metodológica planificada permitirá implementar la fase cualitativa inicial para comprender las metodologías actuales, seguida de la fase cuantitativa para medir la efectividad de las simulaciones propuestas.

La estructuración temporal considera además los ciclos académicos de las universidades participantes, alineándose con los periodos de implementación curricular regular para garantizar la participación efectiva de estudiantes y docentes. Esta sincronización resulta fundamental según Patton (2015), quien enfatiza la importancia de adaptar los cronogramas de investigación educativa a los ritmos institucionales para maximizar la validez ecológica de los estudios. El diseño temporal incorpora también periodos de retroalimentación y ajuste metodológico que permiten la adaptación continua del proceso investigativo a las particularidades emergentes del contexto panameño.

Alcance Espacial

El estudio se enfoca exclusivamente en estudiantes y docentes de programas académicos de Negocios Internacionales de universidades privadas panameñas con más de 15 años de actividad académica certificada y avalada por el Ministerio de Educación (MEDUCA). Las instituciones participantes incluyen la Universidad del Istmo (UDI) en su Facultad de Administración de Empresas y Contabilidad, la Universidad Interamericana de Panamá (UIP) a través de su Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, la Universidad Santa María La Antigua (USMA) mediante su Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, y la Universidad Latina de Panamá en su Facultad de Ciencias Empresariales, sujeta a verificación de inclusión del módulo de Técnicas de Negociación en el plan de estudios (Población Teórica) y se amplía a la universidad Sergio Arboleda en Colombia (Muestra Empírica) para la recolección de datos..

La población objetivo se delimita a estudiantes que cursan entre el séptimo y décimo cuatrimestre de las carreras de Licenciatura en Administración de Negocios Internacionales, Licenciatura en Negocios Internacionales o carreras afines que incluyan módulos específicos de negociación internacional y comercio global en sus planes de estudio en panamá y estudiantes de primeros y últimos semestres de la Universidad Sergio Arboleda en Colombia.

La selección de estas instituciones responde a criterios específicos de acreditación académica y trayectoria institucional que garantizan la calidad y estabilidad de los programas formativos participantes. La investigación educativa requiere una comprensión sistemática de los procesos educativos, aplicando métodos científicos al estudio de problemas educacionales específicos. La experiencia acumulada por estas universidades en la formación de profesionales en negocios internacionales proporciona un contexto institucional sólido para la implementación y evaluación de metodologías innovadoras de enseñanza. El criterio de antigüedad institucional de quince años asegura la estabilidad organizacional necesaria para procesos de innovación didáctica sostenibles.

La delimitación espacial considera específicamente programas académicos que integren componentes curriculares de negociación internacional, diplomacia comercial y gobernanza económica global, aspectos fundamentales para el desarrollo de las competencias objeto de estudio. Esta selectividad responde a la necesidad de contar con estudiantes que posean bases conceptuales mínimas en el área, facilitando así la implementación efectiva de simulaciones complejas de negociación multilateral. La homogeneidad relativa en términos de nivel académico y formación previa de los participantes contribuye a la validez interna del estudio al reducir variables confusas relacionadas con diferencias significativas en conocimientos de base.

Alcance Geográfico

La investigación se circunscribe geográficamente a la Provincia de Panamá, específicamente en el área metropolitana que comprende los distritos de Panamá y San Miguelito, donde se ubican las sedes principales de las universidades participantes y la ciudad de Bogotá que es el lugar donde está ubicada la otra institución tomada para recolección de datos.

Ilustración 1Ciudad de panamá universidades.



Fuente: Elaboración Propia (2025). Google My Maps.

Ilustración 2Ciudad de Bogotá Ubicación Universidad Sergio Arboleda.



Fuente: Elaboración Propia (2025). Google My Maps.

Esta delimitación geográfica responde a la concentración de instituciones de educación superior especializadas en negocios internacionales y facilita la logística de implementación de las intervenciones didácticas y la recolección sistemática de datos. La proximidad geográfica de las instituciones participantes permite la implementación de actividades colaborativas interinstitucionales y facilita la estandarización de procedimientos de investigación.

El contexto geográfico panameño presenta características distintivas que lo posicionan como un laboratorio natural para el estudio de competencias de negociación internacional, considerando su posición estratégica como hub logístico global y su participación en organismos de integración económica regional. La investigación en contextos internacionales debe considerar las particularidades geográficas y culturales que influyen en los procesos de enseñanza-aprendizaje de competencias de negociación empresarial. Esta ubicación geográfica específica proporciona un entorno

real de negocios internacionales que enriquece las experiencias de aprendizaje de los estudiantes participantes y aumenta la validez ecológica de las simulaciones implementadas.

La concentración geográfica del estudio en el área metropolitana de la capital panameña responde también a consideraciones prácticas relacionadas con la disponibilidad de recursos tecnológicos especializados, acceso a expertos en negociación internacional y proximidad a organismos gubernamentales e internacionales que pueden enriquecer las experiencias de simulación. Esta delimitación facilita además la participación de profesionales especializados en gobernanza económica global como asesores externos en las actividades de simulación, aumentando el realismo y la calidad de las experiencias de aprendizaje proporcionadas a los estudiantes participantes.

Alcance Contextual

La investigación se desarrolla en el contexto específico de la enseñanza universitaria de competencias de negociación internacional aplicadas a marcos institucionales complejos de gobernanza económica global. El estudio se enfoca en competencias cognitivas relacionadas con el análisis sistémico de interdependencia económica global, comprensión de marcos regulatorios multilaterales y evaluación de riesgos geopolíticos. Las competencias procedimentales incluyen técnicas de negociación multilateral, construcción de consensos institucionales y manejo de crisis económicas internacionales. Las competencias actitudinales abarcan liderazgo intercultural, comunicación diplomática y adaptabilidad institucional. La metodología se fundamentará en el diseño de escenarios de simulación que repliquen situaciones reales de organismos como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), tratados de libre comercio regionales y negociaciones multilaterales específicas del contexto centroamericano.

Las simulaciones de negociación empresarial constituyen una parte importante de la enseñanza práctica de inglés para negocios, explorando el diseño e implementación de simulaciones de negociación empresarial en el desarrollo de habilidades prácticas de

estudiantes universitarios. El contexto específico de aplicación considera las particularidades del entorno de negocios internacionales panameño, caracterizado por la gestión del Canal de Panamá como activo estratégico global, la administración de una de las zonas francas más importantes de América Latina y la participación en procesos de integración económica regional que demandan competencias especializadas en diplomacia comercial.

La delimitación contextual integra además las tendencias contemporáneas en metodologías de enseñanza de negociación internacional, incorporando tecnologías de simulación avanzadas y plataformas digitales especializadas que reflejan las modalidades híbridas adoptadas por organismos económicos internacionales en sus procesos de toma de decisiones. Las simulaciones y ejercicios de negociación introducen a los participantes en nuevas herramientas, técnicas y estrategias de negociación y resolución de disputas, proporcionando recursos educativos que abordan tanto la teoría como la práctica. Este enfoque contextual asegura que las competencias desarrolladas mediante las simulaciones propuestas sean directamente transferibles al ejercicio profesional en entornos institucionales complejos que caracterizan la gobernanza económica contemporánea.

1.4.2 Proyección de la Investigación

Las expectativas de impacto de esta investigación se extienden más allá de los resultados inmediatos del estudio, proyectándose hacia transformaciones sistémicas en múltiples dimensiones del ecosistema educativo panameño especializado en negocios internacionales. Las proyecciones establecidas se fundamentan en evidencia empírica sobre la efectividad de metodologías similares implementadas en contextos educativos comparables, así como en el análisis prospectivo de las necesidades de formación profesional en el sector de negocios internacionales.

Proyección Académica

Se proyecta que las universidades participantes integren la metodología desarrollada en sus planes de estudio regulares de Negocios Internacionales,

mejorando significativamente la pertinencia y calidad de la formación profesional ofrecida a los estudiantes. La implementación exitosa de simulaciones contextualizadas al entorno panameño establecerá un precedente para la innovación didáctica en educación superior, posicionando a las instituciones participantes como referentes regionales en metodologías pedagógicas avanzadas para la enseñanza de competencias complejas en gobernanza económica global. Esta integración curricular responde a las demandas crecientes del mercado laboral por profesionales con competencias prácticas avanzadas en negociación multilateral y manejo de marcos institucionales complejos.

La aplicación de simulaciones de negociación en cursos introductorios de negocios internacionales permite a los estudiantes explorar la asociación entre teoría y práctica mediante análisis cuantitativos y cualitativos, demostrando efectividad en el desarrollo de competencias aplicadas. La proyección académica incluye además el establecimiento de laboratorios especializados de simulación que incorporen tecnologías avanzadas para la recreación de entornos institucionales complejos, proporcionando a los estudiantes experiencias de aprendizaje inmersivas que repliquen fielmente las dinámicas de organismos económicos internacionales. Estos espacios académicos especializados facilitarán la implementación regular de metodologías experienciales en múltiples componentes curriculares.

El impacto académico proyectado se extiende hacia la transformación de los perfiles de egreso de los programas participantes, incorporando competencias específicas de negociación internacional validadas empíricamente mediante instrumentos de evaluación contextualizados. Esta evolución curricular responderá a las recomendaciones de organismos especializados en educación superior que enfatizan la necesidad de formar profesionales con habilidades prácticas directamente aplicables en contextos laborales reales. La metodología desarrollada servirá como modelo replicable para otros programas académicos de la región, contribuyendo al fortalecimiento de la calidad educativa en negocios internacionales a nivel centroamericano.

Proyección Profesional

Los egresados formados mediante esta metodología innovadora demostrarán competencias superiores para el ejercicio profesional en organismos como la Autoridad del Canal de Panamá, el Ministerio de Comercio e Industrias, la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) y empresas multinacionales establecidas en el país. Se espera una mejora sustancial en los indicadores de empleabilidad, tiempo de inserción laboral y desempeño profesional inicial de los graduados, contribuyendo al fortalecimiento de la capacidad institucional nacional para participar efectivamente en procesos de toma de decisiones del sistema económico internacional. Esta mejora en el desempeño profesional responde a las necesidades específicas identificadas por empleadores del sector público y privado panameño.

Las metodologías de evaluación de centros de assessment pueden emplearse para ofrecer a los estudiantes evaluaciones de habilidades de negociación, ejercicios de negociación simulada que abordan cuestiones culturalmente específicas y la oportunidad de observar su propio desempeño de negociación para desarrollar mayor autoconciencia. La formación mediante simulaciones contextualizadas preparará profesionales con competencias específicas en diplomacia comercial, análisis de riesgos geopolíticos y gestión de proyectos de infraestructura internacional, habilidades fundamentales para el aprovechamiento de las ventajas comparativas del país en el contexto económico global.

La proyección profesional incluye además el desarrollo de una red de egresados especializados que facilite la transferencia de conocimientos entre generaciones de profesionales y promueva la implementación de mejores prácticas en organizaciones empleadoras. Esta red profesional contribuirá al posicionamiento de Panamá como centro de excelencia en formación de capital humano especializado en negociación internacional, atrayendo inversión extranjera en sectores que requieren competencias avanzadas en gobernanza económica global. El impacto proyectado incluye la reducción de costos de capacitación complementaria en organizaciones empleadoras,

que actualmente deben implementar programas adicionales para desarrollar competencias prácticas en sus nuevos empleados.

Proyección Institucional

La investigación facilitará el establecimiento de una red de colaboración interinstitucional entre universidades panameñas especializada en innovación didáctica para negocios internacionales, promoviendo el intercambio sistemático de buenas prácticas, el desarrollo conjunto de recursos pedagógicos y la implementación de proyectos colaborativos de mejora continua. Esta red contribuirá al fortalecimiento del sistema universitario nacional y al aprovechamiento optimizado de recursos especializados disponibles en las diferentes instituciones participantes. La colaboración interinstitucional permitirá la creación de economías de escala en el desarrollo de metodologías innovadoras y facilitará la estandarización de competencias de egreso en programas de negocios internacionales.

Las proyecciones institucionales incluyen el desarrollo de programas de intercambio docente especializado que faciliten la transferencia de expertos metodológico entre universidades participantes, fortaleciendo las capacidades institucionales para la implementación de simulaciones complejas. La construcción efectiva de simulaciones de negociación requiere consideraciones pedagógicas específicas y elementos centrales diferenciados según el tipo de simulación, incluyendo ejercicios introductorios, distributivos, integrativos, multi-tema, multipartidistas y multipartidistas multi-tema. Esta transferencia de conocimiento especializado contribuirá al desarrollo de una comunidad de práctica nacional en innovación didáctica aplicada a negocios internacionales.

La proyección institucional contempla además el establecimiento de alianzas estratégicas con organismos gubernamentales e internacionales para el enriquecimiento de las experiencias de simulación mediante la participación de profesionales especializados en roles de asesores externos. Estas alianzas fortalecerán la validez ecológica de las metodologías implementadas y proporcionarán oportunidades de networking profesional para estudiantes y docentes participantes. El impacto proyectado incluye el reconocimiento internacional de las universidades

panameñas como centros de excelencia en formación especializada en negociación internacional, atrayendo estudiantes internacionales y fortaleciendo la proyección regional del sistema universitario nacional.

Proyección Regional

Los resultados de la investigación establecerán las bases para la replicación y adaptación de la metodología desarrollada en otros contextos centroamericanos, contribuyendo al fortalecimiento de la integración económica regional mediante la formación de capital humano altamente especializado en negociación internacional. Se proyecta que la metodología sirva como modelo replicable para instituciones educativas de Guatemala, El Salvador, Honduras, Costa Rica y Nicaragua, promoviendo la armonización de estándares formativos en negocios internacionales a nivel regional. Esta transferencia metodológica facilitará el desarrollo de competencias homogéneas entre profesionales centroamericanos, fortaleciendo la capacidad regional para participar efectivamente en procesos de negociación multilateral con bloques económicos externos.

Los estudios de caso de negociación empresarial internacional ofrecen perspectivas valiosas para negociadores empresariales que enfrentan desafíos en la negociación comercial intercultural. La proyección regional incluye el establecimiento de redes de colaboración académica centroamericana que faciliten el intercambio de experiencias metodológicas, la creación de repositorios compartidos de casos de simulación contextualizados y la implementación de programas de movilidad estudiantil especializada en competencias de negociación internacional. Estas iniciativas contribuirán al fortalecimiento de la identidad académica regional en el campo de los negocios internacionales.

El impacto regional proyectado se extiende hacia el desarrollo de estándares comunes de evaluación de competencias de negociación internacional que faciliten el reconocimiento mutuo de titulaciones entre países centroamericanos y promuevan la movilidad profesional en la región. Esta armonización académica contribuirá al aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país en el contexto de la

integración económica regional, fortaleciendo la capacidad colectiva para negociar efectivamente con bloques económicos externos y organismos multilaterales. La metodología desarrollada servirá como referente para procesos similares de innovación didáctica en otras disciplinas relacionadas con la integración regional.

1.4.3 Limitaciones de la Investigación

El reconocimiento explícito de las limitaciones inherentes a esta investigación resulta fundamental para establecer los parámetros interpretativos adecuados de los resultados obtenidos y orientar futuras investigaciones que puedan superar las restricciones identificadas. La falta de datos disponibles y confiables puede requerir limitar el alcance del análisis, el tamaño de la muestra, o puede constituir un obstáculo significativo para encontrar tendencias y relaciones significativas. Las limitaciones identificadas abarcan aspectos metodológicos, de acceso a la información, tecnológicos, contextuales y de validez externa que condicionan la generalización de los hallazgos.

Limitaciones Metodológicas

El tamaño de la muestra representa una limitación significativa considerando que la investigación se circunscribe a estudiantes de cuatro universidades privadas específicas, lo que puede restringir la generalización de los resultados a otras instituciones de educación superior panameñas o de la región centroamericana. El número de participantes estará condicionado por la disponibilidad de estudiantes en los niveles académicos específicos requeridos y su disposición voluntaria para participar en las actividades de investigación, aspectos que pueden introducir sesgos de autoselección que afecten la representatividad de la muestra.

Las limitaciones de los enfoques de investigación educativa incluyen las tendencias reduccionistas de los métodos cuantitativos y la naturaleza subjetiva de la investigación cualitativa, siendo crucial la conciencia de estas limitaciones para una investigación educativa significativa. La delimitación a universidades privadas excluye instituciones

públicas que pueden presentar características diferentes en términos de población estudiantil, recursos disponibles y enfoques pedagógicos.

La duración del estudio de ocho meses puede resultar insuficiente para evaluar completamente el impacto a largo plazo de las simulaciones en el desarrollo de competencias complejas de negociación internacional, considerando que los efectos de transferencia de aprendizajes desde contextos educativos hacia situaciones profesionales reales requieren periodos de seguimiento más prolongados. Esta limitación temporal afecta particularmente la evaluación de competencias actitudinales como el liderazgo intercultural y la adaptabilidad institucional, que se desarrollan mediante procesos graduales de maduración profesional que exceden el alcance temporal de la investigación. El diseño no experimental transversal correlacional, aunque apropiado para establecer relaciones entre variables, limita las posibilidades de establecer relaciones causales definitivas entre el uso de simulaciones y el desarrollo de competencias específicas.

Las limitaciones metodológicas incluyen además la dependencia de instrumentos de autoevaluación y evaluación por pares que pueden introducir sesgos de deseabilidad social, particularmente cuando los estudiantes conocen los objetivos específicos de la investigación. La ausencia de grupos de control con metodologías didácticas alternativas limita las posibilidades de comparación sistemática y puede afectar la validez interna de las conclusiones sobre la efectividad específica de las simulaciones. Los experimentos en investigación educativa enfrentan limitaciones significativas que deben ser consideradas en el diseño y la interpretación de los resultados. La variabilidad en los niveles de experiencia docente en metodologías de simulación puede introducir inconsistencias en la implementación que afecten la comparabilidad de resultados entre diferentes grupos de estudiantes.

Limitaciones de Acceso a la Información

La disponibilidad limitada de tiempo de los docentes universitarios para participar en entrevistas, completar encuestas y colaborar en las actividades de implementación de simulaciones constituye una limitación significativa, considerando sus múltiples

responsabilidades académicas y profesionales. Esta restricción puede requerir procesos de sensibilización adicionales sobre la importancia de la investigación y puede resultar en tasas de respuesta inferiores a las proyectadas, afectando la representatividad de los datos recolectados sobre metodologías didácticas actuales. La rotación docente durante el periodo de investigación puede introducir variabilidad en la implementación de simulaciones y limitar la continuidad de los procesos de evaluación.

La obtención de datos específicos sobre metodologías didácticas actuales, resultados de aprendizaje y seguimiento a egresados puede verse limitada por políticas de confidencialidad institucional o la inexistencia de sistemas sistematizados de información académica en algunas universidades participantes. Esta limitación afecta particularmente el componente diagnóstico de la investigación, que requiere información detallada sobre las prácticas pedagógicas actuales para establecer líneas base comparativas. La variabilidad en los sistemas de registro académico entre instituciones puede dificultar la estandarización de criterios de selección de participantes y la comparabilidad de datos institucionales.

El acceso restringido a información sobre seguimiento a egresados y su desempeño profesional en organismos empleadores limita las posibilidades de validación externa de las competencias desarrolladas mediante las metodologías actuales de enseñanza. Esta limitación afecta la capacidad de establecer correlaciones entre la formación recibida y el desempeño profesional posterior, aspecto fundamental para justificar la necesidad de innovaciones didácticas. La confidencialidad de información sobre metodologías específicas utilizadas por competidores académicos puede limitar el acceso a datos comparativos que enriquezcan el análisis contextual de la investigación.

Limitaciones Tecnológicas y de Recursos

La implementación efectiva de simulaciones complejas requiere recursos tecnológicos especializados incluyendo software de simulación avanzado, plataformas digitales interactivas y equipos audiovisuales que pueden no estar disponibles de manera uniforme en todas las instituciones participantes, limitando la estandarización de las intervenciones didácticas. Esta disparidad tecnológica puede introducir variables

confusas relacionadas con la calidad técnica de las experiencias de simulación, afectando la comparabilidad de resultados entre diferentes grupos de estudiantes. El costo asociado con la adquisición y mantenimiento de tecnologías especializadas puede limitar la sostenibilidad a largo plazo de las metodologías propuestas.

La efectividad de la metodología propuesta depende significativamente de la capacitación previa de los docentes en técnicas de simulación y manejo de escenarios complejos, aspecto que puede verse limitado por la disponibilidad de tiempo y recursos para procesos formativos especializados. La curva de aprendizaje asociada con la implementación de metodologías innovadoras puede introducir variabilidad en la calidad de las experiencias de simulación durante las fases iniciales de implementación, afectando la validez de las mediciones de efectividad. La resistencia al cambio por parte de algunos docentes puede limitar la adopción efectiva de las metodologías propuestas.

Las limitaciones de conectividad a internet y acceso a plataformas digitales especializadas pueden afectar la implementación de simulaciones que requieren interacción en tiempo real con múltiples participantes, particularmente en escenarios que replican negociaciones multilaterales complejas. La dependencia de tecnologías externas para la implementación de simulaciones introduce riesgos de interrupción del servicio que pueden afectar la continuidad de las experiencias de aprendizaje. El tiempo requerido para la familiarización de estudiantes con nuevas tecnologías puede reducir el tiempo disponible para el desarrollo efectivo de competencias de negociación.

Limitaciones Contextuales

Cada universidad participante presenta características distintivas en términos de cultura organizacional, estructura curricular y enfoques pedagógicos que pueden afectar la implementación uniforme de la metodología propuesta, limitando la comparabilidad de resultados entre instituciones. Esta heterogeneidad institucional puede introducir variables no controladas que influyan en la efectividad de las simulaciones, dificultando la identificación de factores específicos que contribuyen al desarrollo de competencias. Las diferencias en los recursos financieros disponibles entre universidades pueden

generar desigualdades en la calidad de implementación de las metodologías propuestas.

Los estudiantes participantes pueden presentar niveles heterogéneos de conocimientos previos sobre negocios internacionales y experiencia en simulaciones educativas, lo que puede influir significativamente en los resultados obtenidos y limitar la precisión de las mediciones de efectividad de la metodología. Esta variabilidad en la formación previa puede requerir procesos de nivelación que consuman tiempo adicional y afecten la implementación del cronograma planificado. Las diferencias socioeconómicas entre estudiantes pueden influir en su capacidad para participar efectivamente en actividades de simulación que requieren acceso a recursos tecnológicos específicos.

Las particularidades del calendario académico de cada institución pueden limitar la sincronización de actividades de implementación y afectar la comparabilidad temporal de las mediciones realizadas en diferentes momentos del año académico. Las interrupciones del ciclo académico por festividades nacionales, paros estudiantiles o situaciones de emergencia pueden afectar la continuidad de los procesos de implementación de simulaciones. La variabilidad en los sistemas de evaluación entre universidades puede dificultar la estandarización de instrumentos de medición de competencias desarrolladas.

Limitaciones de Validez Externa

Los resultados obtenidos están condicionados por las particularidades del contexto educativo, cultural e institucional panameño, lo que puede limitar significativamente la transferibilidad directa de las conclusiones a otros países centroamericanos o latinoamericanos con características diferentes en términos de estructura económica, marcos regulatorios y tradiciones educativas. Las conclusiones extraídas de un estudio de investigación individual pueden estar limitadas por las características de los participantes que fueron estudiados y las condiciones específicas del contexto de investigación. Esta limitación contextual afecta particularmente las proyecciones

regionales de la investigación y requiere procesos de adaptación metodológica para su implementación en otros países.

El enfoque exclusivo en universidades privadas limita la representatividad de los resultados para el sistema universitario panameño en su conjunto, excluyendo instituciones públicas que atienden poblaciones estudiantiles con características socioeconómicas y académicas diferentes. Esta limitación afecta la generalización de los hallazgos a contextos educativos públicos que pueden presentar restricciones presupuestarias, estructuras organizacionales y enfoques pedagógicos distintos. La ausencia de diversidad institucional en términos de modalidades educativas (presencial, semipresencial, virtual) limita la aplicabilidad de los resultados a contextos de educación superior no tradicionales.

Las características específicas del mercado laboral panameño en negocios internacionales, influenciado por la presencia del Canal de Panamá y la concentración de empresas multinacionales, pueden limitar la validez de las competencias identificadas como relevantes en contextos económicos diferentes. Esta especificidad geoeconómica puede afectar la transferibilidad de la metodología a países con estructuras económicas diferentes o menor participación en el comercio internacional. La influencia de factores culturales panameños en los procesos de negociación puede limitar la efectividad de las simulaciones diseñadas cuando se aplican en contextos culturales diferentes con normas y expectativas de comunicación distintas.

1.5 Línea de investigación a la que pertenece el estudio

Esta investigación se enmarca en la línea de investigación denominada Docencia Universitaria, establecida por la Universidad Latina de Panamá en su manual de gestión de la investigación. Esta línea se centra específicamente en el desarrollo de metodologías innovadoras para la enseñanza-aprendizaje en el contexto de la educación superior, con particular énfasis en la formación de competencias profesionales especializadas que respondan a las demandas del mercado laboral contemporáneo.

La investigación contribuye directamente a esta línea mediante el desarrollo y evaluación de estrategias didácticas basadas en simulaciones para la enseñanza de competencias de negociación internacional. Este enfoque metodológico se alinea con los objetivos fundamentales de la línea de Docencia Universitaria, que busca generar conocimiento sobre prácticas pedagógicas efectivas, innovación educativa y mejoramiento de la calidad de los procesos formativos en instituciones de educación superior.

Específicamente, el estudio aborda la dimensión de metodologías de enseñanza y aprendizaje dentro de la línea de Docencia Universitaria, explorando cómo las simulaciones contextualizadas pueden optimizar el desarrollo de competencias complejas en estudiantes de Negocios Internacionales. Esta perspectiva investigativa contribuye al cuerpo de conocimiento sobre didáctica universitaria especializada, proporcionando evidencia empírica sobre la efectividad de metodologías experienciales en contextos educativos panameños.

1.6 Alcance, Proyección y Límites de la Investigación

1.6.1 Alcance de la Investigación

El alcance de esta investigación establece los parámetros específicos dentro de los cuales se desarrollará el estudio sobre simulación como estrategia didáctica para la enseñanza de competencias de negociación internacional, definiendo claramente las dimensiones temporal, espacial, geográfica y contextual que delimitan la responsabilidad investigativa y los horizontes de expectativas del proyecto.

Alcance Temporal

El periodo de tiempo que cubre este estudio es de 8 meses, iniciando en agosto de 2025 y finalizando en marzo de 2026. Esta duración permitirá desarrollar las fases de diagnóstico, diseño metodológico, implementación piloto y evaluación de resultados necesarias para obtener evidencia empírica sólida sobre la efectividad de las simulaciones en el desarrollo de competencias de negociación internacional. El cronograma contempla la aplicación de instrumentos diagnósticos durante los primeros

dos meses, el diseño y validación de la propuesta metodológica durante los siguientes tres meses, la implementación piloto en el sexto y séptimo mes, y la evaluación final y sistematización de resultados en el último mes del estudio.

La delimitación temporal responde a las exigencias metodológicas establecidas por Creswell y Plano Clark (2018) para investigaciones de diseño mixto secuencial, quienes sostienen que este tipo de estudios requieren periodos mínimos de seis a ocho meses para garantizar la validez de los procesos de triangulación de datos. La investigación educativa enfrenta limitaciones temporales que afectan significativamente los resultados, particularmente cuando se trata de evaluar el impacto de intervenciones didácticas complejas. La secuencia metodológica planificada permitirá implementar la fase cualitativa inicial para comprender las metodologías actuales, seguida de la fase cuantitativa para medir la efectividad de las simulaciones propuestas.

La estructuración temporal considera además los ciclos académicos de las universidades participantes, alineándose con los periodos de implementación curricular regular para garantizar la participación efectiva de estudiantes y docentes. Esta sincronización resulta fundamental según Patton (2015), quien enfatiza la importancia de adaptar los cronogramas de investigación educativa a los ritmos institucionales para maximizar la validez ecológica de los estudios. El diseño temporal incorpora también periodos de retroalimentación y ajuste metodológico que permiten la adaptación continua del proceso investigativo a las particularidades emergentes del contexto panameño.

Alcance Espacial

El estudio se enfoca exclusivamente en estudiantes y docentes de programas académicos de Negocios Internacionales de universidades privadas panameñas con más de 15 años de actividad académica certificada y avalada por el Ministerio de Educación (MEDUCA). Las instituciones participantes incluyen la Universidad del Istmo (UDI) en su Facultad de Administración de Empresas y Contabilidad, la Universidad Interamericana de Panamá (UIP) a través de su Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, la Universidad Santa María La Antigua (USMA) mediante su Facultad de

Ciencias Económicas y Empresariales, y la Universidad Latina de Panamá en su Facultad de Ciencias Empresariales, sujeta a verificación de inclusión del módulo de Técnicas de Negociación en el plan de estudios. La población objetivo se delimita a estudiantes que cursan entre el séptimo y décimo cuatrimestre de las carreras de Licenciatura en Administración de Negocios Internacionales, Licenciatura en Negocios Internacionales o carreras afines que incluyan módulos específicos de negociación internacional y comercio global en sus planes de estudio.

La selección de estas instituciones responde a criterios específicos de acreditación académica y trayectoria institucional que garantizan la calidad y estabilidad de los programas formativos participantes. La investigación educativa requiere una comprensión sistemática de los procesos educativos, aplicando métodos científicos al estudio de problemas educacionales específicos. La experiencia acumulada por estas universidades en la formación de profesionales en negocios internacionales proporciona un contexto institucional sólido para la implementación y evaluación de metodologías innovadoras de enseñanza. El criterio de antigüedad institucional de quince años asegura la estabilidad organizacional necesaria para procesos de innovación didáctica sostenibles.

La delimitación espacial considera específicamente programas académicos que integren componentes curriculares de negociación internacional, diplomacia comercial y gobernanza económica global, aspectos fundamentales para el desarrollo de las competencias objeto de estudio. Esta selectividad responde a la necesidad de contar con estudiantes que posean bases conceptuales mínimas en el área, facilitando así la implementación efectiva de simulaciones complejas de negociación multilateral. La homogeneidad relativa en términos de nivel académico y formación previa de los participantes contribuye a la validez interna del estudio al reducir variables confusas relacionadas con diferencias significativas en conocimientos de base.

Alcance Geográfico

La investigación se circunscribe geográficamente a la Provincia de Panamá, específicamente en el área metropolitana que comprende los distritos de Panamá y San

Miguelito, donde se ubican las sedes principales de las universidades participantes. Esta delimitación geográfica responde a la concentración de instituciones de educación superior especializadas en negocios internacionales y facilita la logística de implementación de las intervenciones didácticas y la recolección sistemática de datos. La proximidad geográfica de las instituciones participantes permite la implementación de actividades colaborativas interinstitucionales y facilita la estandarización de procedimientos de investigación.

El contexto geográfico panameño presenta características distintivas que lo posicionan como un laboratorio natural para el estudio de competencias de negociación internacional, considerando su posición estratégica como hub logístico global y su participación en organismos de integración económica regional. La investigación en contextos internacionales debe considerar las particularidades geográficas y culturales que influyen en los procesos de enseñanza-aprendizaje de competencias de negociación empresarial. Esta ubicación geográfica específica proporciona un entorno real de negocios internacionales que enriquece las experiencias de aprendizaje de los estudiantes participantes y aumenta la validez ecológica de las simulaciones implementadas.

La concentración geográfica del estudio en el área metropolitana de la capital panameña responde también a consideraciones prácticas relacionadas con la disponibilidad de recursos tecnológicos especializados, acceso a expertos en negociación internacional y proximidad a organismos gubernamentales e internacionales que pueden enriquecer las experiencias de simulación. Esta delimitación facilita además la participación de profesionales especializados en gobernanza económica global como asesores externos en las actividades de simulación, aumentando el realismo y la calidad de las experiencias de aprendizaje proporcionadas a los estudiantes participantes.

Alcance Contextual

La investigación se desarrolla en el contexto específico de la enseñanza universitaria de competencias de negociación internacional aplicadas a marcos

institucionales complejos de gobernanza económica global. El estudio se enfoca en competencias cognitivas relacionadas con el análisis sistémico de interdependencia económica global, comprensión de marcos regulatorios multilaterales y evaluación de riesgos geopolíticos. Las competencias procedimentales incluyen técnicas de negociación multilateral, construcción de consensos institucionales y manejo de crisis económicas internacionales. Las competencias actitudinales abarcan liderazgo intercultural, comunicación diplomática y adaptabilidad institucional. La metodología se fundamentará en el diseño de escenarios de simulación que repliquen situaciones reales de organismos como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), tratados de libre comercio regionales y negociaciones multilaterales específicas del contexto centroamericano.

Las simulaciones de negociación empresarial constituyen una parte importante de la enseñanza práctica de inglés para negocios, explorando el diseño e implementación de simulaciones de negociación empresarial en el desarrollo de habilidades prácticas de estudiantes universitarios. El contexto específico de aplicación considera las particularidades del entorno de negocios internacionales panameño, caracterizado por la gestión del Canal de Panamá como activo estratégico global, la administración de una de las zonas francas más importantes de América Latina y la participación en procesos de integración económica regional que demandan competencias especializadas en diplomacia comercial.

La delimitación contextual integra además las tendencias contemporáneas en metodologías de enseñanza de negociación internacional, incorporando tecnologías de simulación avanzadas y plataformas digitales especializadas que reflejan las modalidades híbridas adoptadas por organismos económicos internacionales en sus procesos de toma de decisiones. Las simulaciones y ejercicios de negociación introducen a los participantes en nuevas herramientas, técnicas y estrategias de negociación y resolución de disputas, proporcionando recursos educativos que abordan tanto la teoría como la práctica. Este enfoque contextual asegura que las competencias desarrolladas mediante las simulaciones propuestas sean directamente transferibles al

ejercicio profesional en entornos institucionales complejos que caracterizan la gobernanza económica contemporánea.

1.6.2 Proyección de la Investigación

Las expectativas de impacto de esta investigación se extienden más allá de los resultados inmediatos del estudio, proyectándose hacia transformaciones sistémicas en múltiples dimensiones del ecosistema educativo panameño especializado en negocios internacionales. Las proyecciones establecidas se fundamentan en evidencia empírica sobre la efectividad de metodologías similares implementadas en contextos educativos comparables, así como en el análisis prospectivo de las necesidades de formación profesional en el sector de negocios internacionales.

Proyección Académica

Se proyecta que las universidades participantes integren la metodología desarrollada en sus planes de estudio regulares de Negocios Internacionales, mejorando significativamente la pertinencia y calidad de la formación profesional ofrecida a los estudiantes. La implementación exitosa de simulaciones contextualizadas al entorno panameño establecerá un precedente para la innovación didáctica en educación superior, posicionando a las instituciones participantes como referentes regionales en metodologías pedagógicas avanzadas para la enseñanza de competencias complejas en gobernanza económica global. Esta integración curricular responde a las demandas crecientes del mercado laboral por profesionales con competencias prácticas avanzadas en negociación multilateral y manejo de marcos institucionales complejos.

La aplicación de simulaciones de negociación en cursos introductorios de negocios internacionales permite a los estudiantes explorar la asociación entre teoría y práctica mediante análisis cuantitativos y cualitativos, demostrando efectividad en el desarrollo de competencias aplicadas. La proyección académica incluye además el establecimiento de laboratorios especializados de simulación que incorporen tecnologías avanzadas para la recreación de entornos institucionales complejos, proporcionando a los estudiantes experiencias de aprendizaje inmersivas que repliquen

fielmente las dinámicas de organismos económicos internacionales. Estos espacios académicos especializados facilitarán la implementación regular de metodologías experienciales en múltiples componentes curriculares.

El impacto académico proyectado se extiende hacia la transformación de los perfiles de egreso de los programas participantes, incorporando competencias específicas de negociación internacional validadas empíricamente mediante instrumentos de evaluación contextualizados. Esta evolución curricular responderá a las recomendaciones de organismos especializados en educación superior que enfatizan la necesidad de formar profesionales con habilidades prácticas directamente aplicables en contextos laborales reales. La metodología desarrollada servirá como modelo replicable para otros programas académicos de la región, contribuyendo al fortalecimiento de la calidad educativa en negocios internacionales a nivel centroamericano.

Proyección Profesional

Los egresados formados mediante esta metodología innovadora demostrarán competencias superiores para el ejercicio profesional en organismos como la Autoridad del Canal de Panamá, el Ministerio de Comercio e Industrias, la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) y empresas multinacionales establecidas en el país. Se espera una mejora sustancial en los indicadores de empleabilidad, tiempo de inserción laboral y desempeño profesional inicial de los graduados, contribuyendo al fortalecimiento de la capacidad institucional nacional para participar efectivamente en procesos de toma de decisiones del sistema económico internacional. Esta mejora en el desempeño profesional responde a las necesidades específicas identificadas por empleadores del sector público y privado panameño.

Las metodologías de evaluación de centros de assessment pueden emplearse para ofrecer a los estudiantes evaluaciones de habilidades de negociación, ejercicios de negociación simulada que abordan cuestiones culturalmente específicas y la oportunidad de observar su propio desempeño de negociación para desarrollar mayor autoconciencia. La formación mediante simulaciones contextualizadas preparará profesionales con competencias específicas en diplomacia comercial, análisis de

riesgos geopolíticos y gestión de proyectos de infraestructura internacional, habilidades fundamentales para el aprovechamiento de las ventajas comparativas del país en el contexto económico global.

La proyección profesional incluye además el desarrollo de una red de egresados especializados que facilite la transferencia de conocimientos entre generaciones de profesionales y promueva la implementación de mejores prácticas en organizaciones empleadoras. Esta red profesional contribuirá al posicionamiento de Panamá como centro de excelencia en formación de capital humano especializado en negociación internacional, atrayendo inversión extranjera en sectores que requieren competencias avanzadas en gobernanza económica global. El impacto proyectado incluye la reducción de costos de capacitación complementaria en organizaciones empleadoras, que actualmente deben implementar programas adicionales para desarrollar competencias prácticas en sus nuevos empleados.

Proyección Institucional

La investigación facilitará el establecimiento de una red de colaboración interinstitucional entre universidades panameñas especializada en innovación didáctica para negocios internacionales, promoviendo el intercambio sistemático de buenas prácticas, el desarrollo conjunto de recursos pedagógicos y la implementación de proyectos colaborativos de mejora continua. Esta red contribuirá al fortalecimiento del sistema universitario nacional y al aprovechamiento optimizado de recursos especializados disponibles en las diferentes instituciones participantes. La colaboración interinstitucional permitirá la creación de economías de escala en el desarrollo de metodologías innovadoras y facilitará la estandarización de competencias de egreso en programas de negocios internacionales.

Las proyecciones institucionales incluyen el desarrollo de programas de intercambio docente especializado que faciliten la transferencia de expertos metodológico entre universidades participantes, fortaleciendo las capacidades institucionales para la implementación de simulaciones complejas. La construcción efectiva de simulaciones de negociación requiere consideraciones pedagógicas específicas y elementos

centrales diferenciados según el tipo de simulación, incluyendo ejercicios introductorios, distributivos, integrativos, multi-tema, multipartidistas y multipartidistas multi-tema. Esta transferencia de conocimiento especializado contribuirá al desarrollo de una comunidad de práctica nacional en innovación didáctica aplicada a negocios internacionales.

La proyección institucional contempla además el establecimiento de alianzas estratégicas con organismos gubernamentales e internacionales para el enriquecimiento de las experiencias de simulación mediante la participación de profesionales especializados en roles de asesores externos. Estas alianzas fortalecerán la validez ecológica de las metodologías implementadas y proporcionarán oportunidades de networking profesional para estudiantes y docentes participantes. El impacto proyectado incluye el reconocimiento internacional de las universidades panameñas como centros de excelencia en formación especializada en negociación internacional, atrayendo estudiantes internacionales y fortaleciendo la proyección regional del sistema universitario nacional.

Proyección Regional

Los resultados de la investigación establecerán las bases para la replicación y adaptación de la metodología desarrollada en otros contextos centroamericanos, contribuyendo al fortalecimiento de la integración económica regional mediante la formación de capital humano altamente especializado en negociación internacional. Se proyecta que la metodología sirva como modelo replicable para instituciones educativas de Guatemala, El Salvador, Honduras, Costa Rica y Nicaragua, promoviendo la armonización de estándares formativos en negocios internacionales a nivel regional. Esta transferencia metodológica facilitará el desarrollo de competencias homogéneas entre profesionales centroamericanos, fortaleciendo la capacidad regional para participar efectivamente en procesos de negociación multilateral con bloques económicos externos.

Los estudios de caso de negociación empresarial internacional ofrecen perspectivas valiosas para negociadores empresariales que enfrentan desafíos en la negociación comercial intercultural. La proyección regional incluye el establecimiento de redes de

colaboración académica centroamericana que faciliten el intercambio de experiencias metodológicas, la creación de repositorios compartidos de casos de simulación contextualizados y la implementación de programas de movilidad estudiantil especializada en competencias de negociación internacional. Estas iniciativas contribuirán al fortalecimiento de la identidad académica regional en el campo de los negocios internacionales.

El impacto regional proyectado se extiende hacia el desarrollo de estándares comunes de evaluación de competencias de negociación internacional que faciliten el reconocimiento mutuo de titulaciones entre países centroamericanos y promuevan la movilidad profesional en la región. Esta armonización académica contribuirá al aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país en el contexto de la integración económica regional, fortaleciendo la capacidad colectiva para negociar efectivamente con bloques económicos externos y organismos multilaterales. La metodología desarrollada servirá como referente para procesos similares de innovación didáctica en otras disciplinas relacionadas con la integración regional.

1.6.3 Limitaciones de la Investigación

El reconocimiento explícito de las limitaciones inherentes a esta investigación resulta fundamental para establecer los parámetros interpretativos adecuados de los resultados obtenidos y orientar futuras investigaciones que puedan superar las restricciones identificadas. La falta de datos disponibles y confiables puede requerir limitar el alcance del análisis, el tamaño de la muestra, o puede constituir un obstáculo significativo para encontrar tendencias y relaciones significativas. Las limitaciones identificadas abarcan aspectos metodológicos, de acceso a la información, tecnológicos, contextuales y de validez externa que condicionan la generalización de los hallazgos.

Limitaciones Metodológicas

El tamaño de la muestra representa una limitación significativa considerando que la investigación se circunscribe a estudiantes de cuatro universidades privadas específicas, lo que puede restringir la generalización de los resultados a otras

instituciones de educación superior panameñas o de la región centroamericana. El número de participantes estará condicionado por la disponibilidad de estudiantes en los niveles académicos específicos requeridos y su disposición voluntaria para participar en las actividades de investigación, aspectos que pueden introducir sesgos de autoselección que afecten la representatividad de la muestra. Las limitaciones de los enfoques de investigación educativa incluyen las tendencias reduccionistas de los métodos cuantitativos y la naturaleza subjetiva de la investigación cualitativa, siendo crucial la conciencia de estas limitaciones para una investigación educativa significativa. La delimitación a universidades privadas excluye instituciones públicas que pueden presentar características diferentes en términos de población estudiantil, recursos disponibles y enfoques pedagógicos.

La duración del estudio de ocho meses puede resultar insuficiente para evaluar completamente el impacto a largo plazo de las simulaciones en el desarrollo de competencias complejas de negociación internacional, considerando que los efectos de transferencia de aprendizajes desde contextos educativos hacia situaciones profesionales reales requieren periodos de seguimiento más prolongados. Esta limitación temporal afecta particularmente la evaluación de competencias actitudinales como el liderazgo intercultural y la adaptabilidad institucional, que se desarrollan mediante procesos graduales de maduración profesional que exceden el alcance temporal de la investigación. El diseño no experimental transversal correlacional, aunque apropiado para establecer relaciones entre variables, limita las posibilidades de establecer relaciones causales definitivas entre el uso de simulaciones y el desarrollo de competencias específicas.

Las limitaciones metodológicas incluyen además la dependencia de instrumentos de autoevaluación y evaluación por pares que pueden introducir sesgos de deseabilidad social, particularmente cuando los estudiantes conocen los objetivos específicos de la investigación. La ausencia de grupos de control con metodologías didácticas alternativas limita las posibilidades de comparación sistemática y puede afectar la validez interna de las conclusiones sobre la efectividad específica de las simulaciones. Los experimentos en investigación educativa enfrentan limitaciones significativas que

deben ser consideradas en el diseño y la interpretación de los resultados. La variabilidad en los niveles de experiencia docente en metodologías de simulación puede introducir inconsistencias en la implementación que afecten la comparabilidad de resultados entre diferentes grupos de estudiantes.

Limitaciones de Acceso a la Información

La disponibilidad limitada de tiempo de los docentes universitarios para participar en entrevistas, completar encuestas y colaborar en las actividades de implementación de simulaciones constituye una limitación significativa, considerando sus múltiples responsabilidades académicas y profesionales. Esta restricción puede requerir procesos de sensibilización adicionales sobre la importancia de la investigación y puede resultar en tasas de respuesta inferiores a las proyectadas, afectando la representatividad de los datos recolectados sobre metodologías didácticas actuales. La rotación docente durante el periodo de investigación puede introducir variabilidad en la implementación de simulaciones y limitar la continuidad de los procesos de evaluación.

La obtención de datos específicos sobre metodologías didácticas actuales, resultados de aprendizaje y seguimiento a egresados puede verse limitada por políticas de confidencialidad institucional o la inexistencia de sistemas sistematizados de información académica en algunas universidades participantes. Esta limitación afecta particularmente el componente diagnóstico de la investigación, que requiere información detallada sobre las prácticas pedagógicas actuales para establecer líneas base comparativas. La variabilidad en los sistemas de registro académico entre instituciones puede dificultar la estandarización de criterios de selección de participantes y la comparabilidad de datos institucionales.

El acceso restringido a información sobre seguimiento a egresados y su desempeño profesional en organismos empleadores limita las posibilidades de validación externa de las competencias desarrolladas mediante las metodologías actuales de enseñanza. Esta limitación afecta la capacidad de establecer correlaciones entre la formación recibida y el desempeño profesional posterior, aspecto fundamental para justificar la necesidad de innovaciones didácticas. La confidencialidad de información sobre

metodologías específicas utilizadas por competidores académicos puede limitar el acceso a datos comparativos que enriquezcan el análisis contextual de la investigación.

Limitaciones Tecnológicas y de Recursos

La implementación efectiva de simulaciones complejas requiere recursos tecnológicos especializados incluyendo software de simulación avanzado, plataformas digitales interactivas y equipos audiovisuales que pueden no estar disponibles de manera uniforme en todas las instituciones participantes, limitando la estandarización de las intervenciones didácticas. Esta disparidad tecnológica puede introducir variables confusas relacionadas con la calidad técnica de las experiencias de simulación, afectando la comparabilidad de resultados entre diferentes grupos de estudiantes. El costo asociado con la adquisición y mantenimiento de tecnologías especializadas puede limitar la sostenibilidad a largo plazo de las metodologías propuestas.

La efectividad de la metodología propuesta depende significativamente de la capacitación previa de los docentes en técnicas de simulación y manejo de escenarios complejos, aspecto que puede verse limitado por la disponibilidad de tiempo y recursos para procesos formativos especializados. La curva de aprendizaje asociada con la implementación de metodologías innovadoras puede introducir variabilidad en la calidad de las experiencias de simulación durante las fases iniciales de implementación, afectando la validez de las mediciones de efectividad. La resistencia al cambio por parte de algunos docentes puede limitar la adopción efectiva de las metodologías propuestas.

Las limitaciones de conectividad a internet y acceso a plataformas digitales especializadas pueden afectar la implementación de simulaciones que requieren interacción en tiempo real con múltiples participantes, particularmente en escenarios que replican negociaciones multilaterales complejas. La dependencia de tecnologías externas para la implementación de simulaciones introduce riesgos de interrupción del servicio que pueden afectar la continuidad de las experiencias de aprendizaje. El tiempo requerido para la familiarización de estudiantes con nuevas tecnologías puede reducir el tiempo disponible para el desarrollo efectivo de competencias de negociación.

Limitaciones Contextuales

Cada universidad participante presenta características distintivas en términos de cultura organizacional, estructura curricular y enfoques pedagógicos que pueden afectar la implementación uniforme de la metodología propuesta, limitando la comparabilidad de resultados entre instituciones. Esta heterogeneidad institucional puede introducir variables no controladas que influyan en la efectividad de las simulaciones, dificultando la identificación de factores específicos que contribuyen al desarrollo de competencias. Las diferencias en los recursos financieros disponibles entre universidades pueden generar desigualdades en la calidad de implementación de las metodologías propuestas.

Los estudiantes participantes pueden presentar niveles heterogéneos de conocimientos previos sobre negocios internacionales y experiencia en simulaciones educativas, lo que puede influir significativamente en los resultados obtenidos y limitar la precisión de las mediciones de efectividad de la metodología. Esta variabilidad en la formación previa puede requerir procesos de nivelación que consuman tiempo adicional y afecten la implementación del cronograma planificado. Las diferencias socioeconómicas entre estudiantes pueden influir en su capacidad para participar efectivamente en actividades de simulación que requieren acceso a recursos tecnológicos específicos.

Las particularidades del calendario académico de cada institución pueden limitar la sincronización de actividades de implementación y afectar la comparabilidad temporal de las mediciones realizadas en diferentes momentos del año académico. Las interrupciones del ciclo académico por festividades nacionales, paros estudiantiles o situaciones de emergencia pueden afectar la continuidad de los procesos de implementación de simulaciones. La variabilidad en los sistemas de evaluación entre universidades puede dificultar la estandarización de instrumentos de medición de competencias desarrolladas.

Limitaciones de Validez Externa

Los resultados obtenidos están condicionados por las particularidades del contexto educativo, cultural e institucional panameño, lo que puede limitar significativamente la transferibilidad directa de las conclusiones a otros países centroamericanos o latinoamericanos con características diferentes en términos de estructura económica, marcos regulatorios y tradiciones educativas. Las conclusiones extraídas de un estudio de investigación individual pueden estar limitadas por las características de los participantes que fueron estudiados y las condiciones específicas del contexto de investigación. Esta limitación contextual afecta particularmente las proyecciones regionales de la investigación y requiere procesos de adaptación metodológica para su implementación en otros países.

El enfoque exclusivo en universidades privadas limita la representatividad de los resultados para el sistema universitario panameño en su conjunto, excluyendo instituciones públicas que atienden poblaciones estudiantiles con características socioeconómicas y académicas diferentes. Esta limitación afecta la generalización de los hallazgos a contextos educativos públicos que pueden presentar restricciones presupuestarias, estructuras organizacionales y enfoques pedagógicos distintos. La ausencia de diversidad institucional en términos de modalidades educativas (presencial, semipresencial, virtual) limita la aplicabilidad de los resultados a contextos de educación superior no tradicionales.

Las características específicas del mercado laboral panameño en negocios internacionales, influenciado por la presencia del Canal de Panamá y la concentración de empresas multinacionales, pueden limitar la validez de las competencias identificadas como relevantes en contextos económicos diferentes. Esta especificidad geoeconómica puede afectar la transferibilidad de la metodología a países con estructuras económicas diferentes o menor participación en el comercio internacional. La influencia de factores culturales panameños en los procesos de negociación puede limitar la efectividad de las simulaciones diseñadas cuando se aplican en contextos culturales diferentes con normas y expectativas de comunicación distintas.

Capítulo 2: Marco teórico

2.1. Antecedentes de investigaciones realizadas en el tema

Los antecedentes que componen esta investigación tienen como base estudios realizados en distintos contextos académicos que han abordado de manera directa o indirecta las tres variables fundamentales de este estudio: la simulación como estrategia didáctica, las competencias de negociación internacional y el aprendizaje experiencial aplicado a la educación superior. La revisión sistemática de trabajos previos permite no solo identificar los avances logrados en estas áreas, sino también visibilizar las brechas de conocimiento que aún persisten, especialmente en el contexto panameño y regional.

En este sentido, el análisis de los antecedentes proporciona un marco de referencia indispensable para comprender cómo han evolucionado las metodologías innovadoras en la enseñanza universitaria y cuáles han sido los resultados más relevantes respecto al desarrollo de competencias complejas en los estudiantes. El análisis de los antecedentes que continúan servirá de guía para fundamentar la pertinencia de esta investigación, al tiempo que permitirán establecer las bases comparativas necesarias para articular una propuesta metodológica sólida y contextualizada en la enseñanza de los programas de Negocios Internacionales en Panamá.

ANTECEDENTES INTERNACIONALES

Primer Antecedente Internacional

Un primer trabajo corresponde a Castro y López (2020). Esta investigación a nivel de artículo científico consiste en un estudio sobre el uso de la simulación como estrategia didáctica en la educación superior para el desarrollo de competencias profesionales, realizada en la Universidad de Santiago de Chile, Chile. El objetivo planteado es analizar el impacto de la simulación de escenarios de negociación en el desarrollo de competencias de comunicación, análisis y resolución de problemas en estudiantes de negocios internacionales, centrándose específicamente en la vinculación entre teoría y práctica mediante metodologías experienciales. Los autores desarrollaron un estudio de caso que permitió examinar los efectos de las simulaciones en el desarrollo integral de

competencias profesionales, estableciendo conexiones directas entre el aprendizaje teórico y su aplicación práctica en contextos simulados que replican situaciones reales del ámbito empresarial internacional.

La situación problemática identificada radica en la falta de metodologías didácticas que vinculen efectivamente la teoría con la práctica en los programas de educación superior, específicamente en el área de negocios internacionales, dejando a los estudiantes con un conocimiento limitado de las habilidades necesarias para el desempeño efectivo en el campo laboral. Los autores identificaron que los métodos tradicionales de enseñanza no logran desarrollar las competencias blandas cruciales para el éxito profesional, evidenciando una desconexión significativa entre la formación académica y las demandas del mercado laboral contemporáneo. La metodología está basada en un enfoque cualitativo con diseño de estudio de caso, utilizando entrevistas semiestructuradas a docentes y estudiantes, complementadas con observación participante de las sesiones de simulación. El procesamiento de datos se realizó mediante análisis temático, lo cual permitió obtener resultados significativos sobre el impacto de las simulaciones en el desarrollo de competencias específicas.

Las conclusiones más relevantes presentadas por Castro y López (2020) señalan que "la simulación no solo fomenta el conocimiento teórico, sino que también mejora habilidades blandas cruciales para la negociación" (p. 52), estableciendo una conexión directa entre la metodología aplicada y el desarrollo integral de competencias profesionales. Por otro lado, los autores determinaron que "los estudiantes mostraron un mayor compromiso y motivación al participar en la simulación, lo que mejoró su retención del aprendizaje" (Castro & López, 2020, p. 55), evidenciando el impacto positivo de las metodologías experienciales en el engagement estudiantil y la efectividad del proceso de aprendizaje. Una tercera conclusión relevante indica que las simulaciones facilitan la transferencia de conocimientos teóricos hacia aplicaciones prácticas, mejorando significativamente las competencias de comunicación y análisis estratégico de los estudiantes participantes.

Este estudio se relaciona con la presente investigación porque evalúa directamente la relación entre la simulación como estrategia didáctica y el desarrollo de competencias profesionales, que constituye el núcleo central de la investigación actual. Proporciona fundamentos teóricos sólidos para comprender los mecanismos mediante los cuales las simulaciones facilitan el aprendizaje experiencial, validando la pertinencia metodológica del enfoque propuesto. Además, ofrece evidencia empírica sobre la efectividad de las simulaciones para desarrollar competencias específicas de negociación y comunicación, lo cual resulta fundamental para justificar la implementación de estas metodologías en programas de negocios internacionales en el contexto panameño.

Segundo Antecedente Internacional

Un segundo estudio corresponde al desarrollado por Mendoza (2023), cuyo tema es el aprendizaje experiencial a través de la simulación de negociaciones multilaterales en estudiantes de Relaciones Internacionales, realizado en la Universidad de los Andes, Colombia. Los objetivos que persigue esta investigación es determinar el efecto del aprendizaje experiencial, a través de simulaciones, en la capacidad de los estudiantes para negociar y colaborar en un entorno multilateral, centrándose específicamente en el desarrollo de habilidades de construcción de consensos y gestión de conflictos en contextos internacionales complejos. El autor desarrolló un diseño experimental que permitió medir cuantitativamente los efectos de las simulaciones en el desarrollo de competencias específicas de negociación multilateral, estableciendo parámetros objetivos para evaluar el progreso estudiantil en habilidades de diplomacia comercial y protocolos institucionales.

La situación problemática de la propuesta radica en la dificultad de preparar adecuadamente a los estudiantes para la complejidad de las negociaciones reales, donde intervienen múltiples actores y factores que requieren habilidades sofisticadas de mediación y construcción de acuerdos. El autor identificó que los métodos tradicionales de enseñanza no logran transmitir la complejidad real de los procesos de negociación multilateral, limitando la capacidad de los estudiantes para comprender las dinámicas

de interdependencia que caracterizan las relaciones internacionales contemporáneas. La metodología está fundamentada en un enfoque cuantitativo con diseño pre-experimental, utilizando la aplicación de un pre-test y un post-test para medir el nivel de habilidades de negociación antes y después del ejercicio de simulación. Este diseño metodológico permitió establecer comparaciones objetivas sobre la efectividad de las simulaciones en el desarrollo de competencias específicas.

Finalmente, Mendoza (2023) concluye que "la simulación mejora significativamente la capacidad de los estudiantes para construir consensos y gestionar conflictos" (p. 128), estableciendo evidencia cuantitativa sobre la efectividad de las metodologías experienciales en el desarrollo de competencias de negociación multilateral. Por otro lado, el autor determina que "el aprendizaje experiencial permite a los estudiantes comprender de forma práctica la diplomacia comercial y los protocolos institucionales" (Mendoza, 2023, p. 131), evidenciando la capacidad de las simulaciones para facilitar la comprensión de procesos complejos mediante la experiencia directa. Una conclusión adicional significativa indica que las simulaciones desarrollan competencias transversales aplicables tanto al ámbito diplomático como al empresarial internacional, con mejoras estadísticamente significativas en todas las dimensiones evaluadas.

Esta investigación tiene estrecha relación con la propuesta que se realiza, puesto que demuestra empíricamente la superioridad de las metodologías experienciales sobre los enfoques tradicionales para el desarrollo de competencias complejas de negociación internacional. Fortalece el marco teórico de la investigación actual al proporcionar datos cuantificables sobre la efectividad de las simulaciones como estrategia didáctica, validando los fundamentos metodológicos del estudio propuesto. En la misma se describe la importancia del aprendizaje experiencial para desarrollar competencias procedimentales y actitudinales esenciales para el desempeño profesional en contextos internacionales. Otra relación que existe con este estudio es que proporciona evidencia sobre la transferibilidad de competencias desarrolladas en simulaciones hacia situaciones profesionales reales, aspecto fundamental para justificar la implementación de estas metodologías en programas de negocios internacionales.

Tercer Antecedente Internacional

Una tercera investigación es la realizada por Vega y Torres (2021), quienes desarrollaron un estudio sobre la simulación de organismos económicos internacionales como estrategia para el desarrollo de competencias de liderazgo y análisis económico en la educación superior, ejecutado en la Universidad Pontificia Comillas, España. El objetivo de esta investigación fue evaluar cómo las simulaciones de organismos como el FMI o el Banco Mundial contribuyen al desarrollo de competencias cognitivas y procedimentales en estudiantes universitarios, determinando específicamente el impacto de estas metodologías en el desarrollo del pensamiento estratégico y la toma de decisiones bajo presión. Los autores implementaron un diseño metodológico mixto que permitió obtener tanto datos cuantitativos como comprensiones cualitativas sobre los efectos de las simulaciones en el desarrollo integral de competencias profesionales en el ámbito de la economía internacional.

La situación problemática identificada se centra en el enfoque teórico tradicional de la educación superior que no prepara adecuadamente a los estudiantes para la toma de decisiones bajo presión y el desarrollo del pensamiento estratégico requerido en contextos profesionales complejos. Los autores determinaron que existe una desconexión significativa entre la formación teórica recibida en las aulas y las competencias prácticas demandadas en el ejercicio profesional en organismos económicos internacionales, evidenciando la necesidad de implementar metodologías que faciliten la aplicación práctica del conocimiento teórico. La metodología empleada corresponde a un enfoque mixto que combina elementos cualitativos y cuantitativos, utilizando encuestas a participantes para medir el conocimiento adquirido y la percepción del aprendizaje, complementadas con grupos focales que proporcionaron comprensiones profundas sobre las experiencias estudiantiles. Esta combinación metodológica permitió obtener una perspectiva integral sobre la efectividad de las simulaciones.

Las conclusiones más relevantes establecidas por Vega y Torres (2021) indican que "las simulaciones mejoran las habilidades de liderazgo y el pensamiento crítico de los estudiantes al obligarlos a analizar dilemas complejos" (p. 85), demostrando el impacto específico de estas metodologías en el desarrollo de competencias de liderazgo esenciales para el desempeño profesional en organismos internacionales. Adicionalmente, los autores concluyen que "la herramienta es efectiva para consolidar el conocimiento teórico y aplicarlo a situaciones del mundo real" (Vega & Torres, 2021, p. 89), evidenciando la capacidad de las simulaciones para facilitar la transferencia de aprendizajes desde contextos académicos hacia aplicaciones profesionales. Una tercera conclusión significativa establece que las simulaciones desarrollan competencias de análisis estratégico y pensamiento sistémico, con mejoras documentadas en la capacidad de los estudiantes para comprender interdependencias complejas y tomar decisiones informadas en contextos de incertidumbre.

Este estudio y la presente propuesta se relacionan porque vincula directamente la simulación con el desarrollo de competencias de liderazgo y análisis estratégico en un contexto económico internacional, lo cual se alinea perfectamente con la enseñanza de competencias de negociación en programas de negocios internacionales. Proporciona evidencia empírica sobre la efectividad de las simulaciones para desarrollar competencias cognitivas y procedimentales específicas, validando el enfoque metodológico propuesto en la investigación actual. Además, ofrece fundamentos teóricos sobre la aplicación de simulaciones de organismos económicos internacionales, aspecto central en el diseño de escenarios para la enseñanza de competencias de negociación internacional. La investigación también demuestra la efectividad de las metodologías mixtas para evaluar el impacto de las simulaciones, proporcionando orientaciones metodológicas relevantes para el desarrollo del estudio propuesto.

ANTECEDENTES LOCALES

Cuarto Antecedente (Local)

Un cuarto estudio corresponde al realizado por Herrera y Solís (2022), cuyo tema de investigación se basó en la implementación y percepción de metodologías didácticas innovadoras en programas de negocios internacionales en la Universidad de Panamá. La investigación fue desarrollada en la Universidad de Panamá, estableciendo un marco de referencia específico para el contexto educativo panameño. El objetivo planteado es diagnosticar las metodologías didácticas utilizadas y evaluar la percepción de estudiantes y docentes sobre su efectividad para el desarrollo de competencias profesionales en el ámbito de los negocios internacionales, centrándose específicamente en identificar oportunidades de mejora metodológica que respondan a las demandas del mercado laboral contemporáneo. Los autores desarrollaron un estudio comprehensivo que permitió caracterizar el estado actual de las prácticas pedagógicas en programas de negocios internacionales e identificar las percepciones de los actores educativos sobre la necesidad de implementar metodologías innovadoras.

La situación problemática identificada radica en la brecha existente entre los métodos de enseñanza tradicionales predominantes en las universidades panameñas y las necesidades del mercado laboral que exigen competencias prácticas y globales para el desempeño efectivo en contextos internacionales. Los autores determinaron que existe una desconexión significativa entre la formación académica tradicional y las competencias requeridas por el sector empresarial internacional establecido en Panamá, evidenciando la necesidad urgente de actualizar las metodologías didácticas empleadas en la educación superior. La metodología empleada corresponde a un enfoque mixto que combina técnicas cuantitativas y cualitativas, utilizando encuestas dirigidas a estudiantes para medir percepciones sobre metodologías actuales y entrevistas semiestructuradas a docentes para obtener perspectivas especializadas sobre necesidades pedagógicas. Esta combinación metodológica permitió obtener una

comprensión integral sobre el estado actual de las prácticas educativas y las oportunidades de mejora identificadas por los actores educativos.

Este estudio concluye que las metodologías innovadoras son poco utilizadas en los programas de negocios internacionales de las universidades panameñas, pero existe un gran interés por parte tanto de estudiantes como de docentes en su implementación, evidenciando una oportunidad significativa para la transformación pedagógica. Los autores determinaron que "existe una demanda explícita por parte de la comunidad educativa para la implementación de metodologías que vinculen la teoría con la práctica profesional" (Herrera & Solís, 2022, p. 62), estableciendo la pertinencia de desarrollar propuestas metodológicas innovadoras. Una conclusión adicional relevante indica que los docentes reconocen las limitaciones de los métodos tradicionales pero requieren capacitación y recursos para implementar metodologías experienciales efectivas, identificando barreras específicas que deben ser abordadas para facilitar la transformación pedagógica.

La relación de esta investigación con la propuesta en curso es que establece y confirma la necesidad específica de la investigación actual al identificar la falta de metodologías didácticas innovadoras en las universidades panameñas, particularmente en programas de negocios internacionales. Proporciona evidencia contextual sobre la pertinencia de implementar simulaciones como estrategia didáctica en el entorno educativo panameño, validando la relevancia del problema de investigación planteado. En la misma se describe la receptividad de la comunidad educativa hacia metodologías innovadoras, aspecto fundamental para garantizar la viabilidad de la propuesta metodológica. Otra relación que existe con este estudio es que identifica las percepciones y necesidades específicas del contexto panameño, proporcionando información valiosa para el diseño contextualizado de la propuesta de simulaciones adaptada a las características del sistema educativo nacional.

Quinto Antecedente (Local)

Una quinta investigación es la realizada por Valdés (2021), sobre competencias profesionales en egresados de la carrera de negocios internacionales de la Universidad Latina de Panamá, enfocándose en un análisis de la percepción de empleadores del sector empresarial panameño. La investigación fue desarrollada como tesis de grado en la Universidad Latina de Panamá, estableciendo un marco de referencia específico para evaluar la efectividad de la formación profesional en el contexto laboral panameño. El objetivo principal es evaluar el nivel de las competencias profesionales desarrolladas por los egresados del programa de negocios internacionales, según la percepción de sus empleadores en el sector empresarial, determinando específicamente las fortalezas y áreas de mejora en la formación profesional ofrecida por la institución.

La situación problemática identificada se centra en la preocupación del sector privado panameño sobre la preparación de los nuevos profesionales para los desafíos de la negociación y la diplomacia comercial en el contexto específico de Panamá como hub logístico internacional y centro de negocios regionales. El autor determinó que existe incertidumbre sobre la correspondencia entre las competencias desarrolladas durante la formación universitaria y las demandas específicas del mercado laboral panameño, particularmente en el sector logístico y de comercio internacional que constituye un pilar fundamental de la economía nacional. La metodología empleada corresponde a un enfoque cuantitativo con diseño descriptivo, utilizando encuestas estructuradas dirigidas a empleadores del sector logístico y de comercio internacional para obtener percepciones objetivas sobre el desempeño profesional de los egresados. Esta metodología permitió obtener datos cuantificables sobre las competencias más valoradas y las áreas que requieren fortalecimiento.

Este estudio concluye que aunque los egresados de programas de negocios internacionales poseen un sólido conocimiento teórico sobre comercio internacional y marcos regulatorios, sus competencias de negociación y liderazgo son percibidas como un área significativa de mejora por parte de los empleadores del sector. Valdés (2021)

determina que "el 67% de los empleadores considera que los egresados carecen de competencias prácticas en negociación internacional" (p. 78), evidenciando una brecha específica entre la formación académica y las demandas del mercado laboral. Una conclusión adicional relevante establece que los empleadores valoran positivamente la formación teórica recibida pero identifican deficiencias en habilidades procedimentales y actitudinales esenciales para el desempeño efectivo en contextos de negociación internacional, con el 71% de los participantes identificando limitaciones en la comprensión de marcos regulatorios internacionales complejos.

Esta investigación coincide con el estudio en curso puesto que identifica la necesidad específica de desarrollar competencias prácticas en negociación internacional mediante metodologías innovadoras, validando la pertinencia del problema de investigación planteado en el contexto panameño. Proporciona evidencia empírica sobre las percepciones del sector empleador respecto a las competencias de los egresados, justificando la importancia de implementar metodologías que fortalezcan las habilidades prácticas de negociación. Además, establece la relevancia de la variable dependiente de la investigación actual al documentar las expectativas específicas del mercado laboral panameño en materia de competencias profesionales. La investigación también demuestra la importancia del contexto panameño como hub logístico internacional, aspecto fundamental para el diseño de simulaciones contextualizadas que preparen a los estudiantes para las realidades específicas del entorno profesional nacional.

2.2. Bases teóricas que sustentan la investigación

El marco teórico, a veces conocido como el capítulo II de una investigación, constituye el fundamento conceptual y epistemológico que sustenta todo el proceso investigativo. Las bases teóricas proporcionan el contexto académico necesario para comprender los fenómenos estudiados, establecen las definiciones operacionales de las variables y permiten al investigador posicionarse dentro de una corriente de

pensamiento específica. En el contexto de esta investigación sobre simulación como estrategia didáctica para la enseñanza de competencias de negociación internacional, las bases teóricas nos permiten articular los diferentes enfoques pedagógicos, metodológicos y contextuales que convergen en esta propuesta educativa innovadora. El desarrollo de los conceptos a continuación seguirá el formato: CITA → INTERPRETACIÓN → AFIRMACIÓN.

2.2.1. Simulación como Estrategia Didáctica

La Universidad Nacional Autónoma de México (2021) afirma que "la simulación es una estrategia educativa que va más allá de la innovación tecnológica, ya que se centra en el desarrollo de habilidades blandas y técnicas en los estudiantes, preparando para escenarios del mundo real" (p. 352). Esta definición establece la simulación como un enfoque pedagógico integral que trasciende el uso meramente instrumental de herramientas digitales, posicionándola como una metodología que busca el desarrollo holístico de competencias profesionales.

En el contexto de la formación en negocios internacionales, la simulación didáctica se presenta como una estrategia particularmente relevante debido a su capacidad para recrear la complejidad de los entornos comerciales globales. La naturaleza multidimensional de las negociaciones internacionales, que involucra aspectos culturales, económicos, políticos y sociales, requiere de metodologías educativas que permitan a los estudiantes experimentar y practicar en contextos seguros pero realistas. La simulación facilita esta experiencia al crear espacios de aprendizaje donde los futuros profesionales pueden desarrollar habilidades de toma de decisiones, comunicación intercultural y gestión de la incertidumbre.

De acuerdo con De Carvalho Honrado et al. (2020), la simulación es un procedimiento que convierte el aula en un "laboratorio artificial", donde el estudiante se enfrenta a problemas profesionales para desarrollar modos de actuación, fomenta el razonamiento y la reflexión (p. 45). Esta conceptualización refuerza la idea de la simulación como un espacio de experimentación controlada, donde los estudiantes

pueden explorar diferentes estrategias y enfoques sin las consecuencias reales que implicaría una negociación internacional auténtica.

La perspectiva de laboratorio artificial resulta especialmente valiosa para la enseñanza de competencias de negociación internacional en Panamá, considerando la posición estratégica del país como hub logístico y comercial. Los estudiantes panameños de negocios internacionales enfrentan el desafío de desarrollar competencias que les permitan aprovechar las ventajas competitivas del país mientras navegan en un entorno comercial global cada vez más complejo. La simulación didáctica ofrece la oportunidad de practicar negociaciones con organismos internacionales, empresas multinacionales y gobiernos extranjeros en un ambiente que reproduce las dinámicas reales pero permite el error y el aprendizaje iterativo.

Mendoza Castro (2023) sostiene que el aprendizaje basado en simulación (ABS) es una estrategia que proporciona experiencias de aprendizaje significativas y relevantes, ayudando a que los estudiantes adquieran competencias profesionales necesarias para el éxito en su vida laboral. Complementando esta perspectiva, Kolb (1984), citado por Romero Agudelo (2013), establece que el aprendizaje experiencial se desarrolla a través de un ciclo de cuatro fases: "experiencia concreta, observación reflexiva, conceptualización abstracta y experimentación activa", donde cada fase contribuye a la construcción del conocimiento a través de la práctica y la reflexión (p. 45).

Por lo tanto, la simulación como estrategia didáctica constituye una metodología educativa fundamental para la formación de negociadores internacionales competentes, ya que integra el aprendizaje experiencial con la reflexión crítica, preparando a los estudiantes para enfrentar los desafíos de un mundo comercial globalizado e interconectado.

2.2.2. Métodos de Simulación en Negocios Internacionales

Según el Banco Interamericano de Desarrollo (2020), la simulación de crisis financieras y negociaciones multilaterales "fomenta la adaptabilidad de los profesionales y su capacidad para tomar decisiones bajo presión en entornos de alta incertidumbre"

(p. 28). Esta conceptualización destaca la importancia de los métodos específicos de simulación diseñados para el ámbito de los negocios internacionales, enfatizando su capacidad para desarrollar competencias críticas como la adaptabilidad y la toma de decisiones estratégicas.

Los métodos de simulación en negocios internacionales representan aplicaciones especializadas de la simulación didáctica que recrean escenarios específicos del comercio global. Estos métodos incluyen simulaciones de organismos internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) o el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), modelos de Naciones Unidas económicas, simulaciones de crisis financieras y negociaciones comerciales multilaterales. La especificidad de estos métodos radica en su capacidad para reproducir las dinámicas particulares de cada contexto institucional, incluyendo sus protocolos, marcos normativos y culturas organizacionales específicas.

Una investigación realizada por la Universidad del Norte (2021) sostiene que el uso de juegos de roles institucionales en el aula permite a los estudiantes "comprender la complejidad de las interacciones diplomáticas y comerciales desde una perspectiva práctica y vivencial" (p. 167). Esta perspectiva complementa la anterior al enfatizar el componente experiencial del aprendizaje a través de la simulación, destacando cómo los métodos específicos de simulación en negocios internacionales facilitan la comprensión de dinámicas que de otra manera resultarían abstractas para los estudiantes.

La implementación de métodos específicos de simulación en la educación de negocios internacionales se justifica por la necesidad de exponer a los estudiantes a la diversidad de actores, intereses y marcos institucionales que caracterizan el comercio global. En el contexto panameño, donde las negociaciones internacionales involucran frecuentemente organismos regionales como el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), instituciones financieras internacionales como el BID, y empresas multinacionales que operan a través del Canal de Panamá, es fundamental

que los futuros profesionales desarrollen competencias específicas para cada tipo de interacción.

En consecuencia, los métodos de simulación en negocios internacionales constituyen herramientas pedagógicas especializadas que permiten a los estudiantes desarrollar competencias específicas para diferentes contextos institucionales, preparándolos para navegar efectivamente en la complejidad del sistema comercial internacional.

2.2.3. Técnicas Pedagógicas de Simulación

El portal educativo Educ.ar (2015) sostiene que el estudio de caso es una técnica didáctica que fomenta la participación del alumno, "desarrollando su espíritu crítico" y preparándolo para la toma de decisiones al defender sus argumentos y contrastarlos con los de su grupo (párr. 3). Esta definición establece el estudio de casos como una de las técnicas pedagógicas fundamentales dentro de la simulación, destacando su capacidad para desarrollar habilidades de pensamiento crítico y argumentación.

Las técnicas pedagógicas de simulación constituyen el conjunto de procedimientos metodológicos específicos que se emplean dentro de los procesos de simulación didáctica para facilitar el aprendizaje. Estas técnicas incluyen el estudio de casos complejos, la resolución colaborativa de problemas, el aprendizaje basado en escenarios, el debate estructurado multilateral, el análisis de dilemas éticos internacionales, la toma de decisiones bajo presión y la negociación por equipos. Cada técnica aporta elementos específicos al proceso de aprendizaje, permitiendo abordar diferentes dimensiones de las competencias de negociación internacional.

De acuerdo con una guía de Moodle (2018), el aprendizaje basado en escenarios (ABE) se caracteriza por situar al estudiante en una interacción "basada en una historia que sitúa al aprendiz en una situación ficticia en la que tienen que tomar el mismo tipo de decisiones que tomaría en su trabajo" (p. 12). Esta técnica específica resulta particularmente relevante para la formación en negociación internacional, ya que

permite crear contextos narrativos ricos que incorporan la complejidad cultural, económica y política de los escenarios comerciales globales.

La aplicación de técnicas pedagógicas de simulación en la educación de negocios internacionales requiere una adaptación cuidadosa al contexto específico de cada programa académico. En el caso de Panamá, las técnicas deben incorporar escenarios que reflejen las realidades del comercio regional e internacional, incluyendo negociaciones relacionadas con el Canal de Panamá, acuerdos comerciales centroamericanos, y dinámicas de inversión extranjera directa. La diversidad de técnicas disponibles permite a los educadores diseñar experiencias de aprendizaje que aborden diferentes aspectos de las competencias de negociación, desde habilidades técnicas específicas hasta competencias transversales como la sensibilidad intercultural.

Por tanto, las técnicas pedagógicas de simulación representan un arsenal metodológico diverso y flexible que permite a los educadores diseñar experiencias de aprendizaje adaptadas a los objetivos específicos de formación en competencias de negociación internacional, facilitando el desarrollo integral de los estudiantes.

2.2.4. Estrategias de Implementación

López Tavares (2021) destaca que el uso exitoso de la simulación "es indispensable su implementación usando estrategias didácticas adecuadas", y que el diseño de la actividad y la facilitación por parte del docente son cruciales para su efectividad (p. 15). Esta afirmación subraya la importancia crítica de las estrategias de implementación en el éxito de las iniciativas de simulación didáctica, estableciendo que la efectividad no depende únicamente del diseño de la simulación, sino también de cómo se ejecuta el proceso.

Las estrategias de implementación de simulaciones didácticas comprenden el conjunto de procedimientos sistematizados que guían la puesta en práctica de las actividades de simulación. Estas estrategias incluyen el briefing contextual o preparación, la fase de acción o ejecución de la simulación, el debriefing o análisis

reflexivo, el ciclo de retroalimentación, la evaluación formativa y sumativa, el desarrollo de portafolios de aprendizaje, la construcción de comunidades de práctica y el uso estratégico de tecnologías digitales. La implementación efectiva requiere una secuenciación cuidadosa de estas fases, asegurando que cada elemento contribuya al logro de los objetivos de aprendizaje. Pearson Educación (2024) señala que las simulaciones educativas "permiten a los estudiantes experimentar consecuencias de sus decisiones en un entorno controlado, desarrollando competencias de pensamiento crítico y resolución de problemas sin riesgos reales" (párr. 4).

Según Gredler (2004), citado por múltiples investigadores en simulación educativa, el proceso de implementación debe seguir el ciclo Briefing-Action-Debriefing (BAD), donde "el briefing establece el contexto y las reglas, la acción permite la experiencia práctica, y el debriefing facilita la reflexión y consolidación del aprendizaje" (p. 234). Esta estructura tripartita ha demostrado ser fundamental para maximizar el impacto educativo de las simulaciones, especialmente en contextos de formación profesional complejos como los negocios internacionales.

En el contexto específico de la educación en negociación internacional para estudiantes panameños, las estrategias de implementación deben considerar factores culturales, institucionales y tecnológicos particulares. El briefing debe incluir contextualización sobre las realidades del comercio internacional panameño, las dinámicas regionales centroamericanas, y las relaciones con organismos internacionales. La fase de acción debe incorporar elementos que reflejen la complejidad de las negociaciones reales, incluyendo presión temporal, información incompleta y múltiples stakeholders. El debriefing debe facilitar la reflexión sobre las lecciones aprendidas y su transferencia a situaciones profesionales futuras.

En definitiva, las estrategias de implementación constituyen el elemento determinante del éxito de las simulaciones didácticas en negociación internacional, requiriendo un diseño cuidadoso que considere tanto los principios pedagógicos generales como las especificidades del contexto educativo y profesional panameño.

2.2.5. Recursos y Herramientas Didácticas

Moreno y García (2019) definen los recursos didácticos como "el conjunto de elementos, útiles o estrategias que el profesor utiliza, o puede utilizar, como soporte, complemento o ayuda en su tarea docente" (p. 45). En el contexto de la simulación para la enseñanza de competencias de negociación internacional, estos recursos adquieren una dimensión particular al requerir herramientas especializadas que puedan recrear fielmente la complejidad de los entornos comerciales globales.

Los recursos y herramientas didácticas para la simulación en negocios internacionales abarcan desde plataformas digitales especializadas hasta materiales físicos y documentación auténtica. Las plataformas digitales permiten la creación de entornos virtuales donde los estudiantes pueden interactuar en tiempo real, acceder a bases de datos actualizadas sobre comercio internacional, y utilizar herramientas de análisis económico. Los materiales didácticos contextualizados incluyen casos de estudio basados en negociaciones reales, documentos institucionales de organismos internacionales, y simuladores de escenarios económicos que reflejan las dinámicas del comercio global.

Según el Centro de Innovación Educativa del Tecnológico de Monterrey (2020), "las herramientas digitales para simulación deben integrar elementos de gamificación, análisis de datos en tiempo real, e interfaces colaborativas que faciliten el trabajo en equipo distribuido geográficamente" (p. 78). Esta perspectiva resulta especialmente relevante para la formación en negociación internacional, donde la colaboración a distancia y el manejo de información compleja son competencias esenciales.

En el contexto panameño, los recursos y herramientas didácticas deben incorporar elementos específicos que reflejen las realidades del país como hub logístico regional. Esto incluye simuladores de operaciones portuarias, bases de datos de comercio exterior panameño, documentación de acuerdos comerciales regionales, y herramientas de análisis de cadenas de suministro global. La selección y utilización de estos recursos

requiere una comprensión profunda tanto de las necesidades educativas como de las realidades del mercado laboral que enfrentarán los graduados.

Los recursos y herramientas didácticas constituyen, por tanto, elementos habilitadores fundamentales para la implementación efectiva de simulaciones en negociación internacional, requiriendo una selección estratégica que combine tecnología avanzada con contenidos contextualmente relevantes para el entorno panameño.

2.2.6. Competencias de Negociación Internacional

Luna Álvarez et al. (2021) definen las competencias de negociación como "el conjunto integrado de conocimientos, habilidades y actitudes que permiten a un profesional desenvolverse efectivamente en procesos de negociación comercial internacional, considerando variables culturales, económicas y normativas" (p. 398). Esta definición establece un marco tridimensional para entender las competencias de negociación internacional, incorporando las dimensiones cognitiva, procedimental y actitudinal del aprendizaje.

Las competencias de negociación internacional representan un constructo complejo que integra múltiples dimensiones del desempeño profesional. En la dimensión cognitiva (saber), incluyen el conocimiento de marcos institucionales internacionales, comprensión de la economía política internacional, dominio de teorías de negociación multilateral, análisis de interdependencia económica global, comprensión de tratados comerciales, conocimiento de organismos económicos internacionales, entendimiento de dinámicas regionales, y análisis de políticas comerciales. Estas competencias cognitivas constituyen la base teórica necesaria para comprender los contextos en los que se desarrollan las negociaciones internacionales.

Según Lewicki et al. (2020), "las competencias procedimentales en negociación internacional incluyen no solo habilidades técnicas de comunicación y análisis, sino también capacidades metacognitivas para adaptar estrategias en tiempo real según las dinámicas emergentes de la negociación" (p. 156). Esta perspectiva enfatiza la

importancia de las competencias procedimentales (saber hacer), que abarcan habilidades de comunicación multilateral, capacidad de análisis de escenarios complejos, toma de decisiones estratégicas, gestión de conflictos internacionales, construcción de consensos, manejo de presión temporal, adaptabilidad institucional, y liderazgo en equipos diversos.

Las competencias actitudinales (ser) incluyen pensamiento crítico global, sensibilidad intercultural, ética en negocios internacionales, responsabilidad social corporativa, tolerancia a la ambigüedad, perseverancia en negociaciones complejas, respeto por la diversidad institucional, y compromiso con el desarrollo sostenible. En el contexto panameño, estas competencias adquieren características específicas relacionadas con la posición geográfica estratégica del país, incluyendo competencias para la negociación en el contexto del Canal de Panamá, participación en organismos regionales, manejo de relaciones con instituciones financieras internacionales, negociación con empresas multinacionales, gestión de proyectos de infraestructura regional, diplomacia comercial centroamericana, aprovechamiento del hub logístico, y sostenibilidad ambiental en negocios.

En conclusión, las competencias de negociación internacional constituyen un sistema integrado de capacidades profesionales que requiere desarrollo sistemático a través de metodologías educativas especializadas, siendo la simulación didáctica una estrategia particularmente adecuada para facilitar este desarrollo integral.

2.2.7. Marco Contextual Panameño y Centroamericano

La Autoridad del Canal de Panamá (s.f.) establece que las negociaciones internacionales históricas del país demuestran que estos procesos "se basan en un procedimiento que habrá de ser acordado" y donde se reconocen los recursos estratégicos de una nación, como su posición geográfica, para asegurar una participación equitativa en los beneficios del comercio global. Esta perspectiva histórica proporciona un marco de referencia fundamental para comprender las especificidades del contexto negociador panameño y su proyección hacia el futuro.

El marco contextual panameño y centroamericano para la negociación internacional se caracteriza por la convergencia de factores geográficos, históricos, económicos y políticos únicos. La posición ístmica de Panamá lo convierte en un punto de conexión natural entre los océanos Atlántico y Pacífico, entre América del Norte y América del Sur, y entre mercados desarrollados y emergentes. Esta posición geográfica privilegiada ha definido históricamente las estrategias de negociación del país, desde las negociaciones para la construcción del Canal hasta los acuerdos contemporáneos para su expansión y modernización.

El Ministerio de Relaciones Exteriores de Panamá (2025) indica que la diplomacia comercial panameña se enfoca en "la integración regional, el diálogo, la diversidad y la justicia social", sirviendo de plataforma para forjar políticas que prioricen el desarrollo sostenible en el ámbito regional. Esta orientación refleja la evolución de las prioridades negociadoras del país, incorporando no solo objetivos económicos tradicionales sino también consideraciones de sostenibilidad, equidad social y cooperación regional.

La participación de Panamá en organismos regionales como el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) y su relación con instituciones financieras internacionales como el BID configuran un contexto específico de negociación que requiere competencias especializadas. Los profesionales panameños de negocios internacionales deben desarrollar capacidades para navegar en múltiples niveles de integración regional, desde acuerdos bilaterales hasta negociaciones multilaterales complejas que involucran múltiples países y organismos internacionales.

Asimismo, la consolidación de Panamá como hub logístico regional, evidenciada por la atracción de empresas multinacionales como Maersk y otros operadores globales, requiere competencias específicas para la negociación con corporaciones transnacionales, el manejo de proyectos de infraestructura de gran escala, y la gestión de cadenas de suministro globales que atraviesan el territorio panameño.

Por consiguiente, el marco contextual panameño y centroamericano define un conjunto de competencias y escenarios específicos que deben ser incorporados en la

formación de negociadores internacionales, requiriendo enfoques educativos que combinen la comprensión de dinámicas globales con el conocimiento profundo de las realidades locales y regionales.

2.2.8. Modelos de Transferencia de Aprendizaje y Contraste Regional

La presente investigación, al incorporar un análisis comparativo entre el contexto panameño (diagnóstico) y un referente regional con experiencia consolidada en simulación (Colombia), se fundamenta en la Teoría de la Transferencia de Aprendizaje (TTA). La TTA, según Perkins y Salomón (1992), establece que la efectividad del aprendizaje no solo radica en su adquisición, sino en su capacidad para ser aplicado a nuevos contextos, ya sea mediante una transferencia cercana (contextos similares) o lejana (contextos diversos).

En este sentido, el contexto de Colombia, país que ha implementado de forma sistemática el aprendizaje basado en simulación para competencias de negocios internacionales, se utiliza como un modelo de referencia empírico. El Banco Mundial (2022) ha señalado que la identificación de mejores prácticas regionales en educación superior facilita la transferencia de conocimiento institucional y reduce las brechas metodológicas en países con estructuras económicas y retos de integración similares.

La comparación regional no busca la réplica, sino establecer un benchmarking metodológico y un estándar de logro de las competencias de negociación. Según Ertmer y Newby (2013), la validez de la transferencia de un modelo didáctico reside en la adaptación contextualizada, un proceso que debe ser guiado por la investigación-acción. Este enfoque justifica el diseño mixto (cuantitativo-cualitativo) de la presente investigación, donde los datos cuantitativos del referente (Colombia) establecen el nivel de competencia alcanzable, y los datos cualitativos (Panamá) identifican las barreras culturales, institucionales y tecnológicas específicas para la implementación efectiva de la simulación en el contexto panameño.

La identificación de un modelo de referencia regional basado en el Aprendizaje Basado en Simulación (ABS) es un prerrequisito indispensable para un diseño

metodológico efectivo en el contexto panameño, asegurando que la propuesta se base en un estándar de logro verificable y adaptado a las dinámicas del comercio internacional en la región.

2.3. Variable

Este apartado presenta las variables que orientan la presente investigación, desglosando su conceptualización y la manera en que serán medidas, según lo establecido en la matriz de consistencia del estudio.

2.3.1. Definición Conceptual de las Variables

Esta sección se enfoca en establecer el marco teórico de las variables, basándose en definiciones de autores reconocidos en la literatura académica.

Variable Independiente: Simulación como Estrategia Didáctica

La simulación como estrategia didáctica representa un enfoque pedagógico innovador que permite recrear situaciones del mundo real en entornos educativos controlados, facilitando el desarrollo de competencias profesionales a través de la experiencia práctica y la reflexión sistemática. Esta metodología educativa se caracteriza por su capacidad para integrar teoría y práctica, proporcionando a los estudiantes oportunidades de aprendizaje significativo que trascienden las limitaciones del aula tradicional.

Según Fernández et al. (2018), la simulación como estrategia didáctica se define como "una metodología pedagógica que reproduce situaciones reales o hipotéticas en un entorno controlado, permitiendo a los estudiantes experimentar, tomar decisiones y reflexionar sobre las consecuencias de sus acciones sin los riesgos asociados al mundo real" (p. 234). Esta definición enfatiza la naturaleza experiencial del aprendizaje basado en simulación y su potencial para desarrollar competencias complejas de manera segura y efectiva.

La relevancia de esta definición para la presente investigación radica en su aplicación específica al contexto de la enseñanza de competencias de negociación internacional. En el ámbito de los negocios internacionales, donde las decisiones tienen implicaciones económicas, políticas y sociales significativas, la simulación didáctica ofrece una plataforma ideal para que los estudiantes panameños desarrollen habilidades de negociación multilateral, gestión intercultural y toma de decisiones estratégicas. Esta metodología se alinea directamente con el objetivo principal de determinar la relación entre el uso de simulaciones y el desarrollo de competencias de negociación internacional, proporcionando el marco conceptual necesario para entender cómo las experiencias simuladas pueden traducirse en competencias profesionales aplicables.

Variable Dependiente: Competencias de Negociación Internacional

Las competencias de negociación internacional constituyen un conjunto integrado y multidimensional de conocimientos, habilidades y actitudes que capacitan a los profesionales para participar efectivamente en procesos de negociación que trascienden fronteras nacionales, considerando las complejidades culturales, económicas, políticas y normativas inherentes al contexto global. Estas competencias representan la convergencia entre habilidades técnicas específicas y competencias transversales necesarias para navegar en entornos comerciales internacionales complejos y dinámicos.

Luna Álvarez et al. (2021) establecen que las competencias de negociación internacional son "el conjunto integrado de conocimientos, habilidades y actitudes que permiten a un profesional desenvolverse efectivamente en procesos de negociación comercial internacional, considerando variables culturales, económicas y normativas, y desarrollando capacidades para la construcción de acuerdos mutuamente beneficiosos en contextos multiculturales" (p. 398). Esta conceptualización destaca la naturaleza holística de estas competencias y su aplicación específica al ámbito comercial internacional.

Esta definición resulta fundamental para la investigación porque establece el marco conceptual para evaluar el impacto de la simulación didáctica en el desarrollo de competencias profesionales específicas. En el contexto panameño, donde la posición geográfica estratégica del país demanda profesionales capaces de negociar con organismos internacionales, empresas multinacionales y gobiernos extranjeros, estas competencias adquieren particular relevancia. La definición proporciona los criterios necesarios para medir y evaluar cómo las experiencias de simulación contribuyen al desarrollo de capacidades profesionales que son directamente aplicables en el mercado laboral panameño e internacional, conectando así la metodología educativa con los resultados de aprendizaje esperados.

2.3.2. Definición Operacional de las Variables

Este apartado describe cómo se medirá cada variable en la práctica, utilizando un enfoque metodológico mixto que combina una encuesta y entrevistas. Para la medición cuantitativa se empleará una escala de Likert de cinco puntos, que permite capturar la intensidad de las percepciones y actitudes de los participantes respecto a las variables estudiadas.

Escala Psicométrica

Tabla 1Escala de Likert

Valor	***Descriptor***	***Interpretación***
1	Totalmente en desacuerdo	El encuestado rechaza completamente la afirmación
2	En desacuerdo	El encuestado no está de acuerdo con la afirmación
3	Neutral	El encuestado mantiene una posición neutral o indecisa
4	De acuerdo	El encuestado está de acuerdo con la afirmación
5	Totalmente de acuerdo	El encuestado acepta completamente la afirmación

Fuente*:* O. Restrepo (2024).

Variable Independiente: Simulación como Estrategia Didáctica (Encuesta a Estudiantes)

La variable Simulación como estrategia didáctica se medirá a través del Instrumento 1, un cuestionario dirigido a estudiantes de programas de Negocios Internacionales. Esta variable será evaluada mediante un conjunto específico de ítems que abarcan las dimensiones de métodos de simulación, técnicas pedagógicas, estrategias de implementación y recursos didácticos, correspondientes a las preguntas 1 a 35 del cuestionario. Los ítems incluyen percepciones sobre la efectividad de simulaciones de organismos internacionales, modelos de Naciones Unidas económicas, juegos de roles institucionales, estudios de casos complejos, y el uso de tecnologías digitales en los procesos de simulación.

Si el 60% o más de las respuestas están por encima del criterio 'De acuerdo' (valores 4 y 5 en la escala de Likert), la variable se considerará positiva, indicando que los estudiantes perciben favorablemente el uso de la simulación como estrategia didáctica. De lo contrario, se considerará negativa, sugiriendo que la implementación actual de simulaciones no cumple con las expectativas o necesidades de los estudiantes.

Variable Dependiente: Competencias de Negociación Internacional (Encuesta a Estudiantes)

La variable Competencias de negociación internacional se medirá con el Instrumento 1, utilizando un conjunto específico de preguntas correspondientes a los ítems 36 a 70 del cuestionario. Estas preguntas abarcan las dimensiones cognitivas (conocimientos sobre marcos institucionales, economía política internacional, teorías de negociación), procedimentales (habilidades de comunicación multilateral, análisis de escenarios, toma de decisiones) y actitudinales (pensamiento crítico global, sensibilidad intercultural, ética empresarial). Adicionalmente, se incluyen ítems específicos sobre competencias contextualizadas al ámbito panameño, como negociación en el contexto del Canal de Panamá y participación en organismos regionales.

Se aplicará el mismo criterio de interpretación del 60%: si el 60% o más de las respuestas están por encima del criterio 'De acuerdo' (valores 4 y 5), se considerará

que los estudiantes han desarrollado adecuadamente las competencias de negociación internacional. Un resultado inferior al 60% indicará la necesidad de fortalecer los procesos formativos en estas competencias específicas.

Perspectiva Cualitativa: Entrevistas Semiestructuradas a Docentes

La medición de ambas variables se complementará con entrevistas semiestructuradas (Instrumento 2) dirigidas a cuatro docentes especialistas: dos profesores panameños que imparten cursos de negocios internacionales y utilizan metodologías tradicionales, y dos docentes con experiencia internacional que implementan simulaciones didácticas en sus cursos. Las entrevistas incluirán aproximadamente 15 preguntas abiertas que exploran las percepciones sobre la efectividad de diferentes metodologías educativas, los desafíos en la implementación de simulaciones, y las competencias que consideran más relevantes para el contexto panameño.

Estas entrevistas buscan obtener una comprensión más profunda sobre la percepción de los docentes acerca de la efectividad de la simulación y el desarrollo de las competencias de negociación. Se analizarán las respuestas mediante análisis temático para identificar percepciones, desafíos y oportunidades que no son capturadas por el cuestionario cuantitativo. Los resultados cualitativos proporcionarán contexto interpretativo para los datos cuantitativos, permitiendo una comprensión más completa de la relación entre las variables estudiadas.

2.3.3. Mapa de Variables

El mapa de variables resume de manera gráfica la relación entre las variables de la investigación, sus dimensiones, indicadores e ítems. Es una representación visual de la matriz de consistencia del estudio que facilita la comprensión de la estructura operacional de la investigación y la interconexión entre los diferentes elementos conceptuales y metodológicos. Tabla 2Mapa de Variables

Variables	*Dimensiones*	*Indicadores*	*Instrumentos*
Variable Independiente: Simulación como Estrategia Didáctica	Métodos de Simulación	• Simulación de organismos internacionales (OMC, BID) • Modelo de Naciones Unidas económico • Simulación de crisis financieras • Negociaciones comerciales multilaterales • Simulación de consejos empresariales internacionales	Encuesta (Estudiantes Col.) Entrevista (Experta Col.)
	Técnicas Pedagógicas	• Juego de roles institucional • Estudio de casos complejos • Resolución colaborativa de problemas • Aprendizaje basado en escenarios • Debate estructurado multilateral • Análisis de dilemas éticos internacionales • Toma de decisiones bajo presión • Negociación por equipos	Encuesta (Estudiantes Col.) Entrevista (Experta Col.)
	Estrategias de Implementación	• Briefing contextual (preparación) • Action (ejecución de simulación) • Debriefing (análisis reflexivo) • Ciclo de retroalimentación • Evaluación formativa y sumativa • Portfolio de aprendizaje • Comunidades de práctica • Uso de tecnologías digitales	Encuesta (Estudiantes Col.) Entrevista (Experta Col.)
	Recursos y Herramientas Didácticas	• Plataformas digitales especializadas • Materiales didácticos contextualizados • Documentos institucionales reales • Casos de estudio regionales • Software de simulación económica • Sistemas de videoconferencia • Bases de datos especializadas • Biblioteca de recursos digitales	Encuesta (Estudiantes Col.) Entrevista (Experta Col.)
Variable Dependiente: Competencias de Negociación Internacional	Competencias Cognitivas (Saber)	• Conocimiento de marcos institucionales internacionales • Comprensión de la economía política internacional • Dominio de teorías de negociación multilateral • Análisis de interdependencia económica global • Comprensión de tratados comerciales • Conocimiento de organismos económicos internacionales • Entendimiento de dinámicas regionales • Análisis de políticas comerciales	Encuesta (Estudiantes Col.) Grupo Focal (Estudiantes Pan.)
	Competencias Procedimentales (Saber Hacer)	• Habilidades de comunicación multilateral • Capacidad de análisis de escenarios complejos • Toma de decisiones estratégicas • Gestión de conflictos internacionales • Construcción de consensos • Manejo de presión temporal • Adaptabilidad institucional • Liderazgo en equipos diversos	Encuesta (Estudiantes Col.) Grupo Focal (Estudiantes Pan.)
	Competencias Actitudinales (Ser)	• Pensamiento crítico global • Sensibilidad intercultural • Ética en negocios internacionales • Responsabilidad social corporativa • Tolerancia a la ambigüedad • Perseverancia en negociaciones complejas • Respeto por la diversidad institucional • Compromiso con el desarrollo sostenible	Encuesta (Estudiantes Col.) Grupo Focal (Estudiantes Pan.)
	Competencias Específicas del Contexto Panameño	• Negociación en el contexto del Canal de Panamá • Participación en organismos regionales (SICA) • Manejo de relaciones con el BID • Negociación con empresas multinacionales • Gestión de proyectos de infraestructura regional • Diplomacia comercial centroamericana • Aprovechamiento del hub logístico • Sostenibilidad ambiental en negocios	Encuesta (Estudiantes Col.) Grupo Focal (Estudiantes Pan.)
Fuente: Elaboración Propia, (2025)			

Fuente: Elaboración Propia, (2025)

Capítulo 3: Marco Metodológico

3.1 Tipo y diseño de la investigación

TIPOS DE INVESTIGACIÓN:

La investigación se fundamenta en un enfoque mixto, que integra y triangula datos cualitativos (exploratorios y de diagnóstico) con datos cuantitativos (descriptivos y correlacionales). Como señalan Creswell y Plano Clark (2018), este enfoque permite obtener una comprensión más profunda del fenómeno al combinar las fortalezas de la generalización (datos cuantitativos de Colombia) con la comprensión contextual (datos cualitativos de Panamá y de la experta).

Sobre el alcance del estudio, es descriptivo y correlacional. Es descriptivo porque se caracteriza la situación actual de las metodologías didácticas y las competencias. Es correlacional porque se analiza la asociación existente entre la simulación (VI) y el desarrollo de competencias (VD) en la muestra de contraste colombiana.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN:

El diseño es no experimental, transversal y secuencial (Diseño Exploratorio Secuencial - CUAL → CUAN). Metodológicamente, se priorizó la fase cualitativa inicial para identificar las brechas de implementación en Panamá (Grupo Focal) y validar las competencias necesarias (Entrevista Experta), para luego usar los datos cuantitativos de Colombia como evidencia de efectividad y contraste. El proceso se basa en la triangulación de fuentes de datos para validar la propuesta metodológica, lo cual responde al objetivo de la tesis.

3.2 Población y muestra

Población

La población de esta investigación se estratificó metodológicamente en dos grandes grupos. El primer grupo, de **Diagnóstico (Panamá)**, incluye a estudiantes de los programas de Negocios Internacionales de las universidades panameñas (Universidad del Istmo, Universidad Santa María La Antigua y Universidad Interamericana de Panamá) que cursan la asignatura de Técnicas de Negociación. El segundo grupo, de

Evidencia Empírica (Colombia), está conformado por estudiantes y un docente experto de la Universidad Sergio Arboleda institución que implementa modelos de simulación avanzada.

Muestra

Para la recolección de datos, se aplicó un muestreo intencional por estratos, justificado en la necesidad de obtener evidencia de efectividad (Colombia) y diagnóstico de necesidad (Panamá). La muestra se divide en los siguientes sujetos:

1. **Muestra Cuantitativa (Efectividad – Colombia):** Estudiantes de los programas de Relaciones Internacionales de la Universidad Sergio Arboleda que cursan la asignatura de simulación o técnicas de negociación. Esta elección se justifica porque, en el contexto académico colombiano, esta disciplina integra el módulo avanzado de simulación de negociación. Dicha experiencia sirve como el referente empírico de efectividad, siendo un modelo consolidado que puede ser transferido al contexto de Negocios Internacionales en Panamá, dada la complementariedad intrínseca de ambas disciplinas en el ámbito de la diplomacia comercial. La muestra se estratificó en dos niveles de experiencia:

    - **Sujetos para VI (Simulación):** Estudiantes de Primer Semestre (para medir la expectativa inicial) y Último Semestre. (para medir la experiencia acumulada y la efectividad real).

    - **Sujetos para VD (Competencias):** Estudiantes de Primer Semestre (para medir la expectativa inicial) y Último Semestre. (para medir la experiencia acumulada y la efectividad real).

    En total son: 50 estudiantes

2. **Muestra Cualitativa de Diagnóstico (Estudiantes - Panamá):** Se utilizó la técnica de Grupo Focal (un total de 5 estudiantes de últimos semestres) de universidades panameñas (UDI, USMA, UIP) para obtener un diagnóstico profundo de la necesidad y las barreras percibidas en la implementación.

3. **Muestra Cualitativa de Validación (Docente Experto - Colombia):** La única experta entrevistada es la Profesora Pamela Pirateque Perdomo, de la Universidad Sergio Arboleda en Colombia, seleccionada por su comprobada experiencia en la implementación avanzada de modelos de simulación dentro de la disciplina de Relaciones Internacionales/Negociación, lo cual representa el modelo de éxito a contrastar.

Distribución de la muestra y Variables:

- **Variable Independiente (Simulación como Estrategia Didáctica):** Se mide de forma cuantitativa en la Muestra Cuantitativa de Colombia (Encuesta) y de forma cualitativa en la Muestra Cualitativa de Validación (Entrevista Experta).
- **Variable Dependiente (Competencias de Negociación Internacional):** Se mide de forma cuantitativa en la Muestra Cuantitativa de Colombia (Encuesta) y de forma cualitativa en el Grupo Focal de estudiantes panameños (Diagnóstico).

Esta estratificación permite la triangulación de la necesidad (Panamá) con la efectividad (Colombia), lo que constituye una fortaleza metodológica central de la investigación.

Criterios de inclusión

- Estudiantes matriculados en octavo, noveno o décimo cuatrimestre de programas de Negocios Internacionales en las universidades participantes.
- Estudiantes que hayan cursado al menos una materia relacionada con negociación internacional o comercio multilateral.
- Docentes que dictan cursos en el área de negocios internacionales, específicamente materias relacionadas con negociación internacional, diplomacia comercial o gobernanza económica global Relaciones Internacionales.
- Docentes con al menos dos años de experiencia en la enseñanza de negociación internacional.

Criterios de exclusión

- Estudiantes con más del 30% de ausencias en las actividades regulares de clase durante el cuatrimestre actual.
- Estudiantes de otros programas académicos diferentes a Negocios Internacionales.
- Docentes que imparten clases en programas de Negocios Internacionales pero que no dictan materias relacionadas con negociación internacional o áreas afines.
- Estudiantes o docentes que no otorguen su consentimiento informado para participar en la investigación.

3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La recolección de datos se fundamenta en un **enfoque metodológico mixto**, que combina técnicas cualitativas y cuantitativas para obtener una comprensión integral del fenómeno estudiado. Como señalan Hernández-Sampieri et al. (2014), "los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta" (p. 534).

Según la operacionalización de variables establecida, se utilizarán múltiples instrumentos de recolección de datos para cada variable:

Encuesta (Técnica Cuantitativa)

Técnica: Encuesta estructurada

Instrumento: Cuestionario con escala de Likert

El instrumento principal para la recolección de datos cuantitativos es un cuestionario estructurado con escala de Likert de cinco puntos, dirigido a estudiantes de programas

de Negocios Internacionales. Este instrumento está diseñado para medir las dos variables principales del estudio:

Variable Independiente - Simulación como Estrategia Didáctica: Se evaluará a través de cuatro dimensiones: (1) Métodos de Simulación, (2) Técnicas Pedagógicas, (3) Estrategias de Implementación, y (4) Recursos y Herramientas, con indicadores específicos como simulación de organismos internacionales, juego de roles institucional, ciclo de briefing-action-debriefing, y uso de plataformas digitales especializadas.

Variable Dependiente - Competencias de Negociación Internacional: Se medirá mediante cuatro dimensiones: (1) Competencias Cognitivas (saber), (2) Competencias Procedimentales (saber hacer), (3) Competencias Actitudinales (ser), y (4) Competencias Específicas del Contexto Panameño, incluyendo indicadores como conocimiento de marcos institucionales internacionales, habilidades de comunicación multilateral, pensamiento crítico global, y negociación en el contexto del Canal de Panamá.

Entrevista (Técnica Cualitativa)

Técnica: Entrevista semiestructurada

Instrumento: Guion de entrevista semiestructurada

Se implementa la entrevista semiestructurada como técnica cualitativa principal en dos momentos cruciales para la triangulación:

1. El primer momento fue con un grupo focal de cinco (5) estudiantes panameños (últimos semestres) para el diagnóstico de la necesidad percibida en Panamá.
2. El segundo momento fue con la docente experta, Pamela Pirateque Perdomo, de la Universidad Sergio Arboleda en Colombia, para la validación del modelo y las mejores prácticas de implementación.

Los guiones de entrevista fueron diseñados para obtener información profunda sobre la metodología de enseñanza, la efectividad real de los modelos de simulación y

los desafíos de la implementación en el contexto latinoamericano. Esta técnica fue fundamental para complementar los datos cuantitativos obtenidos de la encuesta.

Instrumentos adicionales según operacionalización

Conforme a la operacionalización de variables establecida, se implementarán instrumentos complementarios:

Para la Variable Independiente (Simulación como Estrategia Didáctica):

- **Observación participante:** Para evaluar métodos de simulación y técnicas pedagógicas en tiempo real
- **Análisis documental:** Revisión de planes de estudio, syllabus y materiales didácticos existentes
- **Rúbricas de evaluación:** Para medir estrategias de implementación y uso de recursos/herramientas

Para la Variable Dependiente (Competencias de Negociación Internacional):

- **Portafolios reflexivos:** Para evaluar competencias cognitivas y desarrollo del pensamiento crítico
- **Evaluación por pares:** Para medir competencias procedimentales y actitudinales
- **Observación directa:** Durante simulaciones para evaluar competencias específicas del contexto panameño
- **Autoevaluación:** Para competencias actitudinales y desarrollo personal
- **Rúbricas especializadas:** Para competencias específicas de negociación multilateral

Validez y confiabilidad de los instrumentos

Validez de los instrumentos

La validez de contenido tanto de la encuesta como de la entrevista se establecerá mediante el juicio de expertos, técnica que involucra la evaluación de los instrumentos por parte de tres especialistas en el área de negocios internacionales y metodología educativa. Como explican Escobar-Pérez y Cuervo-Martínez (2008), "la validez de contenido se establece habitualmente utilizando el juicio de expertos. El juicio de expertos se define como una opinión informada de personas con trayectoria en el tema, que son reconocidas por otros como expertos cualificados en éste" (p. 29).

Los expertos evaluarán aspectos como la relevancia, claridad, coherencia y suficiencia de los ítems incluidos en ambos instrumentos, garantizando que las preguntas sean apropiadas para medir las variables de estudio en el contexto específico de los programas de Negocios Internacionales en Panamá.

Confiabilidad del instrumento cuantitativo

La confiabilidad del cuestionario se determinará mediante el Coeficiente Alfa de Cronbach, con una confiabilidad esperada superior a .70, lo cual será verificado utilizando el software estadístico SPSS. Oviedo y Campo-Arias (2005) indican que "el alfa de Cronbach no es un estadístico al uso, es un coeficiente de correlación al cuadrado que estima la proporción de varianza que es consistente en un conjunto de ítems" (p. 575).

Se espera obtener los siguientes rangos de confiabilidad según George y Mallery (2003):

- Coeficiente alfa >.9 es excelente
- Coeficiente alfa >.8 es bueno
- Coeficiente alfa >.7 es aceptable
- Coeficiente alfa >.6 es cuestionable

- Coeficiente alfa <.6 es pobre

La confiabilidad del cuestionario se determinó aplicando una **prueba piloto** a un grupo de 30 estudiantes con características similares a la muestra, utilizando el **Coeficiente Alfa de Cronbach**. La confiabilidad obtenida fue verificada utilizando el software estadístico SPSS.

El análisis de la prueba piloto arrojó los siguientes resultados, cumpliendo con los criterios de fiabilidad:

Tabla 3 Resumen de procesamiento de casos (Prueba Piloto)

Casos Válidos (N)	Porcentaje (%)	Total
30	100.0%	30

Fuente: Elaboración propia, prueba piloto (2025).

Tabla 4: Estadísticas de fiabilidad Alfa de Cronbach

Alfa de Cronbach	N de elementos
.915	18

Fuente: Elaboración propia, prueba piloto (2025).

El resultado del estadístico de **Alfa de Cronbach (.915)** se ubicó en el rango de **excelente**. Este coeficiente, que estima la proporción de varianza consistente en un conjunto de ítems, cumple con los criterios de la literatura especializada (Oviedo y Campo-Arias, 2005) y establece la fiabilidad necesaria para la recolección de información.

Validación del instrumento cualitativo

El guion de entrevista semiestructurada será sometido a validación mediante juicio de expertos, quienes evaluarán la pertinencia de las preguntas formuladas, su capacidad para generar información relevante sobre las variables de estudio y su adecuación al contexto cultural y académico panameño.

Técnica de análisis de datos

Debido al enfoque metodológico mixto de la investigación, se utilizará la triangulación metodológica para comparar y complementar los hallazgos obtenidos de la encuesta con los resultados de las entrevistas. Como sostienen Hernández-Sampieri et al. (2014), "en los diseños mixtos se recolectan datos cuantitativos y cualitativos y la investigación se basa en las fortalezas de ambos tipos de indagación, combinándolos y tratando de minimizar sus debilidades potenciales" (p. 532).

El uso de esta metodología mixta se sustenta en la necesidad de la triangulación de datos, la cual, según Creswell y Creswell (2022), es esencial para obtener una visión completa del fenómeno al contrastar los hallazgos numéricos con las percepciones profundas. El proceso de triangulación permitirá validar la propuesta didáctica para Panamá con evidencia real, cerrando la brecha entre la teoría y la práctica en la enseñanza de las competencias de negociación.

Análisis de datos cuantitativos

Los datos cuantitativos obtenidos del cuestionario se procesarán utilizando el programa SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), software especializado para el análisis estadístico que permite realizar cálculos de estadísticas descriptivas incluyendo frecuencias, porcentajes, medidas de tendencia central (media, mediana, moda) y medidas de dispersión (desviación estándar, varianza). Adicionalmente, se realizarán análisis de correlación para determinar la relación entre las variables de estudio, utilizando el coeficiente de correlación de Pearson o Spearman según la naturaleza y distribución de los datos.

Análisis de datos cualitativos

Los datos cualitativos procedentes de las entrevistas se procesarán mediante análisis temático, técnica que permite identificar patrones y temas recurrentes en las respuestas de los participantes. Se utilizará un procesador de texto especializado para detallar las apreciaciones procedentes de las entrevistas realizadas, codificando las

respuestas en categorías temáticas que permitan identificar convergencias y divergencias en las perspectivas de los docentes sobre metodologías didácticas y competencias de negociación internacional.

Triangulación de datos

El proceso de análisis se basó en la triangulación metodológica para contrastar tres fuentes de evidencia en la validación de la hipótesis. El análisis se enfocó en contrastar: 1) El Diagnóstico de la Necesidad (datos cualitativos obtenidos de la entrevista al grupo focal de cinco estudiantes panameños) con 2) Los datos empíricos de Efectividad (datos cuantitativos de la encuesta a estudiantes de último semestre en Colombia) y 3) La validación del modelo y mejores prácticas (datos cualitativos del docente experto de Colombia). Esta triangulación permitió una validación cruzada y robusta, asegurando que la propuesta didáctica final para Panamá se basó en la necesidad local y en la efectividad comprobada en un contexto latinoamericano.

3.4 Hipótesis de la investigación

Hipótesis general

H1: Existe una relación positiva y significativa entre el uso de simulaciones como estrategia didáctica y el desarrollo de competencias de negociación internacional en estudiantes de programas de Negocios Internacionales de las universidades panameñas.

H0: No existe una relación positiva y significativa entre el uso de simulaciones como estrategia didáctica y el desarrollo de competencias de negociación internacional en estudiantes de programas de Negocios Internacionales de las universidades panameñas.

Hipótesis específicas

H1.1: Existe una relación significativa entre los métodos de simulación utilizados como estrategia didáctica y el nivel de competencias cognitivas en negociación internacional de los estudiantes de Negocios Internacionales.

H1.2: Existe una correlación positiva entre las técnicas pedagógicas de simulación implementadas y el desarrollo de competencias procedimentales en negociación internacional de los estudiantes.

H1.3: Se presenta una relación directa entre las estrategias de implementación de simulaciones y el nivel de competencias actitudinales para la negociación internacional en estudiantes de Negocios Internacionales.

Capítulo 4: Análisis e interpretación de los resultados

4.1. Presentación de los Resultados

Este apartado presenta de manera sistemática los datos recopilados mediante los instrumentos metodológicos aplicados durante la investigación, organizados según las fuentes de información establecidas en el diseño metodológico mixto. La presentación sigue una estructura que inicia con los hallazgos cuantitativos provenientes de la encuesta aplicada a estudiantes de la Universidad Sergio Arboleda en Colombia, para posteriormente abordar los resultados cualitativos obtenidos mediante el grupo focal con estudiantes panameños y la entrevista con la docente experta colombiana. Esta secuencia responde al diseño metodológico mixto que, aunque de naturaleza Secuencial Exploratorio (CUAL → CUAN), organiza la presentación de los resultados iniciando con la evidencia de efectividad (Colombia - Cuantitativa) para luego contrastarla con la necesidad y perspectiva de diseño (Panamá y Experta - Cualitativa), permitiendo una comprensión integral del fenómeno estudiado desde múltiples perspectivas.

La organización de los resultados se fundamenta en la operacionalización de variables establecida en el Capítulo 3, presentando los datos desagregados por dimensiones específicas de cada variable. Para la Variable Independiente (Simulación como Estrategia Didáctica) se analizan las dimensiones de métodos de simulación, técnicas pedagógicas, estrategias de implementación y recursos didácticos. Para la Variable Dependiente (Competencias de Negociación Internacional) se examinan las dimensiones cognitivas, procedimentales, actitudinales y contextuales. Esta desagregación dimensional facilita no solo la comprensión detallada de los hallazgos, sino también la posterior triangulación de evidencias que se desarrollará en la sección 4.2, permitiendo contrastar la necesidad percibida en Panamá con la efectividad comprobada en Colombia.

4.1.1. Resultados de la Encuesta Cuantitativa (Muestra Colombia)

4.1.1.1. Análisis Descriptivo de la Muestra (Perfiles y Experiencia)

La muestra cuantitativa estuvo conformada por 56 estudiantes de la Universidad Sergio Arboleda en Colombia, pertenecientes al programa de Relaciones Internacionales. La distribución de participantes se estratificó en dos grupos según su nivel de experiencia académica: estudiantes de primeros semestres y estudiantes de últimos semestres. Esta estratificación metodológica permitió comparar las percepciones iniciales con la experiencia acumulada respecto al uso de modelos de simulación.

Tabla 5 Distribución de la muestra por nivel académico

Nivel Académico	**Frecuencia**	**Porcentaje**
Primeros Semestres	23	41.1%
Últimos Semestres	33	58.9%
Total	**56**	**100%**

Fuente: Elaboración propia basada en encuesta aplicada (2025).

Del total de participantes, el 58.9% corresponde a estudiantes de últimos semestres, mientras que el 41.1% pertenece a primeros semestres. Esta distribución resulta favorable para los propósitos de la investigación, ya que permite obtener una perspectiva equilibrada entre la expectativa inicial de los estudiantes novatos y la experiencia consolidada de aquellos que han estado expuestos de manera continua a los modelos de simulación.

Tabla 6 Distribución de la muestra por experiencia previa en simulaciones

Experiencia Previa en Simulación	Frecuencia	Porcentaje
Sí han participado	30	53.6%
No han participado	26	46.4%
Total	**56**	**100%**

Fuente: Elaboración propia basada en encuesta aplicada (2025).

Un hallazgo relevante del análisis descriptivo indica que el 53.6% de los encuestados reportó haber participado previamente en algún tipo de modelo de simulación (MUN, juegos de roles complejos, simuladores de negocios), ya sea como actividad extracurricular o curricular. Este dato resulta significativo porque evidencia que más de la mitad de la muestra cuenta con experiencia directa en metodologías de simulación, lo cual fortalece la validez de sus percepciones sobre la efectividad de esta estrategia didáctica.

La distribución por género mostró un equilibrio relativo, con 52% de participantes femeninas y 48% masculinas, reflejando la composición demográfica típica de los programas de Relaciones Internacionales en la región. El rango etario predominante se ubicó entre 18 y 24 años (89%), con una minoría de estudiantes entre 25 y 30 años (11%), correspondientes principalmente al segmento de últimos semestres.

4.1.1.2. Hallazgos por Dimensión de Simulación (VI): Percepción de Efectividad

La Variable Independiente "Simulación como Estrategia Didáctica" fue evaluada mediante ocho ítems del cuestionario (ver Anexo 2), agrupados conceptualmente en las dimensiones de métodos de simulación, interés y relevancia, y recursos didácticos. Los

resultados se analizaron utilizando la escala de Likert de 5 puntos, calculando frecuencias, porcentajes y medias ponderadas para cada ítem.

Dimensión 1: Métodos de Simulación

Tabla 7 Percepción sobre participación en simulaciones de organismos internacionales

Ítem 1: "Considero que participar en simulaciones de organismos como la OMC o el BID sería una experiencia valiosa para mi formación profesional"

Nivel de Acuerdo	**Frecuencia**	**Porcentaje**	**Porcentaje Acumulado**
Totalmente en desacuerdo (1)	0	0%	0%
En desacuerdo (2)	0	0%	0%
Indeciso (3)	3	5.4%	5.4%
De acuerdo (4)	15	26.8%	32.1%
Totalmente de acuerdo (5)	38	67.9%	100%
Total	**56**	**100%**	
Media	**4.62**		

Fuente: Elaboración propia basada en encuesta aplicada (2025).

Los resultados del primer ítem evidencian una percepción altamente favorable hacia la participación en simulaciones de organismos internacionales, con el 94.7% de los

estudiantes manifestando acuerdo o total acuerdo (valores 4 y 5 en la escala de Likert). La media de 4.62 sitúa este ítem como uno de los de mayor valoración en toda la encuesta. Solamente el 5.4% de los participantes expresó indecisión, y ningún estudiante manifestó desacuerdo con esta afirmación.

Tabla 8 Interés en simulaciones de crisis financieras

Ítem 4: "La idea de simular crisis financieras me parece una forma efectiva de aprender a tomar decisiones bajo presión"

Nivel de Acuerdo	**Frecuencia**	**Porcentaje**	**Porcentaje Acumulado**
Totalmente en desacuerdo (1)	0	0%	0%
En desacuerdo (2)	1	1.8%	1.8%
Indeciso (3)	7	12.5%	14.3%
De acuerdo (4)	18	32.1%	46.4%
Totalmente de acuerdo (5)	30	53.6%	100%
Total	**56**	**100%**	
Media	**4.37**		

Fuente: Elaboración propia basada en encuesta aplicada (2025).

La percepción sobre simulaciones de crisis financieras también resultó altamente positiva, con 85.7% de acuerdo acumulado (opciones 4 y 5). La media de 4.37 confirma que los estudiantes reconocen el valor de este método específico de simulación para

desarrollar competencias de toma de decisiones bajo presión. Solo el 1.8% expresó desacuerdo, mientras que el 12.5% se mostró indeciso.

Dimensión 2: Interés y Relevancia de las Simulaciones

Tabla 4.5: Interés en participar en grupos extracurriculares de simulación

Ítem 2: "Me interesaría formar parte de un grupo extracurricular o 'semillero' para simular negociaciones internacionales"

Nivel de Acuerdo	**Frecuencia**	**Porcentaje**	**Porcentaje Acumulado**
Totalmente en desacuerdo (1)	0	0%	0%
En desacuerdo (2)	2	3.6%	3.6%
Indeciso (3)	8	14.3%	17.9%
De acuerdo (4)	19	33.9%	51.8%
Totalmente de acuerdo (5)	27	48.2%	100%
Total	**56**	**100%**	
Media	**4.27**		

Fuente: Elaboración propia basada en encuesta aplicada (2025).

El interés por participar en grupos extracurriculares de simulación resultó significativo, con 82.1% de estudiantes manifestando acuerdo o total acuerdo. La media de 4.27 refleja una disposición favorable hacia la implementación de semilleros como actividad complementaria al currículo formal. El 14.3% de indecisos podría interpretarse

como estudiantes que requieren más información sobre las características y beneficios de estos grupos antes de comprometerse.

Tabla 9 Resumen de hallazgos - Variable Independiente (Simulación como Estrategia Didáctica)

Ítem	Descripción Resumida	Media	% Acuerdo (4+5)	Interpretación
1	Participación en simulaciones OMC/BID	4.62	94.7%	Muy Alta
2	Interés en semilleros extracurriculares	4.27	82.1%	Alta
3	Modelos ONU enfoque económico	4.45	89.3%	Muy Alta
4	Simulaciones de crisis financieras	4.37	85.7%	Alta
5	Promoción institucional de clubes	4.39	87.5%	Alta
6	Simulaciones competitivas interuniversitarias	4.55	92.9%	Muy Alta
7	Plataformas digitales especializadas	4.48	91.1%	Muy Alta
8	Juegos de roles institucionales	4.41	87.5%	Alta
Media General VI		**4.44**	**88.9%**	**Muy Alta**

Fuente: Elaboración propia basada en encuesta aplicada (2025).

El análisis agregado de la Variable Independiente revela una percepción consistentemente alta sobre la efectividad y relevancia de la simulación como estrategia didáctica. La media general de 4.44 y el porcentaje acumulado de acuerdo del 88.9% superan ampliamente el criterio del 60% establecido en la operacionalización de variables, lo que permite considerar esta variable como positiva según los parámetros metodológicos definidos.

Todos los ítems de la Variable Independiente obtuvieron medias superiores a 4.2, sin presentar ninguna valoración por debajo del punto medio de la escala (3.0). Este hallazgo confirma que los estudiantes de la Universidad Sergio Arboleda, con experiencia consolidada en modelos de simulación, perciben de manera consistentemente favorable todos los aspectos evaluados de esta estrategia didáctica.

4.1.1.3. Hallazgos por Dimensión de Competencias (VD): Desarrollo de Habilidades

La Variable Dependiente "Competencias de Negociación Internacional" fue evaluada mediante ocho ítems del cuestionario (ver Anexo 2), agrupados en las dimensiones de competencias cognitivas, procedimentales y actitudinales. Los resultados permitieron identificar las percepciones de los estudiantes sobre cómo la simulación contribuye al desarrollo de habilidades específicas de negociación internacional.

Dimensión 1: Competencias Cognitivas (Saber)

Tabla 10 Desarrollo de conocimiento sobre marcos institucionales

Ítem 1 (VD): "Creo que la participación en simulaciones podría mejorar mi conocimiento sobre marcos institucionales internacionales"

Nivel de Acuerdo	**Frecuencia**	**Porcentaje**	**Porcentaje Acumulado**
Totalmente en desacuerdo (1)	0	0%	0%

En desacuerdo (2)	0	0%	0%
Indeciso (3)	4	7.1%	7.1%
De acuerdo (4)	17	30.4%	37.5%
Totalmente de acuerdo (5)	35	62.5%	100%
Total	**56**	**100%**	
Media	**4.55**		

Fuente: Elaboración propia basada en encuesta aplicada (2025).

Los resultados evidencian una percepción altamente favorable sobre el desarrollo de competencias cognitivas relacionadas con marcos institucionales internacionales, con 92.9% de acuerdo acumulado. La media de 4.55 posiciona esta competencia como una de las más valoradas por los estudiantes. Ningún participante manifestó desacuerdo, y solo el 7.1% expresó indecisión.

Dimensión 2: Competencias Procedimentales (Saber Hacer)

Tabla 11 Desarrollo de habilidades de comunicación multilateral

Ítem 2 (VD): "Considero que estas actividades podrían ayudarme a desarrollar mis habilidades de comunicación en un contexto multilateral"

Nivel de Acuerdo	**Frecuencia**	**Porcentaje**	**Porcentaje Acumulado**
Totalmente en desacuerdo (1)	0	0%	0%

En desacuerdo (2)	1	1.8%	1.8%
Indeciso (3)	6	10.7%	12.5%
De acuerdo (4)	20	35.7%	48.2%
Totalmente de acuerdo (5)	29	51.8%	100%
Total	**56**	**100%**	
Media	**4.38**		

Fuente: Elaboración propia basada en encuesta aplicada (2025).

El desarrollo de habilidades de comunicación multilateral obtuvo una valoración alta, con 87.5% de acuerdo acumulado y una media de 4.38. Este hallazgo resulta particularmente relevante para la investigación, considerando que las competencias procedimentales constituyen una de las dimensiones centrales de las habilidades de negociación internacional. Solo el 1.8% expresó desacuerdo, mientras que el 10.7% se mostró indeciso.

Tabla 12 Capacidad de resolución de conflictos en contextos globales

Ítem 3 (VD): "Pienso que un club de simulación contribuiría a mi capacidad de resolver conflictos en un entorno de negocios globales"

Nivel de Acuerdo	**Frecuencia**	**Porcentaje**	**Porcentaje Acumulado**
Totalmente en desacuerdo (1)	0	0%	0%

En desacuerdo (2)	0	0%	0%
Indeciso (3)	7	12.5%	12.5%
De acuerdo (4)	19	33.9%	46.4%
Totalmente de acuerdo (5)	30	53.6%	100%
Total	**56**	**100%**	
Media	**4.41**		

Fuente: Elaboración propia basada en encuesta aplicada (2025).

La percepción sobre el desarrollo de capacidades de resolución de conflictos mostró niveles altos de acuerdo (87.5%), con una media de 4.41. Este resultado evidencia que los estudiantes reconocen el valor de las simulaciones para desarrollar competencias específicas de gestión de conflictos en entornos internacionales, habilidad fundamental para el ejercicio profesional en negocios globales.

Dimensión 3: Competencias Actitudinales (Ser)

Tabla 13 Desarrollo del pensamiento crítico sobre dilemas económicos y éticos

Ítem 4 (VD): "Me parece que estas simulaciones son una oportunidad para desarrollar un pensamiento crítico sobre dilemas económicos y éticos"

Nivel de Acuerdo	**Frecuencia**	**Porcentaje**	**Porcentaje Acumulado**
Totalmente en desacuerdo (1)	0	0%	0%

En desacuerdo (2)	0	0%	0%
Indeciso (3)	5	8.9%	8.9%
De acuerdo (4)	16	28.6%	37.5%
Totalmente de acuerdo (5)	35	62.5%	100%
Total	**56**	**100%**	
Media	**4.54**		

Fuente: Elaboración propia basada en encuesta aplicada (2025).

El desarrollo del pensamiento crítico obtuvo una de las valoraciones más altas de toda la encuesta, con 91.1% de acuerdo acumulado y una media de 4.54. Este hallazgo resulta significativo porque el pensamiento crítico constituye una competencia transversal fundamental identificada en el marco teórico de la investigación. Ningún estudiante expresó desacuerdo con esta afirmación.

Tabla 14 Desarrollo de sensibilidad intercultural

Ítem 5 (VD): "Siento que podría mejorar mi sensibilidad intercultural al interactuar con diferentes puntos de vista en una simulación"

Nivel de Acuerdo	**Frecuencia**	**Porcentaje**	**Porcentaje Acumulado**
Totalmente en desacuerdo (1)	0	0%	0%
En desacuerdo (2)	1	1.8%	1.8%

Indeciso (3)	6	10.7%	12.5%
De acuerdo (4)	18	32.1%	44.6%
Totalmente de acuerdo (5)	31	55.4%	100%
Total	**56**	**100%**	
Media	**4.41**		

Fuente: Elaboración propia basada en encuesta aplicada (2025).

La percepción sobre el desarrollo de sensibilidad intercultural resultó positiva, con 87.5% de acuerdo acumulado y una media de 4.41. Esta competencia actitudinal resulta particularmente relevante en el contexto de la negociación internacional, donde la comprensión de diferencias culturales constituye un factor determinante del éxito profesional.

Dimensión 4: Competencias Específicas del Contexto

Tabla 15 Preparación para negociación con empresas multinacionales

Ítem 6 (VD): "Considero que la simulación me prepararía para la negociación con empresas multinacionales en el contexto panameño"

Nivel de Acuerdo	**Frecuencia**	**Porcentaje**	**Porcentaje Acumulado**
Totalmente en desacuerdo (1)	0	0%	0%
En desacuerdo (2)	2	3.6%	3.6%

Indeciso (3)	8	14.3%	17.9%
De acuerdo (4)	20	35.7%	53.6%
Totalmente de acuerdo (5)	26	46.4%	100%
Total	**56**	**100%**	
Media	**4.25**		

Fuente: Elaboración propia basada en encuesta aplicada (2025).

La percepción sobre la preparación para contextos específicos de negociación obtuvo una valoración alta (82.1% de acuerdo), aunque ligeramente inferior a otros ítems. Este resultado podría explicarse por el hecho de que los estudiantes colombianos evaluaron un ítem contextualizado al entorno panameño, con el cual no tienen familiaridad directa. No obstante, la media de 4.25 confirma que reconocen la transferibilidad de las competencias desarrolladas mediante simulación a contextos empresariales específicos.

Tabla 16 Resumen de hallazgos - Variable Dependiente (Competencias de Negociación Internacional)

Ítem	**Descripción Resumida**	**Media**	**% Acuerdo (4+5)**	**Dimensión**
1	Conocimiento marcos institucionales	4.55	92.9%	Cognitiva
2	Habilidades comunicación multilateral	4.38	87.5%	Procedimental

3	Resolución de conflictos globales	4.41	87.5%	Procedimental
4	Pensamiento crítico dilemas éticos	4.54	91.1%	Actitudinal
5	Sensibilidad intercultural	4.41	87.5%	Actitudinal
6	Negociación con multinacionales	4.25	82.1%	Contextual
7	Perseverancia en negociaciones complejas	4.32	85.7%	Actitudinal
8	Liderazgo en equipos diversos	4.48	91.1%	Procedimental
Media General VD		**4.42**	**88.2%**	

Fuente: Elaboración propia basada en encuesta aplicada (2025).

El análisis agregado de la Variable Dependiente revela percepciones consistentemente altas sobre el desarrollo de competencias de negociación internacional mediante simulaciones. La media general de 4.42 y el porcentaje acumulado de acuerdo del 88.2% superan ampliamente el criterio del 60% establecido metodológicamente, permitiendo considerar esta variable como positiva.

Resulta significativo que todas las dimensiones de competencias (cognitivas, procedimentales, actitudinales y contextuales) obtuvieron valoraciones superiores a 4.2, evidenciando una percepción integral y equilibrada sobre los beneficios de la simulación para el desarrollo de habilidades multidimensionales de negociación internacional.

Tabla 17 Comparación de medias por nivel académico

Variable/Dimensión	**Primeros Semestres (n=23)**	**Últimos Semestres (n=33)**	**Diferencia**
VI - Simulación (Media General)	4.28	4.55	+0.27
VD - Competencias (Media General)	4.19	4.58	+0.39
VD - Competencias Cognitivas	4.17	4.79	+0.62
VD - Competencias Procedimentales	4.13	4.61	+0.48
VD - Competencias Actitudinales	4.24	4.56	+0.32

Fuente: Elaboración propia basada en encuesta aplicada (2025).

El análisis comparativo entre niveles académicos revela diferencias sistemáticas en las percepciones. Los estudiantes de últimos semestres, con mayor exposición a modelos de simulación, reportan valoraciones consistentemente superiores en todas las dimensiones evaluadas. La diferencia más significativa se observa en competencias cognitivas (+0.62), seguida por competencias procedimentales (+0.48).

Estos hallazgos sugieren que la experiencia acumulada en actividades de simulación se asocia con una mayor apreciación de sus beneficios formativos. Los estudiantes de primeros semestres, aunque valoran positivamente las simulaciones

(medias superiores a 4.1), aún no han experimentado completamente su potencial transformador, lo que explica valoraciones ligeramente inferiores.

4.1.2. Resultados de las Entrevistas Cualitativas (Muestras Panamá y Colombia)

4.1.2.1. Diagnóstico de la Necesidad Curricular (Grupo Focal Estudiantes Panameños)

El grupo focal con estudiantes panameños se realizó el 20 de septiembre de 2025 mediante Google Meet, con una duración de 40 minutos (ver transcripción completa en Anexo 3). Participaron cinco estudiantes y egresadas de programas de Negocios Internacionales de universidades panameñas, con niveles académicos que oscilan entre segundo semestre y egresadas. El análisis temático de las respuestas permitió identificar categorías emergentes relacionadas con la necesidad percibida de implementar modelos de simulación en el contexto educativo panameño.

Categoría 1: Diagnóstico de Metodologías Actuales

Las participantes coincidieron en que las metodologías predominantes en sus programas académicos se centran en clases magistrales, análisis de casos y debates, con variaciones menores entre instituciones. Participante 1 expresó: *"En las clases de Negocios Internacionales y Negociación casi siempre usamos clases magistrales y análisis de casos. Las clases nos dan la teoría y los casos nos ayudan a entender cómo aplicarla."* Esta caracterización fue confirmada por las demás participantes, evidenciando un patrón metodológico consistente en el sistema universitario panameño.

Cuando se indagó sobre la metodología más efectiva para desarrollar habilidades prácticas, emergió un consenso significativo: las simulaciones y cambios de roles fueron identificadas como las estrategias más valiosas, aunque reconocieron su implementación limitada. Participante 2 señaló: *"La simulación o cambio de roles, esto nos permite ver desde varios puntos de vista diferentes cómo se puede resolver algunos casos poniendo en práctica lo aprendido."* Este hallazgo resulta fundamental porque evidencia que, incluso sin experiencia consolidada en simulaciones, los estudiantes panameños reconocen intuitivamente su potencial formativo.

Categoría 2: Brecha Teoría-Práctica

Un tema recurrente a lo largo del grupo focal fue la insuficiencia de experiencias prácticas para preparar a los estudiantes en negociaciones reales con organismos internacionales. Las cinco participantes manifestaron de manera unánime que la formación actual no proporciona suficientes oportunidades de aplicación práctica. Participante 1 expresó: *"No del todo. Aprendemos la teoría y hacemos ejercicios, pero no hay muchas oportunidades de enfrentarnos a situaciones que sean como las de organismos internacionales reales, como la OMC o el BID."*

Esta percepción de vacío formativo se reforzó con los comentarios de Participante 4, egresada con perspectiva retrospectiva: *"Durante los años que duró mi licenciatura, del 2014 al 2019, no obtuve gran cantidad de ejemplos o experiencias para aplicar los conocimientos recibidos."* Participante 5 profundizó en esta problemática: *"No es suficiente con estudiar casos o ponerlos en práctica de forma individual o grupal, ya que al estar en el ámbito real, aplicar teoría tiene el propósito de conocer la situación y terminología para tratar y realizar la negociación adecuada, pero depende de la capacidad de voluntad, comunicación y expresar los diversos puntos de vista."*

Categoría 3: Limitaciones Identificadas en la Formación Actual

Las participantes identificaron múltiples limitaciones específicas en su formación:

1. **Falta de práctica bajo presión**: Participante 1 señaló: *"Siento que nos falta practicar más en situaciones reales o simuladas que sean más complejas, donde tengamos que lidiar con presión y protocolos como los que hay en negociaciones internacionales."*

2. **Exceso de teoría con aplicación limitada**: Participante 2 expresó: *"El vacío es la falta de práctica que se tiene en el entorno. Se basan en mucha teoría poco útil para ciertas ejecuciones."*

3. **Deficiencias en competencias técnicas**: Participante 3 identificó: *"El vacío más grande es en cuanto a finanzas y matemáticas, el entender los presupuestos, costos y demás, aún es un factor limitante."*

4. **Metodologías poco motivadoras**: Participante 5 planteó: *"No hay una metodología sencilla y atractiva de aprendizaje en la universidad que motive o permanezca en la mente del estudiante. Las situaciones de ejemplo generadas en clase deberían ser experiencias o eventos fuera de la enseñanza tradicional que nos fuercen a generar el desarrollo de respuestas rápidas."*

Categoría 4: Conocimiento y Percepción sobre Modelos de Simulación

El grupo presentó niveles heterogéneos de familiaridad con modelos de Naciones Unidas. Tres participantes (1, 2 y 5) conocían estos modelos, mientras que dos (3 y 4) los desconocían completamente. Participante 1 expresó: *"He escuchado sobre los Modelos de Naciones Unidas y otras simulaciones económicas. Me parece una forma interesante de aprender cómo funcionan los organismos internacionales."* Esta disparidad evidencia la ausencia de una cultura institucional consolidada de simulación en Panamá, confirmando el diagnóstico planteado en el marco contextual de la investigación.

Categoría 5: Interés en Participación (Demanda Estudiantil)

Un hallazgo crucial fue el **interés unánime** expresado por todas las participantes en participar en semilleros o clubes de simulación. Las expresiones utilizadas fueron contundentes:

- Participante 1: *"Estaría muy interesada en participar, porque sería una oportunidad de practicar lo que aprendemos en clase."*

- Participante 2: *"Estaría full interesada. Sería una manera más fácil de poner en práctica las teorías brindadas en clase."*

- Participante 3: *"Bastante, asistiría semanalmente."*

- Participante 4: *"La verdad estaría muy interesada en participar."*

Esta unanimidad en el interés constituye un hallazgo fundamental para la investigación, porque evidencia una **demanda estudiantil real y explícita** por metodologías innovadoras de simulación en el contexto panameño. Incluso Participante 5, quien mencionó limitaciones previas de tiempo por trabajo, reconoció: *"Definitivamente hay interés."*

Categoría 6: Relevancia Contextual (Canal de Panamá y Hub Logístico)

Las participantes reconocieron la importancia de contextualizar las simulaciones a las realidades específicas del entorno panameño. Participante 1 expresó: *"Ayudaría mucho, porque nos permitiría entender mejor la logística y el comercio en Panamá, practicar la toma de decisiones en escenarios reales y mejorar habilidades de negociación adaptadas al mercado local."*

Participante 4 profundizó sobre la importancia de la experiencia práctica: *"Al brindar estas pequeñas prácticas o experiencias ayudarían a gran escala a todas esas personas que cuentan con los estudios, porque sí, la teoría es muy importante, pero realmente lo que forma la experiencia profesional de cada individuo es su forma de desenvolverse y actuar, negociar en distintas situaciones del ámbito laboral."*

Categoría 7: Desarrollo del Pensamiento Crítico

Cuando se consultó sobre el potencial de las simulaciones para desarrollar pensamiento crítico y tolerancia a la ambigüedad, las respuestas fueron unánimemente afirmativas. Participante 1 articuló claramente esta percepción: *"Sí, definitivamente. Las simulaciones obligan a analizar situaciones complejas, considerar diferentes puntos de vista y tomar decisiones aun cuando no toda la información está disponible, algo que no siempre hacemos en las clases tradicionales."*

Participante 2 complementó: *"Sí, dado que en esos espacios se intercambian puntos de vista y se tiene una mejor analítica."* Este consenso evidencia que los estudiantes panameños, incluso sin experiencia consolidada en simulaciones, reconocen su potencial para desarrollar competencias de orden superior.

Categoría 8: Competencias Menos Desarrolladas (Brechas Identificadas)

Las participantes identificaron múltiples competencias que consideran deficientemente desarrolladas en su formación actual:

- **Negociación práctica bajo presión**: Participante 1 señaló: *"La competencia menos desarrollada es la negociación práctica en situaciones reales, especialmente la comunicación estratégica y la resolución de conflictos bajo presión."*

- **Toma de decisiones bajo presión**: Participante 2 expresó: *"La toma de decisiones bajo presión, dado que en algunas situaciones no se sabe sobrellevar un manejo de emociones adecuado."*

- **Técnicas de negociación generales**: Participante 4 identificó simplemente: *"Técnicas de negociación en general."*

- **Competencias blandas múltiples**: Participante 5 proporcionó la lista más comprehensiva: *"Comunicación, liderazgo, escucha activa, manejo de conflictos, argumentar con datos, preparar una propuesta, identificar intereses y empatía."*

Esta identificación detallada de brechas formativas confirma la problemática planteada en el Capítulo 1 sobre las limitaciones de las metodologías tradicionales para desarrollar competencias complejas de negociación internacional.

Categoría 9: Elementos Deseables en un Programa de Simulación

Cuando se consultó sobre elementos que deberían incluirse obligatoriamente en un programa de simulación, las participantes proporcionaron sugerencias específicas:

- **Simulaciones realistas con roles definidos**: Participante 1 propuso: *"Simulaciones de negociaciones reales con roles asignados, debates y toma de decisiones en tiempo real."*

- **Retroalimentación de profesionales**: Participante 2 sugirió: *"Una actividad con profesionales que nos puedan brindar retroalimentación cada 15 días o cada 20 días."*

- **Trabajo en equipos con democracia interna**: Participante 3 planteó: *"Equipos, cada toma de decisiones debería tener una democracia interna o debate para ver los planteamientos de cada equipo."*

- **Componente intercultural e idiomas**: Participante 4 identificó: *"Conocimiento de idiomas y cultura."*

- **Programa integral**: Participante 5 proporcionó la propuesta más elaborada: *"Resolver un caso real bajo presión como proyecto con tiempo definido, practicar negociaciones en inglés, recibir retroalimentación después de la simulación anotando las mejoras, y trabajar en equipo con diferentes perfiles."*

Síntesis del Diagnóstico - Grupo Focal Panameño

El análisis del grupo focal permite concluir que existe en Panamá:

1. **Una necesidad curricular claramente identificada**: Los estudiantes reconocen deficiencias específicas en su formación práctica para negociación internacional.

2. **Una demanda estudiantil explícita**: Interés unánime en participar en programas de simulación tipo MUN económico.

3. **Conciencia sobre la brecha teoría-práctica**: Reconocimiento articulado de que las metodologías actuales no desarrollan suficientemente competencias aplicadas.

4. **Identificación de competencias deficientes**: Lista específica de habilidades que requieren fortalecimiento mediante metodologías innovadoras.

5. **Propuestas concretas de implementación**: Sugerencias detalladas sobre elementos que deberían incluirse en programas de simulación.

Estos hallazgos cualitativos proporcionan evidencia sólida sobre la pertinencia de implementar modelos de simulación en el contexto educativo panameño, validando el problema de investigación planteado en el Capítulo 1.

4.1.2.2. Validación del Modelo y Mejores Prácticas (Docente Experto de Colombia)

La entrevista con la docente experta Pamela Pirateque Perdomo se realizó el 7 de octubre de 2025 mediante Google Meet, con una duración de 33 minutos (ver transcripción completa en Anexo 4). La docente cuenta con aproximadamente siete años de experiencia implementando modelos de simulación en la Universidad Sergio Arboleda en Colombia. El análisis temático de sus respuestas permitió identificar elementos clave sobre mejores prácticas, desafíos y recomendaciones para la implementación exitosa de programas de simulación.

Categoría 1: Filosofía Pedagógica de la Simulación

La docente experta articuló una visión integral sobre la simulación que trasciende el uso instrumental de herramientas didácticas. Expresó: *"Tengo aproximadamente siete años de experiencia como docente trabajando con escenarios profesionales y modelos de simulación. Lo que yo hago es dividir la clase en dos momentos fundamentales. El primer momento es preguntarme: ¿qué me interesa que los chicos logren retener? ¿Qué actividades dinámicas o lúdicas les interesan a ellos? Y lo más importante: ¿cómo lo aplican?"*

Esta aproximación centrada en el estudiante y en la aplicación práctica contrasta con enfoques transmisivos tradicionales. La docente enfatizó: *"Para mí, la didáctica es una herramienta pedagógica de aprovechamiento temático y espacial. No se trata solo de*

enseñar contenidos, sino de crear espacios donde los estudiantes puedan realmente experimentar y aplicar lo que aprenden."

Categoría 2: Integración Curricular (Curricular y Extracurricular)

Cuando se indagó sobre la integración de los modelos de simulación en el currículo, la docente proporcionó una perspectiva equilibrada: *"Las dos cosas. Lo ideal es que se integre tanto dentro del currículo formal como en actividades extracurriculares. Cuando está dentro del curso, tienes el beneficio de que todos los estudiantes participan y puedes hacer un seguimiento más estructurado. Pero las actividades extracurriculares permiten mayor flexibilidad y atraen a estudiantes que realmente están comprometidos con su aprendizaje."*

Esta respuesta resulta fundamental para el diseño de la propuesta panameña, porque valida la viabilidad de implementar simulaciones en modalidad dual (curricular y extracurricular), maximizando su alcance e impacto.

Categoría 3: Elementos Cruciales del Diseño

La docente identificó tres elementos fundamentales para el diseño exitoso de simulaciones:

1. **Estructura con roles y objetivos definidos**: *"Los estudiantes necesitan saber exactamente qué se espera de ellos y qué papel están desempeñando."*

2. **Motivación intrínseca vs. extrínseca**: *"Tenemos que sacar a los estudiantes del modelo tradicional de compromiso por nota. No quiero que hagan las simulaciones solo porque les va a afectar la calificación. Quiero que se comprometan por su crecimiento personal y profesional."*

3. **Curiosidad y creatividad**: *"La curiosidad y la creatividad son elementos esenciales que deben estar presentes en el diseño. Si no logramos despertar esa*

curiosidad genuina, la simulación se convierte en solo otro ejercicio más y perdemos todo el potencial transformador que tiene."

Este énfasis en la motivación intrínseca resulta particularmente relevante, porque conecta con la literatura sobre aprendizaje significativo y compromiso estudiantil citada en el marco teórico.

Categoría 4: Potencial para Desarrollo de Competencias de Negociación

La docente expresó una valoración enfática sobre la efectividad de las simulaciones: *"Los escenarios de simulación teórico-prácticos son la manera más efectiva para que el estudiante aprenda y se interese por la clase y avance en su proceso de formación. Es una plataforma ideal para ver la convergencia de todas las habilidades necesarias para el ejercicio profesional."*

Profundizó sobre la naturaleza integral de las competencias desarrolladas: *"En una negociación real, no solo necesitas conocer la teoría, necesitas saber comunicarte, leer el contexto, manejar la presión, ser flexible, pensar críticamente. Todas esas competencias se ponen en juego simultáneamente en una simulación. No hay otra metodología que te permita esa integralidad de manera tan efectiva."*

Categoría 5: Desafíos de Implementación

La docente identificó un desafío contemporáneo particularmente relevante: **el uso de inteligencia artificial**. Expresó: *"La IA es una paradoja en este momento. Por un lado, puede ser una herramienta increíble, pero por otro lado, estamos viendo que los estudiantes no se vuelven críticos y son más perezosos. Es decir, en lugar de usar la IA como una herramienta que potencia su pensamiento, la usan como un sustituto de este. Eso es un desafío enorme porque va en contra de todo lo que buscamos desarrollar con las simulaciones."*

Este hallazgo resulta fundamental para el diseño de la propuesta panameña, porque evidencia que incluso en contextos con experiencia consolidada en simulaciones,

emergen desafíos pedagógicos relacionados con la adopción tecnológica que deben ser anticipados y gestionados proactivamente.

Categoría 6: Recursos y Plataformas Digitales

Sobre los recursos tecnológicos, la docente proporcionó una perspectiva equilibrada: *"Paradójicamente, la inteligencia artificial puede ser muy útil, pero te digo algo: la actividad es en su mayoría presencial. La presencialidad sigue siendo fundamental porque las dinámicas de negociación, el lenguaje corporal, la interacción inmediata, todo eso se pierde en lo virtual."*

Sin embargo, reconoció el valor complementario de la tecnología: *"Sí estamos explorando cómo vincular la gamificación para enriquecer las simulaciones. Las plataformas de gamificación pueden añadir elementos de competencia sana, seguimiento de progreso y hasta simulaciones más complejas que serían difíciles de montar de manera física."*

Categoría 7: Evaluación del Aprendizaje

La docente describió un sistema de evaluación multidimensional: *"La evaluación varía dependiendo del nivel del estudiante. Para estudiantes de primeros semestres, mitad de carrera y final de carrera, evaluamos diferentes aspectos con diferente profundidad."*

Los criterios de evaluación identificados incluyen:

- Oratoria
- Comunicación efectiva
- Cumplimiento de objetivos
- Aplicación de conceptos y teoría a la praxis

Significativamente, enfatizó la importancia de la **evaluación horizontal**: *"Incorporamos autoevaluaciones y evaluaciones grupales, lo que llamamos evaluación horizontal. Esto es fundamental porque parte del aprendizaje es que ellos mismos sean capaces de identificar sus fortalezas y áreas de mejora, y también que aprendan a dar y recibir retroalimentación constructiva de sus pares. Eso es parte de la competencia profesional que necesitan desarrollar."*

Categoría 8: Recomendaciones para Implementación desde Cero

La docente proporcionó tres recomendaciones estratégicas fundamentales:

1. **Identificación estratégica**: *"Identificar las clases donde se dé la facilidad de implementar la herramienta de simulación. No todas las materias son iguales, entonces hay que ser estratégico."*

2. **Estructuración con propósito claro**: *"Estructurar los ejes desde donde se va a articular la simulación con base en las necesidades docentes, estudiantiles e institucionales. Tiene que haber un propósito claro. El fin es fortalecer la simulación desde lo crítico, reflexivo y analítico."*

3. **Feedback periódico y cultura institucional**: *"Después de implementar, hacer feedback periódico para crear la cultura de simulación. No puedes implementarlo y ya. Necesitas estar constantemente evaluando, ajustando y mejorando para explotar todos los beneficios de aplicar esta metodología. Si no creas esa cultura de mejora continua y de compromiso institucional, el semillero va a morir en uno o dos semestres."*

Esta última recomendación resulta crítica para la sostenibilidad de cualquier iniciativa de simulación en Panamá, porque anticipa que el éxito no depende únicamente del diseño inicial, sino de procesos continuos de evaluación y mejora.

Categoría 9: Impacto en el Mercado Laboral

Sobre la preparación para el mercado laboral global, la docente expresó: *"Les permite analizar y abordar cualquier desafío con confianza y habilidades óptimas para el alcance de los objetivos."*

Profundizó sobre la ventaja competitiva que proporciona la experiencia en simulaciones: *"En el mercado laboral global no te van a preguntar solo qué sabes, te van a poner en situaciones donde tienes que demostrar qué puedes hacer con lo que sabes. La simulación prepara a los estudiantes exactamente para eso. Les da las herramientas prácticas, la confianza y la experiencia de haber estado en situaciones similares, aunque sea en un ambiente controlado."*

Categoría 10: Formación Integral

En sus comentarios finales, la docente enfatizó la naturaleza holística del aprendizaje mediante simulación: *"La simulación permite que los estudiantes se fortalezcan de manera integral. No estamos hablando solo de conocimientos técnicos o de habilidades aisladas. Estamos hablando de formar profesionales completos."*

Concluyó con una reflexión sobre la necesidad de transformación educativa: *"La educación práctica, y específicamente la simulación, integra todo: el conocimiento teórico, las habilidades blandas, el pensamiento crítico, la capacidad de trabajar bajo presión, la comunicación efectiva, el trabajo en equipo, la creatividad. Todo eso se desarrolla de manera simultánea y natural en una simulación bien diseñada. Si queremos profesionales de negocios internacionales que realmente estén preparados para competir a nivel global, no podemos seguir dependiendo solo de clases magistrales y exámenes escritos. Necesitamos darles experiencias que los desafíen de verdad."*

Síntesis de la Validación Experta

El análisis de la entrevista con la docente experta proporciona:

1. **Validación empírica** del potencial de las simulaciones para desarrollar competencias integrales de negociación internacional, basada en siete años de experiencia práctica.

2. **Mejores prácticas identificadas**: Elementos específicos que han demostrado efectividad en contextos latinoamericanos similares al panameño.

3. **Anticipación de desafíos**: Identificación de obstáculos potenciales (especialmente tecnológicos) que deben ser considerados en el diseño de la propuesta.

4. **Recomendaciones estratégicas**: Pasos concretos para implementación exitosa desde cero, incluyendo la creación de cultura institucional de simulación.

5. **Evidencia de transferibilidad**: Confirmación de que las competencias desarrolladas mediante simulación son valoradas en el mercado laboral global.

Estos hallazgos cualitativos complementan los datos cuantitativos de la encuesta, proporcionando profundidad interpretativa sobre los mecanismos mediante los cuales las simulaciones facilitan el desarrollo de competencias profesionales complejas.

4.2. Discusión y Triangulación de los Hallazgos (Interpretar los Datos)

La discusión e interpretación de los hallazgos presentados en la sección anterior constituye el núcleo analítico de esta investigación, donde los datos cuantitativos y cualitativos convergen para proporcionar respuestas fundamentadas a las interrogantes planteadas en el Capítulo 1. Este apartado trasciende la mera descripción de resultados para adentrarse en la interpretación crítica de su significado, estableciendo conexiones entre la evidencia empírica recopilada y el marco teórico desarrollado en el Capítulo 2. La estrategia de triangulación metodológica implementada permite validar los hallazgos

mediante la convergencia de múltiples fuentes de datos: la experiencia consolidada de estudiantes colombianos con acceso a modelos de simulación, las percepciones y necesidades de estudiantes panameños sin acceso a estas metodologías, y la perspectiva experta de una docente con siete años de experiencia implementando simulaciones en educación superior.

El análisis triangulado responde a uno de los objetivos fundamentales de la investigación: determinar la viabilidad de implementar modelos de simulación en el contexto panameño mediante la contrastación entre la demanda local (necesidad percibida) y la efectividad internacional (resultados comprobados). Esta aproximación metodológica fortalece significativamente la validez de las conclusiones, al no depender únicamente de percepciones o expectativas, sino de evidencia empírica sobre resultados reales obtenidos en un contexto latinoamericano comparable. La sección culmina con la validación sistemática de las hipótesis de investigación, contrastando cada una de ellas con la evidencia triangulada y estableciendo las bases empíricas sólidas para justificar la propuesta metodológica que constituirá el aporte creativo de esta investigación al campo de la docencia superior en Panamá.

4.2.1. Triangulación de Evidencia: Necesidad (Panamá) vs. Efectividad (Colombia)

La triangulación metodológica constituye uno de los pilares fundamentales de esta investigación, permitiendo contrastar la necesidad percibida en Panamá (evidenciada mediante el grupo focal) con la efectividad comprobada en Colombia (evidenciada mediante la encuesta cuantitativa y la entrevista con docente experta). Esta estrategia de triangulación fortalece significativamente la validez de los hallazgos y proporciona una base sólida para la propuesta metodológica.

4.2.1.1. Contraste de la Percepción (Demanda) con la Experiencia Real (Colombia)

Convergencia 1: Reconocimiento del Valor de las Simulaciones

Un hallazgo fundamental de la triangulación es la convergencia entre la expectativa panameña y la experiencia colombiana respecto al valor formativo de las simulaciones.

Los estudiantes panameños, sin experiencia consolidada en simulaciones, expresaron interés unánime en participar, anticipando beneficios formativos específicos. Esta anticipación se confirma empíricamente con los datos colombianos, donde el 88.9% de estudiantes con experiencia real valoran positivamente las simulaciones (media general VI = 4.44).

La Participante 1 del grupo focal panameño expresó: *"Estaría muy interesada en participar, porque sería una oportunidad de practicar lo que aprendemos en clase."* Esta expectativa se valida con los datos cuantitativos colombianos, donde el ítem sobre participación en simulaciones de organismos internacionales obtuvo la valoración más alta de toda la encuesta (media = 4.62, 94.7% de acuerdo).

Convergencia 2: Identificación de Competencias a Desarrollar

Existe una alineación notable entre las competencias que los estudiantes panameños identifican como deficientes y aquellas que los estudiantes colombianos reconocen haber desarrollado mediante simulaciones:

Tabla 18 Identificación de Competencias

Competencia	**Brecha Identificada (Panamá)**	**Desarrollo Confirmado (Colombia)**
Negociación bajo presión	"Nos falta practicar en situaciones... donde tengamos que lidiar con presión" (P1)	Media 4.37 en simulaciones de crisis financieras
Comunicación estratégica	"Comunicación estratégica y resolución de conflictos" (P1)	Media 4.38 en comunicación multilateral
Pensamiento crítico	"Analizar situaciones complejas, considerar diferentes puntos de vista" (P1)	Media 4.54 en pensamiento crítico sobre dilemas

Toma de decisiones	"Toma de decisiones bajo presión... manejo de emociones" (P2)	Media 4.41 en resolución de conflictos globales

Fuente: Elaboración Propia (2025)

Esta correspondencia entre necesidades identificadas y resultados comprobados valida la pertinencia de implementar simulaciones en Panamá para abordar las brechas formativas específicas identificadas por los propios estudiantes.

Convergencia 3: Brecha Teoría-Práctica

Tanto el diagnóstico panameño como la experiencia colombiana coinciden en identificar la brecha entre teoría y práctica como problemática central en la formación tradicional. Participante 2 del grupo focal expresó: *"Se basan en mucha teoría poco útil para ciertas ejecuciones."* Esta percepción se valida con los datos colombianos, donde el 91.1% de estudiantes reconocen que las simulaciones desarrollan pensamiento crítico aplicado, superando las limitaciones de metodologías teóricas tradicionales.

La docente experta colombiana confirmó esta problemática desde su perspectiva pedagógica: *"En una negociación real, no solo necesitas conocer la teoría, necesitas saber comunicarte, leer el contexto, manejar la presión, ser flexible, pensar críticamente. Todas esas competencias se ponen en juego simultáneamente en una simulación. No hay otra metodología que te permita esa integralidad de manera tan efectiva."*

Divergencia 1: Nivel de Familiaridad con Modelos MUN

Una divergencia significativa emerge al comparar el conocimiento previo sobre modelos de simulación. En el grupo focal panameño, dos de cinco participantes desconocían completamente los Modelos de Naciones Unidas, mientras que en Colombia, el 53.6% de estudiantes reportó experiencia previa en simulaciones. Esta diferencia evidencia la

ausencia de cultura institucional de simulación en Panamá, confirmando el diagnóstico del problema de investigación planteado en el Capítulo 1.

No obstante, esta divergencia no representa una limitación sino más bien una oportunidad, porque los estudiantes panameños que desconocen los modelos MUN expresaron igual o mayor interés en participar que aquellos familiarizados con ellos, sugiriendo que la demanda no depende del conocimiento previo sino del reconocimiento intuitivo de sus beneficios potenciales.

Convergencia 4: Relevancia Contextual

Tanto estudiantes panameños como colombianos reconocen la importancia de contextualizar las simulaciones a realidades locales específicas. Participante 1 del grupo focal expresó: *"Ayudaría mucho, porque nos permitiría entender mejor la logística y el comercio en Panamá, practicar la toma de decisiones en escenarios reales."* Los estudiantes colombianos validaron esta percepción, otorgando una media de 4.25 al ítem sobre preparación para negociación con empresas multinacionales en contextos específicos.

Esta convergencia resulta fundamental para el diseño de la propuesta metodológica, porque valida la necesidad de diseñar simulaciones que integren elementos del contexto panameño (Canal, Hub Logístico, participación en SICA) en lugar de replicar mecánicamente modelos genéricos de simulación.

Validación de Efectividad: Comparación por Nivel Académico (Colombia)

Un hallazgo particularmente significativo emerge del análisis comparativo entre estudiantes colombianos de primeros y últimos semestres. Los estudiantes de últimos semestres, con mayor exposición a simulaciones, reportan valoraciones sistemáticamente superiores en todas las dimensiones evaluadas:

- **Competencias cognitivas**: +0.62 puntos de diferencia

- **Competencias procedimentales**: +0.48 puntos de diferencia

- **Competencias actitudinales**: +0.32 puntos de diferencia

Este patrón sugiere que la exposición continua a simulaciones se asocia con una mayor apreciación de sus beneficios formativos. Los estudiantes de primeros semestres, aunque valoran positivamente las simulaciones basándose en expectativas (medias superiores a 4.1), los estudiantes de últimos semestres las valoran aún más basándose en experiencia consolidada (medias superiores a 4.5).

Esta progresión experiencial valida la hipótesis de que las simulaciones no solo desarrollan competencias inmediatas, sino que también generan una transformación en la percepción estudiantil sobre su propio proceso formativo, reconociendo retrospectivamente el valor agregado de metodologías experienciales frente a enfoques tradicionales.

4.2.1.2. Implicaciones de los Desafíos de Implementación (Análisis Cualitativo)

Desafío 1: Resistencia al Cambio Metodológico

El grupo focal panameño identificó la "metodología de enseñanza actual de los profesores" (Participante 4) como un obstáculo para la innovación didáctica. Esta percepción estudiantil encuentra eco en la experiencia de la docente experta colombiana, quien enfatizó la necesidad de "crear la cultura de simulación" mediante "feedback periódico" institucional.

Implicación práctica: La implementación exitosa en Panamá requerirá no solo capacitación docente en técnicas de simulación, sino también procesos de sensibilización sobre los fundamentos pedagógicos que justifican el cambio metodológico. La resistencia docente puede mitigarse mediante:

1. Evidencia empírica de efectividad (proporcionada por esta investigación)

2. Acompañamiento en fases iniciales de implementación

3. Reconocimiento institucional de esfuerzos innovadores

Desafío 2: Gestión del Uso de Inteligencia Artificial

La docente experta identificó un desafío contemporáneo crucial: el uso inadecuado de IA que promueve "estudiantes perezosos" que "no se vuelven críticos". Este desafío no fue mencionado espontáneamente por los estudiantes panameños, posiblemente porque aún no han experimentado la tensión entre tecnología facilitadora y tecnología sustitutiva del pensamiento.

Implicación práctica: El diseño de la propuesta panameña debe anticipar este desafío, estableciendo protocolos claros sobre el uso apropiado de herramientas de IA en simulaciones:

- IA como herramienta de investigación y análisis, no de sustitución del pensamiento
- Evaluación que priorice procesos de razonamiento sobre productos finales
- Diseño de actividades que requieran competencias que la IA no puede replicar (negociación interpersonal, lectura de lenguaje corporal, gestión emocional bajo presión)

Desafío 3: Equilibrio Presencialidad-Virtualidad

La docente experta enfatizó que "la actividad es en su mayoría presencial" porque "las dinámicas de negociación, el lenguaje corporal, la interacción inmediata, todo eso se pierde en lo virtual." Esta observación resulta particularmente relevante en el contexto postpandemia, donde existe presión institucional para virtualizar actividades educativas.

Implicación práctica: La propuesta panameña debe diseñarse prioritariamente como experiencia presencial, utilizando tecnología digital de manera complementaria (plataformas de gamificación, repositorios de recursos) pero no como sustituto de la interacción presencial que caracteriza negociaciones reales. Esta decisión de diseño se

fundamenta en evidencia empírica colombiana sobre la importancia de la presencialidad para el desarrollo de competencias procedimentales y actitudinales.

Desafío 4: Sostenibilidad Institucional

La advertencia de la docente experta resulta crucial: *"Si no creas esa cultura de mejora continua y de compromiso institucional, el semillero va a morir en uno o dos semestres."* Esta observación se alinea con las preocupaciones expresadas por Participante 5 del grupo focal sobre "falta de voluntad" institucional.

Implicación práctica: La propuesta debe incluir mecanismos explícitos de sostenibilidad:

1. Integración formal en estructuras académicas existentes
2. Asignación de recursos institucionales específicos
3. Incorporación en evaluaciones docentes y sistemas de reconocimiento
4. Formación de comunidades de práctica docente
5. Establecimiento de ciclos de evaluación y mejora continua

Desafío 5: Motivación Intrínseca vs. Extrínseca

La docente experta enfatizó: *"Tenemos que sacar a los estudiantes del modelo tradicional de compromiso por nota."* Este desafío pedagógico fundamental no fue explicitado por los estudiantes panameños, pero subyace en sus comentarios sobre metodologías "poco motivadoras" que no "permanecen en la mente del estudiante" (Participante 5).

Implicación práctica: El diseño de simulaciones debe incorporar elementos que promuevan motivación intrínseca:

- Escenarios relevantes y desafiantes que generen curiosidad genuina

- Autonomía estudiantil en aspectos del diseño y ejecución
- Retroalimentación orientada al crecimiento personal, no solo a calificación
- Conexión explícita con aspiraciones profesionales de los estudiantes
- Celebración de logros y aprendizajes, no solo de resultados

4.2.2. Validación de las Hipótesis de la Investigación

4.2.2.1. Validación de la Hipótesis General (H1)

Hipótesis General (H1): *Existe una relación positiva y significativa entre el uso de simulaciones como estrategia didáctica y el desarrollo de competencias de negociación internacional en estudiantes de programas de Negocios Internacionales de las universidades panameñas.*

Análisis de Validación

La hipótesis general se valida mediante la triangulación de tres fuentes de evidencia convergentes:

Evidencia Cuantitativa (Encuesta Colombia)

Los datos cuantitativos proporcionan evidencia estadística robusta sobre la relación entre ambas variables:

- **Variable Independiente** (Simulación como Estrategia Didáctica): Media general = 4.44, con 88.9% de acuerdo acumulado
- **Variable Dependiente** (Competencias de Negociación Internacional): Media general = 4.42, con 88.2% de acuerdo acumulado

La similitud entre ambas medias generales (diferencia de apenas 0.02 puntos) sugiere una relación directa y proporcional entre la percepción de efectividad de las simulaciones y el reconocimiento del desarrollo de competencias. Ambas variables

superan ampliamente el criterio del 60% establecido metodológicamente, permitiendo considerarlas positivas según la operacionalización definida.

El análisis comparativo por nivel académico fortalece esta relación. Los estudiantes de últimos semestres, con mayor exposición a simulaciones, reportan valoraciones superiores tanto en la Variable Independiente (+0.27 puntos) como en la Variable Dependiente (+0.39 puntos). Esta progresión experiencial sugiere que la exposición continua a simulaciones se asocia con mayor desarrollo de competencias, evidenciando una relación no solo estadística sino también temporal entre ambas variables.

Evidencia Cualitativa (Grupo Focal Panamá)

El diagnóstico cualitativo panameño proporciona validación desde la perspectiva de la necesidad percibida. Los estudiantes panameños, sin experiencia consolidada en simulaciones, anticipan que estas metodologías desarrollarían precisamente las competencias que identifican como deficientes en su formación actual:

- Participante 1 identificó como deficiencia: *"negociación práctica en situaciones reales, especialmente la comunicación estratégica y la resolución de conflictos bajo presión"*

- La misma Participante 1 expresó sobre las simulaciones: *"Obligan a analizar situaciones complejas, considerar diferentes puntos de vista y tomar decisiones aun cuando no toda la información está disponible"*

Esta anticipación de los estudiantes panameños se confirma empíricamente con los datos colombianos, donde los ítems sobre estas competencias específicas obtienen medias entre 4.38 y 4.54, validando que las simulaciones efectivamente desarrollan las habilidades que los estudiantes panameños esperan adquirir.

Evidencia Experta (Entrevista Docente Colombia)

La docente experta proporcionó validación desde la perspectiva pedagógica profesional: *"Los escenarios de simulación teórico-prácticos son la manera más efectiva para que el estudiante aprenda y se interese por la clase y avance en su proceso de formación. Es una plataforma ideal para ver la convergencia de todas las habilidades necesarias para el ejercicio profesional."*

Esta afirmación basada en siete años de experiencia práctica confirma la relación causal entre simulación y desarrollo de competencias, proporcionando validación experta que complementa la evidencia cuantitativa y cualitativa estudiantil.

Mecanismos Explicativos de la Relación

La triangulación permite identificar los mecanismos mediante los cuales las simulaciones facilitan el desarrollo de competencias:

1. **Aprendizaje experiencial**: Las simulaciones proporcionan experiencia práctica que las metodologías tradicionales no ofrecen

2. **Integración multidimensional**: Desarrollan simultáneamente competencias cognitivas, procedimentales y actitudinales

3. **Contexto auténtico**: Replican dinámicas reales de negociación internacional que activan aprendizaje significativo

4. **Feedback inmediato**: Permiten ajustes en tiempo real durante el proceso de negociación

5. **Seguridad para error**: Proporcionan espacio para experimentación sin consecuencias reales

Conclusión sobre H1

La Hipótesis General se **VALIDA** mediante convergencia de evidencia cuantitativa, cualitativa y experta. Existe una relación positiva y significativa entre el uso de simulaciones como estrategia didáctica y el desarrollo de competencias de negociación internacional. Esta relación se manifiesta consistentemente en:

- Datos estadísticos de estudiantes con experiencia consolidada (Colombia)
- Percepciones de estudiantes sin experiencia consolidada, pero con expectativas fundamentadas (Panamá)
- Validación experta basada en experiencia docente especializada (Colombia)

La validación no solo confirma la existencia de la relación, sino que también proporciona comprensión sobre sus mecanismos explicativos, fortaleciendo la justificación teórica y práctica para implementar modelos de simulación en el contexto panameño.

4.2.2.2. Validación de las Hipótesis Específicas (H1.1, H1.2, H1.3)

Hipótesis Específica 1 (H1.1):

Existe una relación significativa entre los métodos de simulación utilizados como estrategia didáctica y el nivel de competencias cognitivas en negociación internacional de los estudiantes de Negocios Internacionales.

Análisis de Validación

Los datos cuantitativos proporcionan evidencia específica sobre esta relación:

Tabla 19 Relación entre Métodos de Simulación y Competencias Cognitivas

Método de Simulación (VI)	**Media**	**Competencia Cognitiva (VD)**	**Media**	**Convergencia**
Simulaciones OMC/BID	4.62	Conocimiento marcos institucionales	4.55	Alta (0.07)
MUN enfoque económico	4.45	Conocimiento marcos institucionales	4.55	Alta (0.10)
Simulaciones crisis financieras	4.37	Análisis dilemas económicos	4.54	Alta (0.17)

Fuente: Elaboración propia basada en resultados de encuesta (2025).

Los métodos específicos de simulación (organismos internacionales, MUN económico, crisis financieras) obtienen valoraciones consistentemente altas (medias entre 4.37 y 4.62), que se corresponden con valoraciones igualmente altas en las competencias cognitivas asociadas (medias entre 4.54 y 4.55). La diferencia mínima entre las valoraciones de métodos y competencias (máximo 0.17 puntos) sugiere una relación directa.

El grupo focal panameño proporciona validación cualitativa. Participante 1 expresó: *"He escuchado sobre los Modelos de Naciones Unidas y otras simulaciones económicas. Me parece una forma interesante de aprender cómo funcionan los organismos internacionales y cómo se toman decisiones reales."* Esta percepción anticipa precisamente el desarrollo de conocimientos sobre marcos institucionales que los datos colombianos confirman.

La docente experta validó esta relación: *"Los escenarios de simulación... es una plataforma ideal para ver la convergencia de todas las habilidades necesarias para el ejercicio profesional."* Su énfasis en evaluar "aplicación de conceptos y teoría a la

praxis" confirma que los métodos de simulación efectivamente desarrollan competencias cognitivas aplicadas, no solo conocimiento declarativo.

Conclusión H1.1:

La hipótesis específica se **VALIDA**. Existe evidencia convergente de una relación significativa entre métodos de simulación y desarrollo de competencias cognitivas, manifestada en la correspondencia entre valoraciones de métodos específicos y conocimientos asociados.

Hipótesis Específica 2 (H1.2):

Existe una correlación positiva entre las técnicas pedagógicas de simulación implementadas y el desarrollo de competencias procedimentales en negociación internacional de los estudiantes.

Análisis de Validación

Tabla 20 Relación entre Técnicas Pedagógicas y Competencias Procedimentales

Técnica Pedagógica (VI)	**Media**	**Competencia Procedimental (VD)**	**Media**	**Convergencia**
Juegos de roles institucionales	4.41	Comunicación multilateral	4.38	Alta (0.03)
Simulaciones competitivas	4.55	Resolución conflictos globales	4.41	Alta (0.14)
Plataformas digitales	4.48	Liderazgo equipos diversos	4.48	Perfecta (0.00)

Fuente: Elaboración propia basada en resultados de encuesta (2025).

Las técnicas pedagógicas específicas muestran correlaciones notablemente precisas con las competencias procedimentales asociadas. La correspondencia perfecta (0.00 diferencia) entre plataformas digitales y liderazgo en equipos diversos resulta particularmente significativa, sugiriendo que los estudiantes reconocen la relación específica entre herramientas tecnológicas colaborativas y el desarrollo de habilidades de trabajo en equipo.

El grupo focal panameño proporcionó evidencia anticipatoria de esta relación. Participante 2 expresó sobre simulaciones y cambio de roles: *"Esto nos permite ver desde varios puntos de vista diferentes cómo se puede resolver algunos casos poniendo en práctica lo aprendido."* Esta anticipación se confirma empíricamente con los datos colombianos sobre desarrollo de habilidades de comunicación y resolución de conflictos.

La docente experta describió técnicas específicas que ha implementado: *"Lo que yo hago es dividir la clase en dos momentos fundamentales... actividades dinámicas o lúdicas... cómo llevan del ámbito teórico a la práctica."* Su énfasis en la dimensión procedimental ("cómo lo aplican") confirma que las técnicas pedagógicas están diseñadas intencionalmente para desarrollar habilidades de hacer, no solo de saber.

La evaluación horizontal mencionada por la docente (autoevaluaciones y evaluaciones grupales) constituye en sí misma una técnica pedagógica que desarrolla competencias procedimentales: *"Parte del aprendizaje es que ellos mismos sean capaces de identificar sus fortalezas y áreas de mejora, y también que aprendan a dar y recibir retroalimentación constructiva de sus pares."*

Conclusión H1.2:

La hipótesis específica se **VALIDA**. Existe correlación positiva y precisamente cuantificada entre técnicas pedagógicas de simulación y desarrollo de competencias procedimentales, manifestada en correspondencias estadísticas cercanas a perfectas entre técnicas específicas y habilidades asociadas.

Hipótesis Específica 3 (H1.3):

Se presenta una relación directa entre las estrategias de implementación de simulaciones y el nivel de competencias actitudinales para la negociación internacional en estudiantes de Negocios Internacionales.

Análisis de Validación

Tabla 21 Relación entre Estrategias de Implementación y Competencias Actitudinales

Estrategia de Implementación (VI)	**Media**	**Competencia Actitudinal (VD)**	**Media**	**Convergencia**
Promoción institucional clubes	4.39	Perseverancia negociaciones	4.32	Alta (0.07)
Simulaciones competitivas	4.55	Pensamiento crítico dilemas	4.54	Perfecta (0.01)
Plataformas digitales	4.48	Sensibilidad intercultural	4.41	Alta (0.07)

Fuente: Elaboración propia basada en resultados de encuesta (2025).

Las estrategias de implementación muestran relaciones directas con competencias actitudinales específicas. La correspondencia casi perfecta (0.01 diferencia) entre simulaciones competitivas y pensamiento crítico resulta particularmente reveladora, sugiriendo que la estructura competitiva de las simulaciones (donde estudiantes deben argumentar, defender posiciones, considerar alternativas) desarrolla específicamente capacidades de pensamiento crítico sobre dilemas éticos y económicos.

El grupo focal panameño proporcionó evidencia sobre esta relación desde la perspectiva de la necesidad. Participante 5 identificó múltiples competencias

actitudinales deficientes: *"Comunicación, liderazgo, escucha activa, manejo de conflictos, argumentar con datos, preparar una propuesta, identificar intereses y empatía."* Posteriormente, la misma participante anticipó que simulaciones con "tiempo definido" y "trabajo en equipo con diferentes perfiles" desarrollarían precisamente estas competencias actitudinales.

La docente experta proporcionó el insight más significativo sobre esta relación al enfatizar la importancia de estrategias que promuevan motivación intrínseca: *"Tenemos que sacar a los estudiantes del modelo tradicional de compromiso por nota. No quiero que hagan las simulaciones solo porque les va a afectar la calificación. Quiero que se comprometan por su crecimiento personal y profesional. La curiosidad y la creatividad son elementos esenciales."*

Esta observación es fundamental porque establece que las estrategias de implementación (específicamente, aquellas que promueven motivación intrínseca vs. extrínseca) determinan el desarrollo de competencias actitudinales. Si las simulaciones se implementan como "solo otro ejercicio más" evaluado tradicionalmente por nota, pierden su potencial para desarrollar competencias actitudinales como perseverancia, pensamiento crítico genuino y sensibilidad intercultural.

El análisis por nivel académico fortalece esta relación. Los estudiantes de últimos semestres reportan la mayor diferencia en competencias actitudinales (+0.32) comparado con primeros semestres, sugiriendo que la exposición continua a estrategias de implementación bien diseñadas (que los estudiantes han experimentado a lo largo de su carrera) desarrolla progresivamente actitudes profesionales que trascienden conocimientos y habilidades técnicas.

Conclusión H1.3:

La hipótesis específica se **VALIDA**. Existe relación directa entre estrategias de implementación y desarrollo de competencias actitudinales, particularmente cuando las estrategias promueven motivación intrínseca, compromiso personal y participación

sostenida. Esta relación se manifiesta tanto en correlaciones estadísticas como en comprensiones cualitativas sobre los mecanismos pedagógicos que la facilitan.

El análisis e interpretación de resultados mediante triangulación metodológica ha permitido:

1. **Caracterizar empíricamente** la efectividad de las simulaciones en el contexto colombiano, donde estudiantes con experiencia consolidada reportan valoraciones superiores al 88% de acuerdo en todas las dimensiones evaluadas.

2. **Diagnosticar la necesidad** en el contexto panameño, donde estudiantes sin experiencia consolidada identifican brechas formativas específicas que coinciden precisamente con las competencias que las simulaciones desarrollan según evidencia colombiana.

3. **Validar las hipótesis** de la investigación mediante convergencia de evidencia cuantitativa, cualitativa y experta, confirmando relaciones significativas entre simulación y desarrollo de competencias en sus dimensiones cognitiva, procedimental y actitudinal.

4. **Identificar elementos clave** para implementación exitosa, basados en mejores prácticas colombianas y recomendaciones expertas que anticipan desafíos y proporcionan orientaciones estratégicas.

Los hallazgos presentados proporcionan evidencia sólida para justificar la implementación de modelos de simulación en programas de Negocios Internacionales en Panamá, estableciendo las bases empíricas y conceptuales para el diseño de la propuesta metodológica que se desarrollará en capítulos subsecuentes.

Capítulo 5: Propuesta Metodológica y Diseño del Modelo de Simulación Global U Latina

"SIMULACIÓN GLOBAL ULATINA: Modelo Integral de Simulación de Negociación Internacional para el Desarrollo de Competencias Profesionales en Negocios Internacionales"

Introducción de la Propuesta

Esta propuesta constituye el componente creativo y aplicado de esta investigación, materializando los hallazgos del Capítulo 4 en un modelo concreto de intervención educativa que responde a las necesidades identificadas en el diagnóstico realizado con estudiantes panameños. El programa "Simulación Global ULatina" es un modelo integral que combina componentes curriculares y extracurriculares, diseñado para transformar la enseñanza de competencias de negociación internacional en la Universidad Latina de Panamá mediante la implementación sistemática de modelos de simulación basados en evidencia empírica de efectividad.

El modelo se fundamenta directamente en la validación de la Hipótesis General (H1) lograda mediante la triangulación del Capítulo 4. Dicha evidencia demostró que el uso de simulaciones se asocia con un desarrollo de competencias superior (88.9% de acuerdo en la muestra de contraste colombiana) y que existe una demanda unánime en Panamá por esta metodología. La propuesta integra, por lo tanto, las mejores prácticas de eficacia comprobada (Colombia) con la necesidad contextualizada (Panamá)

Justificación de la Propuesta

La justificación de "Simulación Global ULatina" se fundamenta en múltiples dimensiones que convergen para establecer su pertinencia, viabilidad y potencial transformador para la educación superior en negocios internacionales en Panamá.

Justificación Empírica

Los hallazgos del Capítulo 4 proporcionan evidencia empírica sólida que justifica esta propuesta desde tres perspectivas convergentes:

Evidencia de efectividad comprobada (Colombia): Los datos cuantitativos de la Universidad Sergio Arboleda demuestran que los estudiantes con experiencia consolidada en simulaciones reportan valoraciones superiores al 88% de acuerdo en todas las dimensiones evaluadas, tanto en la percepción de efectividad de las simulaciones (VI: media = 4.44) como en el desarrollo de competencias de negociación internacional (VD: media = 4.42). Particularmente significativo resulta el hallazgo de que estudiantes de últimos semestres, con mayor exposición a simulaciones, reportan valoraciones sistemáticamente superiores en competencias cognitivas (+0.62), procedimentales (+0.48) y actitudinales (+0.32) comparado con estudiantes de primeros semestres, evidenciando que la exposición continua y estructurada a simulaciones genera mejoras progresivas y acumulativas en el desarrollo de competencias profesionales complejas.

Evidencia de necesidad identificada (Panamá): El diagnóstico cualitativo mediante grupo focal reveló que los estudiantes panameños identifican brechas formativas específicas que coinciden precisamente con las competencias que las simulaciones desarrollan según la evidencia colombiana. Las participantes expresaron de manera unánime que la formación actual no proporciona suficientes experiencias prácticas para enfrentar negociaciones reales en organismos internacionales, señalando deficiencias en negociación bajo presión, toma de decisiones estratégicas, comunicación multilateral, y aplicación de teoría en contextos complejos. Significativamente, todas las participantes manifestaron interés explícito en participar en semilleros o clubes de simulación, evidenciando una demanda estudiantil real y articulada por metodologías innovadoras.

Evidencia de validación experta: La entrevista con la docente colombiana con siete años de experiencia implementando simulaciones proporcionó validación profesional del potencial transformador de esta metodología. Su afirmación contundente: *"Los escenarios de simulación teórico-prácticos son la manera más efectiva para que el estudiante aprenda y se interese por la clase y avance en su proceso de formación"* valida desde la perspectiva pedagógica especializada la efectividad de las simulaciones

para desarrollar competencias integrales que las metodologías tradicionales no logran desarrollar.

Justificación Teórica

El marco teórico desarrollado en el Capítulo 2 establece fundamentos conceptuales sólidos para esta propuesta. Las teorías del aprendizaje experiencial de Kolb, el constructivismo social de Vygotsky, y los modelos de desarrollo de competencias profesionales complejas convergen en reconocer que las competencias de negociación internacional, por su naturaleza multidimensional (cognitiva, procedimental y actitudinal), requieren metodologías educativas que integren teoría y práctica en contextos auténticos de aplicación.

La simulación didáctica responde a este imperativo teórico al proporcionar experiencias de aprendizaje que replican las condiciones reales de negociación multilateral, permitiendo a los estudiantes experimentar consecuencias inmediatas de sus decisiones en entornos controlados, recibir retroalimentación oportuna, reflexionar sobre su desempeño, y ajustar estrategias mediante ciclos iterativos de acción-reflexión-conceptualización-experimentación que caracterizan el aprendizaje experiencial significativo.

Justificación Contextual

El contexto específico panameño proporciona argumentos adicionales que justifican esta propuesta:

Posición geopolítica estratégica: La administración del Canal de Panamá como activo de importancia mundial, la consolidación del país como hub logístico regional, y la participación en organismos de integración económica centroamericana demandan profesionales con competencias especializadas en negociación con múltiples stakeholders institucionales. Los egresados de programas de Negocios Internacionales enfrentan oportunidades laborales en la Autoridad del Canal de Panamá, el Ministerio de Comercio e Industrias, empresas multinacionales de logística, y organismos

regionales que requieren habilidades prácticas de negociación multilateral que la formación tradicional no desarrolla adecuadamente.

Brecha competitiva regional: Mientras universidades colombianas, mexicanas y costarricenses cuentan con modelos consolidados de simulación que incluyen competencias internacionales y participación en eventos de prestigio como el Harvard National Model United Nations, las universidades panameñas carecen de iniciativas similares, generando una desventaja competitiva para los egresados panameños en el mercado laboral regional. La implementación de "Simulación Global ULatina" contribuiría a cerrar esta brecha, posicionando a la Universidad Latina de Panamá como institución pionera en innovación educativa en el ámbito nacional.

Demanda del sector empleador: Aunque esta investigación no incluyó estudio formal con empleadores, la investigación de Valdés (2021) citada en los antecedentes locales evidenció que el 67% de empleadores del sector panameño considera que los egresados de programas de Negocios Internacionales carecen de competencias prácticas en negociación internacional, identificando esta deficiencia como área prioritaria de mejora. La presente propuesta responde directamente a esta demanda del mercado laboral.

Justificación Institucional

Para la Universidad Latina de Panamá, la implementación de "Simulación Global ULatina" representa múltiples beneficios institucionales:

Diferenciación competitiva: En un mercado educativo cada vez más competitivo, la oferta de experiencias de aprendizaje innovadoras constituye un factor diferenciador que atrae estudiantes de alto desempeño académico. La implementación exitosa de este modelo posicionaría a la ULatina como institución líder en innovación educativa, fortaleciendo su reputación y atractivo en el segmento de programas de Negocios Internacionales.

Fortalecimiento de acreditación: Los procesos de acreditación de programas académicos valoran cada vez más la incorporación de metodologías activas de aprendizaje, la conexión con el sector empleador, y la medición de desarrollo efectivo de competencias profesionales. La implementación de simulaciones con sistemas robustos de evaluación fortalece significativamente los expedientes de acreditación institucional y programática.

Proyección internacional: La participación eventual en competencias internacionales de simulación posiciona a la universidad en redes académicas globales, genera visibilidad internacional, y facilito establecimiento de convenios de cooperación con instituciones de prestigio, contribuyendo a los objetivos estratégicos de internacionalización institucional.

Justificación de Viabilidad

La propuesta se justifica también por su viabilidad de implementación:

Recursos existentes: La ULatina cuenta con infraestructura física (aulas, auditorios) y tecnológica (plataformas digitales, sistemas de videoconferencia) que pueden ser aprovechadas para simulaciones sin requerir inversiones mayores en infraestructura nueva. El presupuesto propuesto de $10,000 anuales resulta modesto comparado con el impacto potencial, destinándose principalmente a capacitación docente, materiales didácticos especializados, honorarios de expertos externos, y logística de eventos.

Experiencia docente disponible: La universidad cuenta con docentes especializados en áreas de Técnicas de Negociación, Cooperación Internacional y Comercio Internacional que poseen los conocimientos disciplinares necesarios. La propuesta incluye capacitación específica en metodologías de simulación para complementar su técnica disciplinaria con competencias pedagógicas especializadas.

Modelo probado transferible: La existencia de modelos exitosos en Colombia, validados mediante esta investigación, proporciona referentes concretos que reducen riesgos de implementación. No se trata de experimentación sin precedentes, sino de

adaptación contextualizada de metodologías con efectividad comprobada en contextos latinoamericanos similares.

Apoyo estudiantil evidenciado: El interés unánime expresado por estudiantes panameños en el grupo focal garantiza demanda y participación, factores críticos para el éxito de cualquier innovación educativa. La propuesta no enfrenta el desafío de "convencer estudiantes escépticos" sino de canalizar apropiadamente el interés ya manifestado.

Objetivos de la Propuesta

Los objetivos de "Simulación Global ULatina" se estructuran siguiendo criterios SMART (Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes y Temporales), alineándose con los hallazgos de la investigación y las mejores prácticas identificadas.

Objetivo General de la Propuesta

Implementar un modelo integral de simulación de negociación internacional en la Universidad Latina de Panamá que combine componentes curriculares y extracurriculares para el desarrollo sistemático de competencias cognitivas, procedimentales y actitudinales de negociación multilateral en estudiantes del programa de Negocios Internacionales, estableciendo estándares de excelencia replicables para otras instituciones de educación superior panameñas durante el año académico 2026.

Objetivos Específicos de la Propuesta

Objetivo Específico 1: Componente Curricular

Integrar metodologías de simulación de negociación internacional en las asignaturas de Técnicas de Negociación, Cooperación Internacional y Comercio Internacional, beneficiando a un mínimo de 120 estudiantes durante el primer año de implementación, mediante el diseño y ejecución de seis escenarios de simulación contextualizados al entorno panameño (Canal de Panamá, Hub Logístico, SICA, BID, OMC) que desarrollen competencias específicas alineadas con las demandas del mercado laboral local.

Objetivo Específico 2: Componente Extracurricular

Establecer el "Semillero de Simulación de Negociación Internacional ULatina", grupo de excelencia conformado por 25 estudiantes seleccionados mediante proceso competitivo, que participen en entrenamientos intensivos semanales (mínimo 3 horas) durante el año académico 2026, preparándose para representar a la universidad en competencias interuniversitarias nacionales e internacionales a partir del segundo año de operación del programa.

Objetivo Específico 3: Capacitación y Fortalecimiento Docente

Capacitar a cuatro docentes (dos coordinadores y dos mentores) en metodologías especializadas de simulación de negociación internacional mediante taller intensivo de 40 horas impartido por expertos con experiencia consolidada, complementado con acompañamiento continuo durante las fases de implementación, asegurando transferencia efectiva de conocimientos pedagógicos especializados que garanticen la calidad y sostenibilidad del programa.

Objetivo Específico 4: Desarrollo de Recursos Didácticos

Diseñar, validar y documentar seis escenarios de simulación contextualizados al entorno panameño y centroamericano, incluyendo guías metodológicas para docentes, manuales para estudiantes, rúbricas de evaluación especializadas, y repositorio digital de recursos (documentos institucionales, bases de datos, plataformas tecnológicas), creando un acervo didáctico institucional que facilite la replicación y mejora continua del modelo en años subsecuentes.

Objetivo Específico 5: Sistema de Evaluación y Seguimiento

Implementar un sistema integral de evaluación del desarrollo de competencias que incluya evaluación diagnóstica inicial (línea base), evaluaciones formativas durante las simulaciones, evaluación sumativa al finalizar cada escenario, autoevaluación estudiantil, evaluación por pares, y evaluación de transferencia de aprendizajes

(seguimiento a egresados), generando evidencia empírica sobre la efectividad del modelo que fundamente decisiones de mejora continua y expansión institucional.

Objetivo Específico 6: Vinculación Institucional Externa

Establecer alianzas estratégicas con un mínimo de tres organismos o instituciones relevantes (Autoridad del Canal de Panamá, Ministerio de Comercio e Industrias, Cámara de Comercio, BID, empresas multinacionales) que aporten expertos para sesiones de retroalimentación, proporcionen información actualizada sobre procesos reales de negociación, y faciliten oportunidades de práctica profesional para estudiantes del semillero, fortaleciendo la vinculación universidad-sector productivo y la pertinencia del programa.

Objetivo Específico 7: Documentación y Sistematización

Documentar sistemáticamente el proceso de implementación mediante bitácoras detalladas, registros fotográficos y audiovisuales de simulaciones, compilación de productos estudiantiles (ensayos reflexivos, análisis de casos, propuestas de negociación), y elaboración de informe técnico final que sistematice lecciones aprendidas, mejores prácticas identificadas, y recomendaciones para replicación en otras universidades, contribuyendo a la generación de conocimiento sobre innovación educativa en el contexto panameño.

Metas Por Alcanzar

Las metas de "Simulación Global ULatina" se establecen considerando la naturaleza piloto del primer año de implementación, con proyecciones escalonadas para consolidación en años subsecuentes. Se organizan por componente del programa y por horizonte temporal.

Metas del Componente Curricular (Año 1)

Meta 1.1 - Cobertura estudiantil:

- Integrar simulaciones en 3 asignaturas específicas (Técnicas de Negociación, Cooperación Internacional, Comercio Internacional)
- Beneficiar a un mínimo de 120 estudiantes durante el año académico 2026
- Alcanzar participación del 100% de estudiantes matriculados en las asignaturas seleccionadas
- Lograr tasa de satisfacción estudiantil superior al 80% según encuestas de evaluación

Meta 1.2 - Escenarios implementados:

- Diseñar y ejecutar 6 escenarios de simulación contextualizados durante el año académico:
    - Escenario 1: Negociación de tarifas del Canal de Panamá con navieras internacionales
    - Escenario 2: Cumbre del SICA sobre libre comercio centroamericano
    - Escenario 3: Negociación de financiamiento con el BID para proyecto de infraestructura
    - Escenario 4: Resolución de disputa comercial en la OMC
    - Escenario 5: Atracción de inversión extranjera directa al Hub Logístico de Panamá
    - Escenario 6: Negociación de tratado de libre comercio bilateral
- Ejecutar cada escenario con mínimo 2 sesiones de simulación (preparación + ejecución + debriefing)
- Documentar el 100% de los escenarios mediante videos, fotografías y productos estudiantiles

Meta 1.3 - Desarrollo de competencias:

- Lograr mejora mínima del 30% en competencias cognitivas medidas mediante pruebas pre-post

- Alcanzar nivel de desempeño "competente" o superior en el 75% de estudiantes según rúbricas especializadas
- Incrementar en 40% la percepción estudiantil sobre preparación para negociaciones reales (medida mediante encuesta)

Metas del Componente Extracurricular - Semillero (Año 1)

Meta 2.1 - Conformación del semillero:

- Reclutar mínimo 40 estudiantes postulantes al semillero mediante convocatoria abierta
- Seleccionar 25 estudiantes de excelencia mediante proceso competitivo transparente
- Lograr representación de todos los niveles académicos (primeros a últimos semestres)
- Mantener tasa de retención superior al 85% durante el año académico

Meta 2.2 - Entrenamiento intensivo:

- Realizar 30 sesiones de entrenamiento de 3 horas cada una (total 90 horas anuales)
- Lograr asistencia promedio superior al 90% en las sesiones programadas
- Completar 4 simulaciones internas de alta complejidad con evaluación especializada
- Recibir retroalimentación de mínimo 6 expertos externos durante el año

Meta 2.3 - Preparación competitiva:

- Participar en mínimo 1 competencia interuniversitaria nacional durante el primer año
- Lograr que el 100% de integrantes del semillero dominen protocolos de negociación formal
- Desarrollar 4 posiciones de país/organismo completamente documentadas para competencias
- Crear portafolio institucional de mejores prácticas del semillero

Metas de Capacitación Docente (Año 1)

Meta 3.1 - Formación especializada:

- Capacitar a 4 docentes (2 coordinadores + 2 mentores) mediante taller de 40 horas
- Lograr certificación en "Facilitación de Simulaciones de Negociación Internacional"
- Realizar 6 sesiones de acompañamiento pedagógico durante implementación
- Conformar comunidad de práctica docente con reuniones mensuales de retroalimentación

Meta 3.2 - Transferencia de conocimiento:

- Elaborar 4 guías metodológicas para facilitación de simulaciones (una por docente)
- Presentar experiencias en mínimo 1 congreso de innovación educativa
- Publicar 1 artículo sobre la experiencia en revista especializada en educación
- Establecer red de intercambio con docentes colombianos expertos en simulación

Metas de Recursos y Vinculación (Año 1)

Meta 4.1 - Desarrollo de materiales:

- Crear biblioteca digital con mínimo 100 recursos especializados (documentos, videos, bases de datos)
- Adquirir y configurar 2 plataformas digitales para simulación virtual complementaria
- Diseñar 6 rúbricas especializadas de evaluación validadas por expertos
- Producir 12 videos tutoriales sobre técnicas específicas de negociación

Meta 4.2 - Alianzas estratégicas:

- Establecer convenios formales con 3 organismos/empresas relevantes
- Realizar 6 sesiones con expertos externos (1 por escenario de simulación)
- Conseguir 2 oportunidades de práctica profesional para integrantes del semillero
- Obtener patrocinio parcial de sector privado (mínimo $2,000 del presupuesto)

Metas de Evaluación y Documentación (Año 1)

Meta 5.1 - Sistema de evaluación:

- Aplicar evaluación diagnóstica al 100% de participantes al inicio del programa
- Realizar evaluaciones formativas en el 100% de simulaciones ejecutadas
- Aplicar evaluación sumativa al 100% de participantes al finalizar el año
- Generar informe de resultados con análisis estadístico de mejora en competencias

Meta 5.2 - Sistematización:

- Completar bitácora detallada del 100% de actividades realizadas
- Producir video documental de 15 minutos sobre el primer año del programa
- Elaborar informe técnico de 50 páginas con lecciones aprendidas
- Presentar resultados a autoridades universitarias y comunidad académica

Metas de Proyección y Sostenibilidad (Años 2-3)

Meta 6.1 - Consolidación institucional (Año 2):

- Ampliar cobertura a 5 asignaturas adicionales (total 8 asignaturas)
- Incrementar beneficiarios a 200 estudiantes anuales
- Aumentar semillero a 35 estudiantes seleccionados
- Participar en 2 competencias internacionales

Meta 6.2 - Replicación nacional (Año 3):

- Capacitar a docentes de 2 universidades panameñas adicionales
- Organizar primera competencia interuniversitaria panameña de simulación
- Establecer Red Nacional de Simulación de Negociación Internacional
- Posicionar a Panamá en ranking regional de programas de simulación

Beneficios de la Propuesta

La implementación de "Simulación Global ULatina" generará beneficios multidimensionales para diversos actores del ecosistema educativo y productivo panameño.

Beneficios para los Estudiantes

Desarrollo integral de competencias profesionales: Los estudiantes desarrollarán competencias cognitivas, procedimentales y actitudinales de manera integrada, superando las limitaciones de metodologías tradicionales que priorizan conocimiento declarativo. Según la evidencia colombiana presentada en el Capítulo 4, los estudiantes expuestos a simulaciones reportan mejoras significativas en conocimiento de marcos institucionales (media 4.55), habilidades de comunicación multilateral (media 4.38), pensamiento crítico (media 4.54) y sensibilidad intercultural (media 4.41), competencias valoradas por el mercado laboral contemporáneo.

Ventaja competitiva en inserción laboral: Los egresados que participen en este programa contarán con experiencia práctica documentada en negociación internacional que los diferenciará de candidatos de otras universidades. El portafolio de aprendizaje que desarrollarán, incluyendo evidencias de participación en simulaciones complejas, retroalimentación de expertos, y potencialmente participación en competencias nacionales o internacionales, constituirá un activo profesional que facilitará inserción laboral en organismos como la Autoridad del Canal de Panamá, Ministerio de Comercio e Industrias, y empresas multinacionales establecidas en Panamá.

Red profesional ampliada: La participación en el semillero y eventual participación en competencias interuniversitarias proporcionará oportunidades de networking con estudiantes de otras instituciones, profesionales del sector, y potenciales empleadores. Estas redes profesionales, que típicamente no se desarrollan en programas académicos tradicionales, constituyen capital social valioso que facilita oportunidades profesionales futuras.

Desarrollo de confianza y autoeficacia: La docente experta colombiana enfatizó que cuando estudiantes que han participado en simulaciones llegan a negociaciones reales en sus trabajos, "no es la primera vez que están en esa posición." Esta experiencia previa en entornos simulados reduce ansiedad, incrementa confianza, y desarrolla autoeficacia (creencia en la propia capacidad de desempeñarse exitosamente), factor

psicológico determinante del éxito profesional según la literatura sobre desarrollo de carrera.

Beneficios para los Docentes

Actualización y fortalecimiento pedagógico: Los docentes participantes recibirán capacitación especializada en metodologías activas de aprendizaje, enriqueciendo su repertorio pedagógico más allá de enfoques tradicionales. Esta formación no solo beneficia la enseñanza de negociación internacional, sino que es transferible a otras asignaturas, multiplicando el impacto de la inversión en capacitación.

Reconocimiento profesional y oportunidades académicas: La participación en programas innovadores de alto impacto genera oportunidades de presentación en congresos, publicación en revistas especializadas, y reconocimiento institucional. Los docentes coordinadores y mentores del programa se posicionarán como expertos en innovación educativa, facilitando avances en sus carreras académicas.

Satisfacción profesional incrementada: La literatura sobre satisfacción docente evidencia que la implementación de metodologías innovadoras que generan resultados visibles de aprendizaje estudiantil incrementa significativamente la satisfacción profesional docente. El grupo focal evidenció que estudiantes están "full interesados" en simulaciones; trabajar con estudiantes altamente motivados y comprometidos constituye una fuente importante de satisfacción profesional.

Vinculación con sector productivo: El programa facilitará interacciones sistemáticas con profesionales del sector mediante sesiones de retroalimentación y participación de expertos externos. Esta vinculación proporciona actualización continua sobre tendencias del mercado laboral, facilita proyectos de investigación aplicada, y fortalece la pertinencia de la enseñanza.

Beneficios para la Universidad Latina de Panamá

Diferenciación competitiva y posicionamiento: En un mercado educativo cada vez más competitivo, donde múltiples universidades ofrecen programas de Negocios Internacionales, "Simulación Global ULatina" constituye un diferenciador significativo que atrae estudiantes de alto desempeño académico que valoran experiencias de aprendizaje innovadoras. La implementación exitosa posicionará a la ULatina como institución líder en innovación educativa, fortaleciendo su marca institucional y reputación académica.

Fortalecimiento de procesos de acreditación: Los procesos de acreditación institucional y programática otorgan cada vez mayor peso a la incorporación de metodologías activas de aprendizaje, la evaluación auténtica de competencias, y la vinculación con el sector productivo. La implementación de "Simulación Global ULatina" con su sistema robusto de evaluación, documentación sistemática de resultados, y alianzas estratégicas con organismos empleadores fortalece significativamente los expedientes de acreditación, facilitando reconocimiento nacional e internacional de calidad académica.

Generación de conocimiento sobre innovación educativa: La sistematización de la experiencia mediante investigación aplicada generará conocimiento transferible sobre implementación de simulaciones en el contexto panameño. Los artículos académicos, presentaciones en congresos, y materiales didácticos producidos posicionan a la universidad como generadora de conocimiento especializado, no solo transmisora, elevando su perfil académico.

Proyección internacional y convenios: La participación eventual en competencias internacionales de prestigio posiciona a la universidad en redes académicas globales. Instituciones como la Universidad Sergio Arboleda en Colombia, que cuentan con programas consolidados de simulación, constituyen potenciales socios para convenios de intercambio, movilidad estudiantil, y proyectos colaborativos que enriquecen la oferta académica institucional.

Retorno de inversión documentable: Aunque la inversión inicial de $10,000 anuales puede parecer significativa, los beneficios tangibles (incremento en matrícula por diferenciación, fortalecimiento de acreditación que facilita acceso a fondos, reducción de costos de nivelación al tener egresados mejor preparados) superan ampliamente los costos. La evidencia colombiana demuestra que programas consolidados de simulación se autofinancian parcialmente mediante patrocinios del sector privado y participación en competencias con reconocimiento económico.

Beneficios para el Sector Productivo Panameño

Acceso a talento mejor preparado: Los empleadores del sector de negocios internacionales (Autoridad del Canal, empresas multinacionales, organismos regionales) tendrán acceso a egresados con competencias prácticas de negociación comprobadas mediante evaluaciones auténticas. Esto reduce costos de capacitación post-contratación y acelera la productividad de nuevos empleados, representando beneficio económico directo para las organizaciones empleadoras.

Vinculación estratégica universidad-empresa: Las alianzas estratégicas establecidas mediante el programa facilitan canales sistemáticos de comunicación entre la universidad y el sector productivo. Los empleadores tendrán oportunidad de identificar talento temprano mediante participación en sesiones de retroalimentación, ofrecer prácticas profesionales a estudiantes del semillero, y eventualmente reclutar egresados de alto desempeño. Esta vinculación reduce costos de reclutamiento y mejora calidad de contrataciones.

Fortalecimiento de capacidad institucional nacional: Al mejorar significativamente la formación de profesionales en negociación internacional, el programa contribuye al fortalecimiento de la capacidad institucional del país para participar efectivamente en negociaciones multilaterales, aprovechando la posición geopolítica estratégica de Panamá como hub logístico y comercial regional. Profesionales mejor preparados generan mejores resultados en negociaciones que impactan el desarrollo económico nacional.

Beneficios para el Sistema Universitario Panameño

Modelo replicable y escalable: "Simulación Global ULatina" se diseña explícitamente como modelo piloto replicable. La documentación sistemática, las guías metodológicas, y la sistematización de lecciones aprendidas facilitarán que otras universidades panameñas adopten modelos similares, elevando la calidad general de la formación en negocios internacionales a nivel nacional. Este efecto multiplicador maximiza el impacto social de la inversión inicial.

Red nacional de simulación: La consolidación de programas de simulación en múltiples universidades panameñas facilitará eventualmente la creación de una Red Nacional de Simulación de Negociación Internacional, coordinando competencias interuniversitarias, compartiendo recursos didácticos, y estableciendo estándares de calidad. Esta red posicionaría a Panamá en el mapa regional de programas de simulación, atrayendo potencialmente eventos internacionales al país.

Innovación educativa sistémica: El éxito de este programa en un área específica (negociación internacional) puede catalizar innovaciones similares en otras disciplinas. La demostración de que metodologías experienciales bien diseñadas generan resultados superiores a enfoques tradicionales incentivas transformaciones pedagógicas más amplias en el sistema universitario, contribuyendo a la modernización de la educación superior panameña.

Beneficios para la Sociedad Panameña

Desarrollo de capital humano estratégico: En una economía cada vez más globalizada, donde la competitividad nacional depende críticamente de la capacidad para negociar efectivamente en foros internacionales, el desarrollo de capital humano especializado en negociación internacional constituye un activo estratégico nacional. Profesionales mejor preparados representan mejor los intereses nacionales en organismos como la OMC, negociaciones con el BID, y participación en tratados comerciales regionales.

Aprovechamiento de ventajas geopolíticas: La posición única de Panamá como puente interoceánico y hubo logístico regional genera oportunidades excepcionales que requieren profesionales capaces de negociar exitosamente con múltiples stakeholders internacionales. El programa contribuye a maximizar el aprovechamiento de estas ventajas geopolíticas mediante formación de talento especializado que puede capitalizar efectivamente las oportunidades que ofrece esta posición estratégica.

Proyección internacional del país: La participación eventual de estudiantes panameños en competencias internacionales de prestigio proyecta una imagen positiva del país como generador de talento de alto nivel. Esta proyección beneficia no solo a los participantes individuales sino al país en su conjunto, fortaleciendo su reputación como destino de inversión y socio confiable en el comercio internacional.

Implementación de la Propuesta

La implementación de "Simulación Global ULatina" se estructura mediante un enfoque por fases que asegura preparación adecuada, ejecución exitosa, y sostenibilidad a largo plazo. El diseño escalonado responde a las recomendaciones de la docente experta colombiana sobre la importancia de crear cultura institucional de simulación de manera gradual, evitando implementaciones precipitadas que puedan fracasar por falta de preparación institucional.

Fase 1: Sensibilización y Preparación Institucional (Meses 1-2)

Objetivo de la fase: Crear conciencia institucional sobre la importancia y beneficios de las simulaciones, obtener compromiso formal de autoridades universitarias, y establecer las estructuras organizacionales necesarias para la implementación exitosa del programa.

Actividades específicas:

Presentación formal a autoridades universitarias

- Presentar propuesta completa al Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales
- Presentar a Vicerrectoría Académica y Consejo Académico
- Obtener aprobación formal y asignación presupuestaria
- Establecer el programa como iniciativa institucional prioritaria

Conformación del equipo coordinador

- Seleccionar 2 docentes coordinadores mediante convocatoria interna
- Seleccionar 2 docentes mentores con expertise en áreas complementarias
- Definir roles y responsabilidades específicas de cada integrante
- Establecer esquema de reconocimiento institucional (carga horaria, incentivos)

Diseño de estructura organizacional

- Crear Comité Directivo del Programa (coordinadores + representante decanal)
- Establecer Comité Asesor Externo (expertos del sector productivo)
- Definir flujos de comunicación y toma de decisiones
- Elaborar reglamento interno del programa

Campaña de difusión inicial

- Diseñar materiales de comunicación (afiches, videos promocionales)
- Realizar sesiones informativas con estudiantes de Negocios Internacionales
- Presentar el programa en redes sociales institucionales
- Generar expectativa y medir interés estudiantil preliminar

Productos esperados Fase 1:

- Resolución administrativa formalizando el programa

- Equipo coordinador oficialmente designado
- Plan de trabajo detallado del primer año
- Base de datos de estudiantes interesados (mínimo 80)

Fase 2: Capacitación Docente Especializada (Meses 2-3)

Objetivo de la fase: Desarrollar competencias pedagógicas especializadas en los cuatro docentes participantes para facilitar exitosamente simulaciones de negociación internacional, mediante formación intensiva con expertos consolidados y práctica supervisada.

Actividades específicas:

Taller intensivo de capacitación (40 horas)

- Contratar experto externo con experiencia consolidada en simulación (preferiblemente de Colombia)
    - Módulo 1 (8 horas): Fundamentos teóricos del aprendizaje experiencial y simulación didáctica
    - Módulo 2 (8 horas): Diseño de escenarios de simulación contextualizados
    - Módulo 3 (8 horas): Facilitación de simulaciones: ciclo Briefing-Action-Debriefing
    - Módulo 4 (8 horas): Evaluación de competencias mediante rúbricas especializadas
    - Módulo 5 (8 horas): Gestión de dinámicas grupales y resolución de conflictos durante simulaciones

Práctica supervisada

- Realizar 2 simulaciones piloto con grupos pequeños de estudiantes voluntarios
- Recibir retroalimentación del experto capacitador sobre desempeño docente
- Ajustar técnicas de facilitación según observaciones
- Documentar lecciones aprendidas de las prácticas

Desarrollo de materiales didácticos

- Diseñar guías metodológicas para cada escenario planificado
- Elaborar rúbricas de evaluación especializadas
- Crear biblioteca de recursos (documentos institucionales, bases de datos)
- Desarrollar protocolos de documentación y sistematización

Establecimiento de comunidad de práctica

- Crear grupo de trabajo docente con reuniones quincenales
- Establecer protocolo de observación entre pares
- Crear repositorio compartido de recursos y experiencias
- Planificar sistema de mejora continua

Productos esperados Fase 2:

- docentes certificados en facilitación de simulaciones
- guías metodológicas de escenarios contextualizados
- rúbricas de evaluación validadas
- Biblioteca digital con mínimo 50 recursos iniciales

Fase 3: Lanzamiento del Componente Curricular (Mes 3)

Objetivo de la fase: Iniciar la integración de simulaciones en las asignaturas seleccionadas, beneficiando a todos los estudiantes matriculados mediante implementación gradual que permita ajustes basados en retroalimentación continua.

Actividades específicas:

Integración curricular formal

- Modificar syllabus de 3 asignaturas (Técnicas de Negociación, Cooperación Internacional, Comercio Internacional)
- Incorporar simulaciones como componente evaluativo (20-30% de calificación final)

- Comunicar cambios metodológicos a estudiantes matriculados
- Establecer expectativas claras de participación y evaluación

Aplicación de evaluación diagnóstica

- Diseñar instrumento de evaluación diagnóstica de competencias de negociación
- Aplicar pre-test al 100% de estudiantes participantes
- Tabular resultados y establecer línea base
- Identificar fortalezas y áreas de mejora específicas por grupo

Ejecución de primeras simulaciones

- Implementar Escenario 1: Negociación de tarifas del Canal de Panamá (Semana 4)
- Implementar Escenario 2: Cumbre del SICA sobre libre comercio (Semana 8)
- Realizar briefing, action y debriefing según protocolos establecidos
- Documentar mediante video, fotografía y productos estudiantiles

Sistema de retroalimentación continua

- Aplicar encuestas de satisfacción después de cada simulación
- Realizar focus groups con muestras de estudiantes
- Reuniones semanales del equipo docente para análisis de implementación
- Ajustes metodológicos basados en retroalimentación

Productos esperados Fase 3:

- 120 estudiantes participando en simulaciones curriculares
- escenarios exitosamente implementados y documentados
- Base de datos con resultados de evaluación diagnóstica
- Informe de ajustes metodológicos realizados

Fase 4: Lanzamiento del Componente Extracurricular - Semillero (Mes 4)

Objetivo de la fase: Conformar el grupo selecto de estudiantes de excelencia que constituirán el "Semillero de Simulación de Negociación Internacional ULatina", estableciendo estructura organizacional, plan de entrenamiento y proyección competitiva.

Actividades específicas:

Proceso de selección competitivo

- Publicar convocatoria abierta con requisitos y beneficios
- Recibir postulaciones de estudiantes interesados (meta: mínimo 40)
- Realizar proceso de selección en 3 etapas:
    - Etapa 1: Revisión de expedientes académicos (promedio mínimo 3.0)
    - Etapa 2: Ensayo argumentativo sobre tema de negociación internacional
    - Etapa 3: Simulación de evaluación con observadores externos
- Seleccionar 25 estudiantes según criterios establecidos
- Comunicar resultados y conformar grupo oficial

Inducción y organización interna

- Realizar sesión de inducción sobre objetivos y funcionamiento del semillero
- Elegir democráticamente mesa directiva estudiantil (presidente, vicepresidente, secretario)
- Establecer reglamento interno del semillero
- Definir compromisos de participación y asistencia
- Crear identidad grupal (logo, nombre, valores compartidos)

Plan de entrenamiento intensivo

- Diseñar plan de 30 sesiones de 3 horas (calendario semestral)
- Sesiones 1-10: Fundamentos teóricos avanzados de negociación

- Sesiones 11-20: Simulaciones internas de complejidad creciente
- Sesiones 21-30: Preparación para competencias externas
- Incorporar sesiones con expertos externos (mínimo 1 mensual)

Vinculación con organismos externos

- Realizar visita institucional a Autoridad del Canal de Panamá
- Invitar funcionarios de Ministerio de Comercio para sesión de retroalimentación
- Establecer contacto con empresas multinacionales para práctica profesional
- Explorar participación en eventos de organismos regionales

Productos esperados Fase 4:

- Semillero conformado con 25 estudiantes seleccionados
- Plan de entrenamiento anual detallado
- Reglamento interno del semillero aprobado
- Cronograma de sesiones y expertos confirmado

Fase 5: Consolidación y Ejecución Plena (Meses 5-10)

Objetivo de la fase: Ejecutar de manera plena ambos componentes del programa (curricular y extracurricular), implementando los escenarios restantes, realizando entrenamientos intensivos del semillero, y generando evidencia empírica sobre desarrollo de competencias mediante evaluaciones continuas.

Actividades específicas - Componente Curricular:

Implementación de escenarios restantes

- Escenario 3: Negociación de financiamiento con BID (Mes 5)
- Escenario 4: Resolución de disputa comercial en OMC (Mes 7)
- Escenario 5: Atracción de inversión extranjera al Hub Logístico (Mes 9)
- Escenario 6: Negociación de tratado de libre comercio bilateral (Mes 10)

Evaluaciones formativas continuas

- Aplicar rúbricas especializadas en cada simulación
- Proporcionar retroalimentación individual a estudiantes
- Realizar autoevaluaciones y evaluaciones por pares
- Documentar progreso mediante portafolios de aprendizaje

Sesiones con expertos sectoriales

- Invitar 1 experto externo por escenario (total 4 expertos en esta fase)
- Realizar sesiones de debriefing especializadas
- Proporcionar perspectivas del mundo real sobre negociaciones
- Facilitar networking estudiantes-profesionales

Actividades específicas - Componente Extracurricular:

Entrenamientos intensivos del semillero

- Ejecutar 20 sesiones de entrenamiento de 3 horas (Meses 5-10)
- Realizar 3 simulaciones internas de alta complejidad
- Sesiones especializadas: oratoria, argumentación, protocolo diplomático
- Talleres de manejo de presión y negociación bajo incertidumbre

Preparación de posiciones institucionales

- Desarrollar 4 posiciones de país/organismo completamente documentadas
- Investigación profunda sobre intereses, aliados y estrategias
- Preparación de discursos de apertura y clausura
- Simulaciones de prueba con retroalimentación de mentores

Participación en competencia piloto

- Identificar competencia interuniversitaria nacional apropiada
- Inscribir delegación oficial de la ULatina

- Realizar preparación específica para el evento seleccionado
- Participar en la competencia (meta: mínimo 1 reconocimiento)
- Documentar experiencia mediante video y fotografía

Productos esperados Fase 5:

- 6 escenarios completamente implementados y documentados
- 120 estudiantes con portafolios de aprendizaje completos
- Semillero con 20+ sesiones de entrenamiento ejecutadas
- Participación en mínimo 1 competencia interuniversitaria
- Base de datos fotográfica y audiovisual del programa

Fase 6: Evaluación Sumativa y Sistematización (Meses 11-12)

Objetivo de la fase: Realizar evaluación comprehensiva del primer año de implementación, documentar resultados, sistematizar lecciones aprendidas, y elaborar recomendaciones para mejora continua y expansión del programa en años subsecuentes.

Actividades específicas:

Evaluación sumativa de competencias

- Aplicar post-test de competencias a todos los participantes (mismo instrumento que pre-test)
- Analizar mejora en competencias mediante análisis estadístico comparativo
- Aplicar encuesta de satisfacción final a estudiantes
- Realizar focus groups de cierre con muestras representativas

Análisis de resultados del semillero

- Evaluar desempeño en competencias externas
- Analizar tasa de retención y asistencia
- Encuestar integrantes sobre experiencia y aprendizajes

- Evaluar logro de metas específicas del semillero

Evaluación docente del programa

- Reunión de evaluación del equipo coordinador
- Identificar fortalezas y áreas de mejora del modelo
- Documentar mejores prácticas identificadas
- Elaborar recomendaciones específicas para año 2

Sistematización y documentación

- Elaborar informe técnico de 50 páginas con resultados completos
- Producir video documental de 15 minutos del primer año
- Compilar biblioteca de recursos y materiales desarrollados
- Crear manual de replicación para otras universidades

Presentación de resultados

- Presentar resultados a autoridades universitarias
- Realizar evento público de cierre con comunidad académica
- Presentar experiencia en congreso de innovación educativa
- Someter artículo académico a revista especializada

Planificación del año 2

- Diseñar plan de trabajo para segundo año con ajustes
- Elaborar propuesta de expansión a asignaturas adicionales
- Planificar participación en 2 competencias internacionales
- Presupuestar año 2 considerando lecciones aprendidas

Productos esperados Fase 6:

- Informe técnico completo con resultados y análisis estadístico
- Video documental del primer año

- Manual de replicación del modelo
- Plan de trabajo año 2 aprobado por autoridades
- Artículo académico sometido a publicación
- Estructura Organizacional para la Implementación

Comité Directivo del Programa:

- Coordinador General: Docente de Técnicas de Negociación (20% de carga horaria dedicada)
- Coordinador Académico: Docente de Cooperación Internacional (15% de carga horaria dedicada)
- Representante Decanal: Designado por Decano de Ciencias Empresariales
- Funciones: Toma de decisiones estratégicas, gestión presupuestaria, representación institucional

Equipo de Mentores:

- Mentor 1: Docente de Comercio Internacional (especialización en OMC y tratados)
- Mentor 2: Docente con experiencia en organismos internacionales

Funciones: Asesoría especializada a estudiantes, retroalimentación en simulaciones, preparación para competencias

Comité Asesor Externo:

- Representante de Autoridad del Canal de Panamá
- Representante de Ministerio de Comercio e Industrias
- Representante de empresa multinacional de logística

Funciones: Asesoría estratégica, validación de escenarios, facilitación de vínculos sector productivo

Mesa Directiva del Semillero (Estudiantil):

Presidente, Vicepresidente, Secretario (elegidos democráticamente)

Funciones: Coordinación interna del semillero, representación estudiantil, organización de actividades complementarias

Mecanismos de Sostenibilidad

Para asegurar sostenibilidad a largo plazo, el programa incorpora los siguientes mecanismos:

1. Institucionalización formal:

- Integración en estructura organizacional de la Facultad
- Asignación presupuestaria recurrente en plan operativo anual
- Reconocimiento en cargas horarias docentes

2. Generación de evidencia de impacto:

- Sistema robusto de evaluación que demuestre mejora en competencias
- Documentación de satisfacción estudiantil y empleadores
- Posicionamiento en rankings y reconocimientos externos

3. Diversificación de financiamiento:

- Búsqueda de patrocinios del sector privado
- Participación en convocatorias de fondos para innovación educativa
- Generación eventual de ingresos mediante capacitaciones externas

4. Formación de masa crítica docente:

- Capacitar progresivamente más docentes en metodologías de simulación
- Crear comunidad de práctica institucional
- Reducir dependencia de individuos específicos

5. Vinculación con planeación estratégica institucional:

- Alineación con objetivos de internacionalización
- Contribución a indicadores de acreditación
- Posicionamiento como proyecto emblemático institucional

Presupuesto

La viabilidad financiera del programa "Simulación Global ULatina" se basa en la optimización de recursos y la priorización de la inversión en el talento humano (capacitación docente y expertos) y la calidad de los recursos (plataformas especializadas). El presupuesto total de $10,000.00 para el Año 1 es un monto eficiente que se enfoca en los insumos no recurrentes o de alto impacto.

Tabla 22 Presupuesto Detallado Año 1 - Simulación Global ULatina

Rubro	Concepto Específico	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	% del Presupuesto
1. CAPACITACIÓN Y EXPERTOS EXTERNOS (ALTO IMPACTO)				**$4,000.00**	**40%**
1.1	Honorarios experto capacitador (Taller Intensivo 40h)	40 horas	$40.00/hora	$1,600.00	16%
1.2	Materiales y Certificación docentes (4 Docentes)	4 kits	$100.00/kit	$400.00	4%
1.3	Honorarios expertos sectoriales (6 Sesiones de Retroalimentación)	6 sesiones	$250.00/sesión	$1,500.00	15%
1.4	Logística/Traslado experto externo (Taller)	1 evento	$500.00	$500.00	5%
2. RECURSOS DIDÁCTICOS Y TECNOLÓGICOS (CALIDAD)				**$2,500.00**	**25%**
2.1	Suscripción Plataforma Simulación Virtual (Anual)	1 licencia	$1,000.00	$1,000.00	10%
2.2	Acceso a Bases de Datos Especializadas (Comercio/Logística)	1 licencia	$700.00	$700.00	7%

2.3	Kit de Grabación y Edición (Documentación de Simulaciones)	1 kit	$500.00	$500.00	5%
2.4	Impresión de Materiales Contextualizados (150 estudiantes)	150 paquetes	$2.00/paq	$300.00	3%
3. EVENTOS Y LOGÍSTICA DEL SEMILLERO (PROYECCIÓN)				**$1,600.00**	**16%**
3.1	Inscripción Competencia Interuniversitaria Nacional	1 delegación	$400.00	$400.00	4%
3.2	Materiales de Presentación/Ensayos para Competencia	1 evento	$200.00	$200.00	2%
3.3	Apoyo Logístico Local (Salón, Refrigerios Sesiones Especiales)	10 eventos	$100.00	$1,000.00	10%
4. DOCUMENTACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN (SOSTENIBILIDAD)				**$1,400.00**	**14%**
4.1	Producción de Video Documental Profesional (Testimonios/Simulaciones)	1 video	$700.00	$700.00	7%
4.2	Diseño Gráfico/Branding del Semillero y Materiales	1 paquete	$250.00	$250.00	2.5%
4.3	Transcripción, Edición y Publicación de Informe Técnico Final	1 paquete	$300.00	$300.00	3%
4.4	Contingencias (10% de Rubro 4)			$150.00	1.5%
5. LOGÍSTICA GENERAL				**$500.00**	**5%**
5.1	Materiales de Oficina y Consumibles	1 año	$200.00	$200.00	2%
5.2	Difusión/Comunicaciones y Presentación de Resultados	1 año	$300.00	$300.00	3%
TOTAL PRESUPUESTO AÑO 1				**$10,000.00**	**100%**

Fuente: Elaboración Propia (2025)

Justificación y Eficiencia del Presupuesto

- **Prioridad en Talento (40%):** La mayor inversión se destina a la Capacitación Docente (Rubro 1) y a los Expertos Externos (Rubro 1.3). La Experta Pamela Pirateque enfatizó que la calidad del feedback y la cultura institucional son cruciales para la sostenibilidad, más que la infraestructura. El honorario de $250 por experto sectorial garantiza la participación de profesionales de alto nivel (Autoridad del Canal, etc.) para la validación externa.

- **Eficiencia en Tecnología (25%):** El presupuesto asume el aporte de la ULatina en infraestructura física y tiempo docente. El Rubro 2 invierte solo en herramientas especializadas (Simulador, Bases de Datos) que son imposibles de sustituir con recursos gratuitos, garantizando la calidad profesional de las simulaciones.

- **Estrategia de Viaje:** Se elimina el alto costo de alojamiento y transporte mayor para la competencia (Rubro 3.1) bajo la siguiente estrategia realista: el programa financia la Inscripción y Logística Local, mientras que los participantes (estudiantes/universidad) cubren el Transporte y Hospedaje principal para la competencia. Esto hace que el $1,600 sea un valor realista para la operación interna.

- **Sostenibilidad (Rubro 4):** La inversión en Documentación (14%) asegura que la universidad posea el material didáctico, el know-how y la evidencia para replicar el programa en el Año 2 sin incurrir en los mismos costos iniciales.

Tabla 23 Proyección Presupuestaria Años 2 y 3

Rubro	**Año 1 (Base)**	**Año 2 (Consolidación)**	**Año 3 (Expansión)**
Costo Total Recurrente	**$10,000.00**	**$8,000.00**	**$7,500.00**
Reducción	N/A	**-20%**	**-25%** (vs. Año 1)
Justificación de la Reducción	N/A	Eliminación de costos de Taller Intensivo y Equipamiento (Rubros 1.1, 2.3, 2.4).	Optimización de suscripciones tecnológicas (Rubro 2) y mayor autofinanciamiento por patrocinios.

Fuente: Elaboración Propia

Cronograma Detallado Mes a Mes

El cronograma desglosa las actividades del programa por meses, asegurando el control y la rendición de cuentas. Se asignan responsabilidades clave: **CG** (Coordinador General), **CA** (Coordinador Académico), **M** (Mentores/Docentes), y **MD** (Mesa Directiva Estudiantil).

Tabla 24 Cronograma Detallado de Actividades y Responsables

N°	**Actividad Específica**	**Responsable**	**Mes 1**	**Mes 2**	**Mes 3**	**Mes 4**	**Mes 5**	**Mes 6**	**Mes 7**	**Mes 8**	**Mes 9**	**Mes 10**	**Mes 11**	**Mes 12**	**Indicador de Cumplimiento**
FASE 1: PREPARACIÓN INSTITUCIONAL (M 1-2)															
1.1	Presentación y Aprobación formal (Decanato/Vicerrectoría)	CG	X												Resolución Aprobatoria Emitida
1.2	Convocatoria y Selección de 4 Docentes Coordinadores/ Mentores	CG	X												100% Docentes Seleccionados
1.3	Diseño y Validación Inicial de 6 Escenarios Contextualizados	CA	X	X											**6 Guías Metodológicas Finalizadas**
1.4	Instalación de Comité Asesor Externo (3 Expertos Sectoriales)	CG		X											3 Convenios de Asesoría Firmados
FASE 2: CAPACITACIÓN DOCENTE (M 2-3)															
2.1	Taller Intensivo 40 horas con Experto (Capacitación a 4 Docentes)	CA		X											**4 Docentes Certificados**

2.2	Práctica Supervisada y Desarrollo de Rúbricas de Evaluación	M			X										6 Rúbricas Validadas por Experto
2.3	Aplicación de Evaluación Diagnóstica (Pre-test) a 120 Estudiantes	M			X										100% Pre-tests Aplicados
FASE 3: LANZAMIENTO CURRICULAR (M 3-4)															
3.1	Ejecución de **Escenario 1** (Canal de Panamá: Logística y Tarifas)	M			X										Informe de Resultados Escenario 1
3.2	Ejecución de **Escenario 2** (SICA: Libre Comercio Centroamericano)	M				X									Informe de Resultados Escenario 2
FASE 4: LANZAMIENTO EXTRACURRICULAR (M 4-5)															
4.1	Convocatoria y Selección de 25 Estudiantes para Semillero	CG				X									40 Postulantes / 25 Seleccionados
4.2	Inicio de Entrenamientos Intensivos (2 Sesiones/mes)	CA					X								4 Sesiones Ejecutadas
4.3	Sesión de Retroalimentación con Experto Sectorial (Rubro 1.3)	CG					X								Acta de Reunión con Experto
FASE 5: EJECUCIÓN PLENA Y CONSOLIDACIÓN (M 5-10)															
5.1	Ejecución de **Escenario 3** (BID: Financiamiento de Infraestructura)	M					X								Informe de Resultados Escenario 3
5.2	Ejecución de **Escenario 4** (OMC: Resolución de Disputa Comercial)	M						X							Informe de Resultados Escenario 4
5.3	Ejecución de **Escenario 5** (Atracción de IED al Hub Logístico)	M							X						Informe de Resultados Escenario 5
5.4	Ejecución de **Escenario 6** (Negociación de TLC Bilateral)	M								X					Informe de Resultados Escenario 6
5.5	Preparación y Participación en Competencia Interuniversitaria	MD								X					Informe de Participación
FASE 6: EVALUACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN (M 11-12)															
6.1	Aplicación de Evaluación Sumativa (Post-test) a 120 Estudiantes	M									X				100% Post-tests Aplicados

6.2	Análisis Estadístico y Generación de Informe Técnico Final	CA									X	X		**Informe Técnico Completo**
6.3	Producción de Video Documental y Materiales de *Marketing*	CG										X		Video Finalizado
6.4	Presentación de Resultados y Plan de Sostenibilidad (Decanato)	CG											X	**Aprobación del Plan Año 2**

Fuente: Elaboración Propia (2025)

Sistema de Indicadores de Éxito (Semaforización)

Sistema de Indicadores de Éxito y Protocolo de Acción

Para asegurar que el programa sea medible y gestionable, se define un sistema de semáforos que enlaza el desempeño de los indicadores con acciones correctivas concretas.

Tabla 25: Protocolo de Acción por Semaforización

Color	**Rango de Cumplimiento (Anual)**	**Protocolo de Acción y Responsable**
Verde	**Meta Óptima o superior**	**Mantener y Escalar:** Documentación de mejores prácticas (CA). Propuesta formal de expansión a más asignaturas o universidades (CG).
Amarillo	**Por encima de la Meta Mínima, pero por debajo de la Meta Óptima.**	**Ajustar:** Reunión de Comité Directivo (quincenal). Identificar barreras específicas (docentes, logística) mediante focus groups de seguimiento. Implementar ajustes metodológicos menores (CA/M).
Rojo	**Por debajo de la Meta Mínima.**	**Intervención Crítica:** Reunión de Comité Directivo con Decanato (semanal). Auditoría del proceso (revisión de rúbricas, *debriefing* y carga docente). Re-capacitación inmediata o reasignación de recursos (CG).

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 26 Indicadores de Éxito del Modelo (Año 1)

N°	Categoría	Indicador (Métrica)	Meta Óptima (Verde)	Meta Mínima (Base)
COMPONENTE PEDAGÓGICO				
1	Transferencia	Mejora promedio en **Competencias Cognitivas** (Post-test vs. Pre-test).	>30%	**>15%**
2	Aplicación	Porcentaje de estudiantes que alcanzan nivel **"Competente" o "Avanzado"** en rúbricas procedimentales.	**>75%**	**>60%**
3	Percepción	Tasa de satisfacción estudiantil con la metodología (media de Likert).	**>4.5%**	**>4.0%**
COMPONENTE INSTITUCIONAL				
4	Sostenibilidad	Tasa de retención de estudiantes en el Semillero (anual).	**>85%**	**>70%**
5	Vinculación	Número de expertos sectoriales participantes en retroalimentación.	**>6 Expertos**	**>3 Expertos**
6	Financiamiento	Porcentaje de financiamiento obtenido por patrocinios externos/becas (Rubro 3.1).	**>20% del presupuesto**	**>10% del presupuesto**

Fuente: Elaboración Propia

Conclusión

La propuesta metodológica **"Simulación Global ULatina"** representa la materialización y la respuesta formal a las brechas formativas identificadas en la formación de profesionales de Negocios Internacionales en Panamá. El modelo cumple a cabalidad con el Objetivo Creativo del estudio, presentando un diseño científicamente fundamentado, financieramente eficiente y logísticamente viable.

La robustez del modelo reside en su justificación empírica, la cual establece que el programa es necesario (demanda unánime de los estudiantes panameños) y efectivo (efectividad comprobada en el referente colombiano). Al priorizar la inversión en la capacitación docente y la adquisición de tecnologías especializadas, el presupuesto de $10,000 maximiza el impacto pedagógico mientras se minimiza el riesgo financiero, demostrando un enfoque estratégico y replicable.

La implementación por fases, respaldada por un cronograma detallado y un sistema de indicadores de desempeño, garantiza que el programa no solo se lance con éxito,

sino que se mantenga a largo plazo, respondiendo a la advertencia de la experta sobre la necesidad de crear una cultura de simulación. Esta propuesta, por lo tanto, no es solo un documento de tesis, sino un plan de acción concreto que posicionará a la Universidad Latina de Panamá como líder en la formación de capital humano estratégico para el Hubo Logístico y la gobernanza económica de la región.

Conclusiones

Conclusiones sobre el Diagnóstico y la Brecha Curricular

La investigación valida concluyentemente la relación positiva y significativa entre la simulación como estrategia didáctica y el desarrollo de competencias de negociación internacional, justificando la necesidad de una transformación metodológica en la formación de profesionales panameños. Este hallazgo es el pilar que sostiene la viabilidad de la Propuesta Metodológica "Simulación Global ULatina".

El sistema educativo en Negocios Internacionales en Panamá se encuentra en una fase de inercia pedagógica, priorizando la transmisión de conocimientos teóricos sobre el desarrollo de habilidades procedimentales. Esto crea una brecha de aplicación que limita la capacidad del egresado para operar en el entorno complejo del Hub Logístico.

Esta insuficiencia metodológica se refleja en el déficit de competencias actitudinales (toma de decisiones bajo presión, manejo de emociones y comunicación estratégica), identificadas por los estudiantes panameños como los vacíos más grandes en su formación, a pesar de su sólida base teórica.

La demanda estudiantil por innovación es unánime. El interés explícito y el compromiso manifestado por el grupo focal eliminan el riesgo de resistencia estudiantil a la Propuesta, asegurando que el programa no enfrentará el desafío de "convencer" sino de "canalizar" la energía ya existente hacia objetivos formativos concretos.

La ausencia de una cultura institucional de simulación en Panamá, evidenciada por el desconocimiento de los modelos MUN en un segmento de la muestra, confirma que el problema no es de falta de voluntad, sino de falta de estructura pedagógica y *know-how* para implementar este tipo de metodologías de forma continua.

Conclusiones sobre la Efectividad Empírica y la Transferencia de Aprendizaje

La eficacia de la simulación es progresiva y acumulativa. El análisis comparativo en la muestra colombiana demuestra que el impacto más alto se logra en los estudiantes

con exposición continua (últimos semestres), validando la estructura de la propuesta de integrarlo en el currículo a largo plazo, y no como un evento aislado.

El área cognitiva aplicada (conocimiento de marcos institucionales) mostró la progresión de mejora más alta (+0.62), lo que comprueba que la simulación es la herramienta óptima para que el estudiante "aplique el conocimiento", superando la mera memorización de conceptos.

La contextualización del aprendizaje es clave para la transferencia. Los estudiantes colombianos, aunque externos al contexto panameño, reconocieron la efectividad de las simulaciones para prepararlos en negociaciones con multinacionales y logísticas, validando la necesidad de que los 6 escenarios de la Propuesta se centren en el Canal de Panamá, el BID y el SICA.

La investigación valida que la complementariedad disciplinar entre Relaciones Internacionales y Negocios Internacionales es metodológicamente robusta. El uso del modelo de éxito de RII en Colombia para fundamentar la propuesta en Negocios Internacionales en Panamá demuestra que el modelo es transferible y escalable en la región.

Conclusiones sobre la Propuesta Metodológica y Sostenibilidad

La Propuesta Metodológica cumple con el imperativo de la Integralidad de Competencias. El diseño incorpora estratégicamente elementos que desarrollan de forma simultánea lo que la experta identificó como crucial: la oratoria, el *feedback* horizontal y el manejo de la presión, aspectos que son imposibles de evaluar y desarrollar con clases magistrales.

La viabilidad financiera es irrefutable. El presupuesto de $10,000.00 se enfoca rigurosamente en la inversión estratégica en talento (40%) y tecnología (25%), demostrando que la transformación educativa es posible sin recurrir a costosas inversiones en infraestructura. Este nivel de eficiencia maximiza las posibilidades de aprobación por parte de las autoridades universitarias.

La sostenibilidad del programa depende de la gestión institucional. La advertencia de la experta sobre la fragilidad de los "semilleros" no institucionalizados se aborda mediante un Plan de Sostenibilidad que exige el reconocimiento de la carga horaria docente y la creación de un Comité Directivo que asegure la asignación presupuestaria recurrente, blindando el programa contra la inestabilidad administrativa.

El riesgo tecnológico (IA) es un desafío pedagógico que debe ser anticipado. La Propuesta se posiciona de forma proactiva al establecer que la IA debe ser una herramienta de análisis avanzado para la investigación de posiciones, y no una fuente de sustitución del razonamiento humano, garantizando que la simulación mantenga su valor formativo en la era digital.

El modelo propuesto facilita la proyección regional e internacional de la ULatina. Al sistematizar la experiencia y crear el Manual de Replicación, la universidad no solo mejorará su formación interna, sino que se posicionará como un catalizador de la innovación educativa en Centroamérica, cumpliendo un rol de liderazgo en la formación de capital humano estratégico para la integración económica regional.

.

Recomendaciones

Recomendaciones Estratégicas

Las siguientes recomendaciones se derivan de la validación concluyente de las hipótesis de la investigación y están dirigidas a las autoridades académicas y al cuerpo docente de la Universidad Latina de Panamá para garantizar la implementación sostenible y la proyección regional de la Propuesta Metodológica.

Implementación y Gobernanza Institucional

Se recomienda al Decanato de la Facultad de Ciencias Empresariales la aprobación y la dotación inmediata de la carga horaria institucional (20% para el Coordinador General) para la ejecución de la Fase 1 del programa. Esta acción formal es crítica para blindar la iniciativa contra la inestabilidad administrativa y asegurar el compromiso institucional a largo plazo.

Es imperativo que el programa sea gestionado con una visión de progresión curricular, facilitando la integración de los 6 escenarios de simulación en los sílabos de asignaturas de primeros y últimos semestres. Esto garantizará que la mejora de competencias sea acumulativa y se extienda a lo largo de toda la trayectoria académica de los estudiantes.

Se sugiere al Comité Directivo del Programa establecer un Comité Asesor Externo con representación de alto nivel (Autoridad del Canal, BID o sector logístico) antes del Mes 2. Este comité no solo validará la pertinencia de los escenarios contextualizados, sino que será el canal primario para asegurar oportunidades de *networking* y prácticas profesionales para los estudiantes del Semillero.

Calidad Pedagógica y Gestión del Talento

Se recomienda a la Rectoría y a la Dirección de Posgrado la asignación prioritaria de fondos para el Rubro 1 (Capacitación Docente y Expertos). Es fundamental contratar a un experto externo de Colombia para el taller intensivo que replique el modelo de éxito

validado empíricamente y certifique a los cuatro docentes en Facilitación de Simulaciones, asegurando la calidad pedagógica desde el inicio.

Se debe implementar la evaluación auténtica horizontal (autoevaluación y evaluación por pares) de forma obligatoria en el componente curricular y extracurricular. Este mecanismo, respaldado por la Experta, fomenta la autocrítica profesional y el desarrollo de la capacidad de *feedback* en los estudiantes, habilidades esenciales en cualquier negociación profesional.

Se recomienda a los Mentores la elaboración de un Manual de Protocolo para el Uso de la Inteligencia Artificial (IA), promoviendo su uso exclusivo para la investigación avanzada de posiciones y el análisis de información. El protocolo debe prohibir el uso de IA para la generación de argumentos o discursos de negociación, manteniendo el valor de la creatividad, la oratoria y el pensamiento crítico como habilidades humanas insustituibles.

Sostenibilidad y Proyección Estratégica

Se recomienda a la Coordinación General del Programa iniciar la búsqueda activa de patrocinios externos para el Año 2 (Meta 6). La obtención de al menos el 20% de financiamiento privado aliviará la carga presupuestaria institucional y convertirá al programa en un modelo de excelencia autofinanciable y validado por el sector empleador.

Es estratégico que la ULatina active la Meta 6.2 (Replicación Nacional), organizando la Primera Competencia Interuniversitaria Panameña de Simulación en el Año 3. Esta acción posicionará a la ULatina como el catalizador de una red nacional de formación en diplomacia comercial, elevando el estándar educativo de todo el país.

Para mitigar el riesgo de que el Semillero fracase por falta de compromiso (Advertencia de la Experta), se sugiere la implementación de un sistema de reconocimiento institucional que otorgue a los integrantes del Semillero créditos de

servicio o incentivos académicos tangibles. Esto consolidará la motivación intrínseca y garantizará la alta calidad del talento del Semillero.

Finalmente, se recomienda la utilización del Sistema de Indicadores de Éxito (Semaforización) como la herramienta de gestión primaria, asegurando que las decisiones operativas y estratégicas se basen en la evidencia estadística (Pre-Post Test) y la retroalimentación cualitativa, lo cual es un estándar de rigor para cualquier programa de innovación educativa.

Bibliografía

Anderson, M., Thompson, R., & Williams, K. (2022). *Experiential learning in international business education: Bridging theory and practice*. International Journal of Management Education, 20(3), 245-260.

Autoridad del Canal de Panamá. (s.f.). *Los Acuerdos Tack – Kissinger*. https://pancanal.com/tratados-torrijos-carter/los-acuerdos-tack-kissinger/

Banco Interamericano de Desarrollo. (2020). *Simulaciones de negociaciones internacionales: Una guía para el desarrollo de competencias en América Latina*. BID.

Brown, L., Davis, S., & Martinez, C. (2023). *Innovative pedagogies for global business competency development*. Journal of International Education Research, 19(2), 78-92.

Castañeda Saldaña, E. (2025). La enseñanza basada en simulación en la educación universitaria. El Comercio Perú. https://elcomercio.pe/opinion/colaboradores/la-ensenanza-basada-en-simulacion-en-la-educacion-universitaria-por-enrique-castaneda-saldana-noticia/

Castro, E., & López, A. (2020). El uso de la simulación como estrategia didáctica en la educación superior para el desarrollo de competencias profesionales en estudiantes de negocios internacionales: un estudio de caso en Chile. *Revista de Educación y Desarrollo Humano*, 8(2), 45-60.

Centro de Innovación Educativa del Tecnológico de Monterrey. (2020). *Herramientas digitales para simulación educativa*. Tecnológico de Monterrey.

Cesim Business Simulations. (2024). Negocios internacionales sostenibles: Simulaciones como herramienta de aprendizaje. EPALE - European Commission. https://epale.ec.europa.eu/es/blog/negocios-internacionales-sostenibles-simulaciones-como-herramienta-de-aprendizaje

Clark, P., & Johnson, D. (2024). *Digital transformation in international business negotiation training*. Technology Enhanced Learning, 15(1), 34-48.

De Carvalho Honrado, V. K., Suárez Pedroso, M., & García Valero, M. A. (2020). Simulación: Procedimiento para enseñar y aprender Didáctica de la lengua

española y la literatura. *Pedagogía y Sociedad*, 23(57), 38-58. https://www.redalyc.org/pdf/5817/581777949002.pdf

Díaz-Bravo, L., Torruco-García, U., Martínez-Hernández, M., & Varela-Ruiz, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Investigación en Educación Médica, 2*(7), 162-167. https://doi.org/10.1016/S2007-5057(13)72706-6

Educ.ar. (2015). *Estrategia: método de Estudio de Caso*. https://www.educ.ar/recursos/91478/estrategia-metodo-de-estudio-de-caso

Escobar-Pérez, J., & Cuervo-Martínez, Á. (2008). Validez de contenido y juicio de expertos: Una aproximación a su utilización. *Avances en Medición, 6*(1), 27-36.

García, A., & Morales, E. (2023). *Competency gaps in Central American international business programs*. Latin American Business Review, 24(4), 156-173.

García-Carbonell, A., & Watts, F. (2016). SIGEM - simulación de gestión de empresas-, un modelo de juego de negocios para el desarrollo de las competencias genéricas universales (CGU) en la educación superior en Chile [Tesis doctoral]. Universidad de Sevilla. https://idus.us.es/items/1bf5cc05-4608-40bf-a6a0-d9a6b9d149fc

George, D., & Mallery, P. (2003). *SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference. 11.0 update* (4th ed.). Allyn & Bacon.

González, R., & Martín, S. (2023). *Assessment instruments for international negotiation skills in higher education*. Educational Assessment Review, 31(2), 89-104.

González-Pérez, M. A. (2022). *Panama as a strategic hub: Implications for international business education*. Journal of Latin American Studies, 54(3), 112-128.

Gredler, M. E. (2004). *Games and simulations and their relationships to learning*. En D. H. Jonassen (Ed.), *Handbook of research on educational communications and technology* (pp. 571-581). Lawrence Erlbaum Associates.

Hernández, J. (2024). *The Panama Canal and international business competencies: Educational implications*. International Business Education Quarterly, 8(1), 23-37.

Hernández-Sampieri, R., Fernández-Collado, C., & Baptista-Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). McGraw-Hill Education.

Herrera, S., & Solís, R. (2022). Implementación y percepción de metodologías didácticas innovadoras en programas de negocios internacionales en la Universidad de Panamá. *Revista Panameña de Educación*, 12(1), 50-68.

Kolb, D. A. (1984). *Experiential learning: Experience as the source of learning and development*. Prentice-Hall.

Lateef, F. (2010). Simulation-based learning: Just like the real thing. Journal of Emergencies, Trauma and Shock, 3(4), 348-352. https://doi.org/10.4103/0974-2700.70743

Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2020). *Negotiation* (8ª ed.). McGraw-Hill Education.

López Tavares, D. B. (2021). Estrategias didácticas para el uso eficaz de simulaciones interactivas en el aula. *Latin American Journal of Science Education*, 7, 12-28. https://www.researchgate.net/publication/351662507_Estrategias_didacticas_para_el_uso_eficaz_de_simulaciones_interactivas_en_el_aula

López, M., & Rodríguez, P. (2023). *Graduate competency assessment in Panamanian international business programs*. Higher Education Review, 45(2), 201-218.

Luna Álvarez, W., Cárdenas Zea, M. P., & Alarcón Quinapanta, A. F. (2021). La competencia negociación en estudiantes de Comercio Exterior. Una mirada desde la formación universitaria ecuatoriana. *Revista Conrado*, 17(79), 395-403. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-76962021000200395

Luna Álvarez, W., Cárdenas Zea, M. P., & Alarcón Quinapanta, A. F. (2021). La competencia negociación en estudiantes de Comercio Exterior. Una mirada desde la formación universitaria ecuatoriana. *Revista Conrado*, 17(79), 395-403. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-76962021000200395

Martínez, R., & Pérez, L. (2022). Los simuladores de negocios: una herramienta valiosa para alcanzar resultados de aprendizaje significativo en el programa de finanzas y negocios internacionales de la Universidad Santiago de Cali - Colombia. Revista de Innovación Educativa, 15(2), 78-95.

https://www.academia.edu/74133853/Los_simuladores_de_negocios_una_herramienta_valiosa_para_alcanzar_resultados_de_aprendizaje_significativo_en_el_programa_de_finanzas_y_negocios_internacionales_de_la_Universidad_Santiago_de_Cali_Colombia

Mendoza Castro, A. M. (2023). Aprendizaje basado en la simulación: una estrategia innovadora para la educación universitaria. *Universidad Continental*. https://ucontinental.edu.pe/innovacionpedagogica/aprendizaje-basado-en-la-simulacion-una-estrategia-innovadora-para-la-educacion-universitaria/notas-destacadas/

Mendoza, C. (2023). Aprendizaje experiencial a través de la simulación de negociaciones multilaterales en estudiantes de Relaciones Internacionales. *Revista Colombiana de Ciencia Política*, 15(1), 120-135.

Ministerio de Comercio e Industrias de Panamá. (2025). *Panamá refuerza su rol como hub logístico regional con la apertura oficial del nuevo centro de Maersk en Panamá Pacífico*. https://mici.gob.pa/2025/08/21/panama-refuerza-su-rol-como-hub-logistico-regional-con-la-apertura-oficial-del-nuevo-centro-de-maersk-en-panama-pacifico/

Ministerio de Relaciones Exteriores de Panamá. (2025). *Panamá asume la Presidencia Pro Tempore de CECC-SICA*. https://micultura.gob.pa/panama-asume-la-presidencia-pro-tempore-de-cecc-sica/

Moodle. (2018). *Aprendizaje basado en escenarios*. https://moodle.com/wp-content/events/mootglobal18/day2/Aprendizaje-basado-en-escenarios.pdf

Morales, C., Vega, L., & Santos, R. (2024). *Inter-institutional collaboration in Central American business education*. Regional Education Development Journal, 12(1), 67-82.

Moreno, J. L., & García, M. P. (2019). *Recursos didácticos para la educación superior*. Editorial Universitaria.

Observatorio de Innovación Educativa. (2022). *Confianza en la evaluación ¿cómo? Evaluación por pares*. https://observatorio.tec.mx/edu-bits-blog/beneficios-de-la-evaluacion-por-pares/

Orozco Alvarado, J. C. (2020). Simulación como estrategia didáctica en las prácticas de formación docente. Experiencia en la carrera Ciencias Sociales. *Revista Torreón Universitario*, 9(25), 76-90. https://doi.org/10.5377/torreon.v9i25.9851

Ortega-Sánchez, D., & Gómez-Trigueros, I. M. (2020). La simulación como estrategia metodológica en la Facultad de Educación de la Universidad del País Vasco. Revista Electrónica Educare, 24(3), 1-21. https://doi.org/10.15359/ree.24-3.12

Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de muestreo sobre una población a estudio. *International Journal of Morphology, 35*(1), 227-232. https://doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037

Oviedo, H. C., & Campo-Arias, A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach. *Revista Colombiana de Psiquiatría, 34*(4), 572-580.

Pearson Educación. (2024, enero 15). Ventajas del método de simulación en la educación superior. *Blog Pearson Latinoamérica*. https://blog.pearsonlatam.com/educacion-del-futuro/ventajas-del-metodo-de-simulacion-en-la-educacion-superior

Presidencia de Panamá. (2025). *El BID promocionará a Panamá como un 'hub' de inversiones y apoyará su ingreso a la OCDE*. https://www.presidencia.gob.pa/publicacion/el-bid-promocionara-a-panama-como-un-hub-de-inversiones-y-apoyara-su-ingreso-a-la-ocde

Redalyc. (2010). Diseño de una guía para elaborar un portafolio reflexivo del estudiante en educación superior. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*, 3(1), 277-285. https://www.redalyc.org/pdf/3498/349832326029.pdf

Rodriguez, A., Chen, L., & Patel, N. (2023). *Simulation-based learning in international business: A systematic review*. Business Education Research, 28(4), 145-162.

Romero Agudelo, L. N. (2013). Estilos de aprendizaje basados en el modelo de Kolb en la educación virtual. *Apertura*, 5(1), 40-49. http://www.udgvirtual.udg.mx/apertura/index.php/apertura/article/view/21/30

Sánchez, J. A. (2008). El proceso de observación: El caso de la práctica supervisada en inglés en la Sede de Occidente, Universidad de Costa Rica. *Revista Electrónica Actualidades Investigativas en Educación*, 13(2), 1-13.

https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2215-24582013000200004

Smith, J., & Johnson, B. (2023). *Global economic governance and educational imperatives*. International Affairs in Education, 41(3), 78-95.

Smith, K., Wilson, T., & Brown, A. (2024). *Latin American perspectives on international business education*. Regional Studies in Business Education, 18(2), 234-249.

Taylor, R., Anderson, M., & Lee, S. (2022). *Assessment challenges in international business education*. Assessment in Higher Education, 29(3), 156-171.

Tres punto e-learning. (s.f.). *Organización de un role playing en el aula: consejos prácticos*. https://www.trespuntoelearning.com/role-playing-en-el-aula-consejos-practicos/

ULPGC. (s.f.). *Tema 1: Estrategias de Gestión: La Negociación*. http://www.ulpgc.es/hege/almacen/download/38/38191/tema_1_estretegias_de_gestion__la_negociacion.pdf

Universidad Continental. (2024). Aprendizaje basado en la simulación: una estrategia innovadora para la educación universitaria. Innovación Pedagógica. https://ucontinental.edu.pe/innovacionpedagogica/aprendizaje-basado-en-la-simulacion-una-estrategia-innovadora-para-la-educacion-universitaria/notas-destacadas/

Universidad de Jaén. (s.f.). *La gestión de conflictos en el aula. Factores determinantes y propuestas de intervención*. https://www4.ujaen.es/~apantoja/mis_libros/gestion_confli_05.pdf

Universidad del Norte. (2021). *Juego de roles en la enseñanza de la negociación comercial en el ámbito universitario*. Editorial de la Universidad del Norte.

Universidad Nacional Autónoma de México. (2021). La importancia de la simulación como estrategia didáctica. En Formación docente en las universidades (pp. 347-365). CUAED-UNAM. https://cuaed.unam.mx/publicaciones/libro-formacion-docente-universidades/pdf/Cap-21-Formacion-Docente-en-las-Universidades.pdf

Universidad Nacional Autónoma de México. (2021). La importancia de la simulación como estrategia didáctica. En *Formación docente en las universidades* (pp. 347-365). CUAED-UNAM. https://cuaed.unam.mx/publicaciones/libro-formacion-docente-universidades/pdf/Cap-21-Formacion-Docente-en-las-Universidades.pdf

Valdés, A. (2021). *Competencias profesionales en egresados de la carrera de negocios internacionales de la Universidad Latina de Panamá: Un análisis de la percepción de empleadores* [Tesis de maestría]. Universidad Latina de Panamá.

Vásquez, L. (2023). *Professional competencies for international business in Panama*. Panama Business Journal, 15(2), 89-103.

Vega, M., & Rodríguez, P. (2024). Simulación en el ámbito educativo. Campus Educación. https://www.campuseducacion.com/blog/revista-digital-docente/simulacion-en-el-ambito-educativo/

Vega, M., & Torres, J. (2021). La simulación de organismos económicos internacionales como estrategia para el desarrollo de competencias de liderazgo y análisis económico en la educación superior. *Revista de Innovación Educativa*, 25(82), 78-95.

Wilson, A., & Davis, R. (2023). *Traditional versus innovative pedagogies in international business*. Educational Innovation Review, 22(1), 45-59.

Anexos

Anexo 1: Matriz de consistencia

Universidad Latina de Panamá

Vicerrectoría de Investigación y Postgrado

MAESTRÍA EN DOCENCIA SUPERIOR

SEMINARIO 1

MATRÍZ DE CONSISTENCIA

TEMA: Simulación Como Estrategia Didáctica para la Enseñanza de Competencias de Negociación Internacional en Programas Académicos de Negocios Internacionales: Un Enfoque de Contraste Binacional (Panamá-Colombia).

ELABORADO POR: Daniela Andrea Granados Morales , Samuel Carrillo

<table>
<tr><th>Problemas de Investigación</th><th>Objetivos Generales</th><th>Objetivos Específicos</th></tr>
<tr><td>Problema principal
¿Cuál es la efectividad percibida y real de las simulaciones, a partir del contraste entre la experiencia establecida en Colombia y la realidad diagnóstica en Panamá?</td><td rowspan="4"><u>1.De Investigación:</u>

Diagnosticar las metodologías didácticas de negociación en Panamá y contrastar su efectividad con la experiencia de simulación en Colombia para fundamentar una propuesta.

<u>2. Objetivo creativo</u>

Diseñar una metodología de enseñanza basada en simulaciones de gobernanza económica internacional adaptadas al contexto centroamericano.</td><td>1. (Diagnóstico): Diagnosticar las metodologías didácticas actuales para la enseñanza de negociación internacional en programas panameños.</td></tr>
<tr><td><u>Subproblemas</u>
¿Cuáles son las metodologías didácticas actuales utilizadas para la enseñanza de negociación internacional en universidades panameñas?</td><td>2. Identificar las competencias específicas de negociación internacional, con énfasis en la perspectiva pedagógica de expertos regionales (Entrevista Experta).</td></tr>
<tr><td>¿Qué competencias de negociación internacional deben desarrollar los estudiantes para el manejo efectivo de la gobernanza económica global?</td><td rowspan="2">3. Evaluar la efectividad percibida de la simulación utilizando como referente la experiencia consolidada de estudiantes en Colombia (Encuesta Cuantitativa)</td></tr>
<tr><td>¿Qué efectividad tiene la implementación de simulaciones como estrategia didáctica en el desarrollo de competencias de negociación internacional en estudiantes?</td></tr>
</table>

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Sujetos	Instrumentos
Variable Independiente (causa) **Simulación como Estrategia Didáctica**	Enfoque de aprendizaje experiencial que permite a los estudiantes asumir roles activos en escenarios que replican situaciones reales del ámbito de la diplomacia económica y la gobernanza comercial internacional, fundamentado en el constructivismo social.	Métodos de Simulación	1. Simulación de organismos internacionales (OMC, BID) 2. Modelo de Naciones Unidas económico 3. Simulación de crisis financieras 4. Negociaciones comerciales multilaterales 5. Simulación de consejos empresariales internacionales.	Docentes de Negocios Internacionales, Estudiantes, Coordinadores académicos, Expertos en comercio internacional	**Encuesta** (Estudiantes Col.) **Entrevista** (Experta Col.)
		Técnicas Pedagógicas	1. Juego de roles institucional 2. Estudio de casos complejos 3. Resolución colaborativa de problemas 4. Aprendizaje basado en escenarios 5. Debate estructurado multilateral 6. Análisis de dilemas éticos internacionales 7. Toma de decisiones bajo presión 8. Negociación por equipos		**Encuesta** (Estudiantes Col.) **Entrevista** (Experta Col.)
		Estrategias de Implementación	1. Briefing contextual (preparación) 2. Action (ejecución de simulación) 3. Debriefing (análisis reflexivo) 4. Ciclo de retroalimentación 5. Evaluación formativa y sumativa 6. Portfolio de aprendizaje 7. Comunidades de práctica 8. Uso de tecnologías digitales		**Encuesta** (Estudiantes Col.) **Entrevista** (Experta Col.)
		Recursos y Herramientas	1. Plataformas digitales especializadas 2. Materiales didácticos contextualizados 3. Documentos institucionales reales 4. Casos de estudio regionales 5. Software de simulación		**Encuesta** (Estudiantes Col.) **Entrevista** (Experta Col.)

			económica 6. Sistemas de videoconferencia 7. Bases de datos especializadas 8. Biblioteca de recursos digitales		

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Sujetos	Instrumentos
Variable dependiente (consecuencia) **Competencias de Negociación Internacional**	Conjunto integrado de conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para negociar efectivamente en contextos de gobernanza económica global, involucrando múltiples actores del sistema internacional como Estados, organismos multilaterales y empresas transnacionales.	Competencias Cognitivas (Saber)	1. Conocimiento de marcos institucionales internacionales 2. Comprensión de la economía política internacional 3. Dominio de teorías de negociación multilateral 4. Análisis de interdependencia económica global 5. Comprensión de tratados comerciales 6. Conocimiento de organismos económicos internacionales 7. Entendimiento de dinámicas regionales 8. Análisis de políticas comerciales	Estudiantes de Negocios Internacionales, Docentes especialistas, Profesionales del sector, Egresados, Empleadores	**Encuesta** (Estudiantes Col.) **Grupo Focal** (Estudiantes Pan.)
		Competencias Procedimentales (Saber Hacer)	1. Habilidades de comunicación multilateral 2. Capacidad de análisis de escenarios complejos 3. Toma de decisiones estratégicas 4. Gestión de conflictos internacionales 5. Construcción de consensos 6. Manejo de presión temporal 7. Adaptabilidad institucional 8. Liderazgo en equipos diversos		**Encuesta** (Estudiantes Col.) **Grupo Focal** (Estudiantes Pan.)
		Competencias Actitudinales (Ser)	1. Pensamiento crítico global 2. Sensibilidad intercultural 3. Ética en negocios internacionales 4.		

			Responsabilidad social corporativa 5. Tolerancia a la ambigüedad 6. Perseverancia en negociaciones complejas 7. Respeto por la diversidad institucional 8. Compromiso con el desarrollo sostenible		**Encuesta** (Estudiantes Col.) **Grupo Focal** (Estudiantes Pan.)
		Competencias Específicas del Contexto Panameño	1. Negociación en el contexto del Canal de Panamá 2. Participación en organismos regionales (SICA) 3. Manejo de relaciones con el BID 4. Negociación con empresas multinacionales 5. Gestión de proyectos de infraestructura regional 6. Diplomacia comercial centroamericana 7. Aprovechamiento del hub logístico 8. Sostenibilidad ambiental en negocios		**Encuesta** (Estudiantes Col.) **Grupo Focal** (Estudiantes Pan.)

Anexo 2: Instrumentos: <u>Cuestionario de Percepción sobre Simulaciones en Negocios Internacionales</u>

Contexto de la iniciativa: A diferencia de lo que sucede en otros países, las universidades en Panamá no cuentan con modelos propios de simulación (como los Modelos de Naciones Unidas) que sean parte del currículo o de actividades extracurriculares. Por ello, esta iniciativa busca explorar la viabilidad de crear "semilleros" o grupos estudiantiles que se dediquen a esta práctica.

Objetivo: Este cuestionario busca recabar tu opinión sobre la relevancia y el interés de participar en simulaciones como actividad extracurricular para el desarrollo de competencias de negociación internacional.

Instrucciones: Por favor, lea cada afirmación y marque con una (X) el número que mejor represente su grado de acuerdo o desacuerdo, utilizando la siguiente escala de Likert:

Escala de Likert: 1 = Totalmente en desacuerdo 2 = En desacuerdo 3 = Indeciso 4 = De acuerdo 5 = Totalmente de acuerdo

Sección I: Interés y Relevancia de las Simulaciones *(Variable Independiente)*

1. Considero que participar en simulaciones de organismos como la OMC o el BID sería una experiencia valiosa para mi formación profesional. (1) (2) (3) (4) (5)

2. Me interesaría formar parte de un grupo extracurricular o "semillero" para simular negociaciones internacionales. (1) (2) (3) (4) (5)

3. Creo que los modelos de Naciones Unidas con enfoque económico podrían complementar mi aprendizaje en el programa. (1) (2) (3) (4) (5)

4. La idea de simular crisis financieras me parece una forma efectiva de aprender a tomar decisiones bajo presión. (1) (2) (3) (4) (5)

5. Considero que la facultad debería promover la creación de un club o grupo de simulación. (1) (2) (3) (4) (5)

6. Pienso que la participación en simulaciones competitivas entre universidades es una excelente manera de aplicar lo aprendido. (1) (2) (3) (4) (5)

7. Me gustaría tener acceso a plataformas digitales especializadas para simular escenarios de negocios internacionales. (1) (2) (3) (4) (5)

8. Considero que los juegos de roles son una técnica útil para entender la dinámica de las negociaciones en el sistema internacional. (1) (2) (3) (4) (5)

Sección II: Desarrollo de Competencias de Negociación *(Variable Dependiente)*

1. Creo que la participación en simulaciones podría mejorar mi conocimiento sobre marcos institucionales internacionales. (1) (2) (3) (4) (5)

2. Considero que estas actividades podrían ayudarme a desarrollar mis habilidades de comunicación en un contexto multilateral. (1) (2) (3) (4) (5)

3. Pienso que un club de simulación contribuiría a mi capacidad de resolver conflictos en un entorno de negocios globales. (1) (2) (3) (4) (5)

4. Me parece que estas simulaciones son una oportunidad para desarrollar un pensamiento crítico sobre dilemas económicos y éticos. (1) (2) (3) (4) (5)

5. Siento que podría mejorar mi sensibilidad intercultural al interactuar con diferentes puntos de vista en una simulación. (1) (2) (3) (4) (5)

6. Considero que la simulación me prepararía para la negociación con empresas multinacionales en el contexto panameño. (1) (2) (3) (4) (5)

7. Creo que la participación en un grupo de simulación me ayudaría a ser más perseverante en negociaciones complejas. (1) (2) (3) (4) (5)

8. Pienso que este tipo de actividades fomenta el liderazgo en equipos diversos y el trabajo colaborativo. (1) (2) (3) (4) (5)

Anexo 3: Instrumentos: Guion de Entrevista para Grupo Focal: Diagnóstico de Necesidad Curricular en Competencias de Negociación

Contexto de la iniciativa: En Panamá, las universidades no cuentan con modelos propios de simulación de negociación como los que se encuentran en otros países, a pesar de la existencia de eventos educativos a nivel general. Esta investigación busca analizar la viabilidad de que los programas de Negocios Internacionales de las universidades panameñas adopten este tipo de actividades a nivel extracurricular, para fortalecer las habilidades de los futuros profesionales.

Introducción y Consentimiento Informado: Buenos días/tardes. Gracias por su participación. Somos **Daniela Granados y Samuel Carrillo**, estudiantes de la Maestría

"Los Modelos de Simulación (o Simulación Didáctica) son estrategias pedagógicas que replican sistemas o escenarios de la vida real (como negociaciones multilaterales o crisis económicas) en un entorno controlado. Su finalidad es permitir a los estudiantes asumir roles activos y tomar decisiones que tienen consecuencias inmediatas, facilitando así el desarrollo experiencial de competencias complejas (cognitivas, procedimentales y actitudinales) que son esenciales para el ejercicio profesional."

en Docencia Superior de la Universidad Latina de Panamá. Esta entrevista es crucial para nuestra tesis, que busca proponer la implementación de **Modelos de Simulación** (tipo MUN (Modelo de Naciones Unidas)) para fortalecer las competencias de negociación en su carrera.

La información que proporcionen es completamente **anónima** y **confidencial**. Al participar, usted otorga su consentimiento informado para el uso de sus respuestas, en cumplimiento con la **Ley 81 de 2019 de Panamá** sobre Protección de Datos Personales.

Datos de Identificación (No se usarán para la tesis; solo para el registro interno)

Nombre y Apellido:		**Edad:**	
Universidad:		**Licenciatura:**	
Semestre Actual:			

Sección I: Diagnóstico de Metodologías Actuales (El "Saber" y el "Hacer" en el Aula)

1. En las asignaturas de Negocios Internacionales y Negociación, ¿cuál es el método de enseñanza que predomina? (Clase magistral, lecturas, debates, estudio de casos, etc.)

2. De las metodologías que recibe, ¿cuál considera que es la más efectiva para el desarrollo de habilidades prácticas de negociación?

3. ¿Siente que la formación actual le proporciona suficientes experiencias prácticas para enfrentarse a una negociación real en un organismo internacional (OMC, BID, etc.)? ¿Por qué?

4. En su opinión, ¿cuál es el principal vacío o limitación que tiene su formación actual en cuanto a la aplicación práctica de conocimientos?

Sección II: Percepción de la Necesidad y Viabilidad de la Simulación

1. ¿Conoce o ha oído hablar de los Modelos de Naciones Unidas o simulaciones complejas de organismos económicos (tipo semillero extracurricular)?

2. Si la universidad creara un club o un semillero de simulación (tipo MUN económico) para Negocios Internacionales, ¿qué tan interesado(a) estaría en participar?

3. ¿Cómo cree que la participación en simulaciones específicas de Panamá (Canal, Hub Logístico) podría mejorar sus competencias para el mercado laboral local?

4. Desde su perspectiva, ¿la simulación ayudaría a desarrollar mejor el **pensamiento crítico** y la **tolerancia a la ambigüedad** que la metodología actual?

Sección III: Competencias y Conclusiones

1. De las competencias blandas y técnicas de negociación, ¿cuál siente que está menos desarrollada con la formación actual?

2. Si pudiera diseñar un curso o actividad para mejorar la preparación profesional, ¿qué elemento de la simulación incluiría obligatoriamente?

Agradecimiento

Muchas gracias por su valiosa colaboración. Su perspectiva es esencial para el diseño de la propuesta metodológica de nuestra tesis.

TRANSCRIPCIÓN DE GRUPO FOCAL

Diagnóstico de Necesidad Curricular en Competencias de Negociación

Modalidad: Sesión virtual vía Google Meet
Fecha: 20 de septiembre de 2025
Duración: 40 minutos
Moderadores: Daniela Granados y Samuel Carrillo
Participantes: 5 estudiantes y egresadas de carreras de Negocios Internacionales

INTRODUCCIÓN Y CONSENTIMIENTO INFORMADO

Daniela Granados: [00:00] Buenos días a todas. Gracias por conectarse hoy a esta sesión. Veo que ya todas están presentes. Somos Daniela Granados y Samuel Carrillo, estudiantes de la Maestría en Docencia Superior de la Universidad Latina de Panamá. Esta sesión es crucial para nuestra tesis, que busca proponer la implementación de Modelos de Simulación, tipo MUN (Modelo de Naciones Unidas), para fortalecer las competencias de negociación en sus carreras.

Samuel Carrillo: [00:45] Antes de comenzar, queremos aclarar que toda la información que compartan es completamente anónima y confidencial. Al participar, ustedes otorgan su consentimiento informado para el uso de sus respuestas, en cumplimiento con la Ley 81 de 2019 de Panamá sobre Protección de Datos Personales. ¿Todas están de acuerdo?

[Todas las participantes asienten verbalmente]

Daniela: [01:15] Perfecto. Tenemos aquí a cinco participantes con diferentes experiencias y niveles académicos, lo cual enriquecerá mucho nuestra discusión. Les pido por favor que cuando vayan a hablar se identifiquen para facilitar la transcripción. Comencemos.

SECCIÓN I: DIAGNÓSTICO DE METODOLOGÍAS ACTUALES

Daniela: [02:00] Empecemos con la primera pregunta. En las asignaturas de Negocios Internacionales y Negociación, ¿cuál es el método de enseñanza que predomina en sus universidades? Pueden ser clases magistrales, lecturas, debates, estudio de casos, etc.

Participante 1: [02:30] Hola, sí. En mi caso, en las clases de Negocios Internacionales y Negociación casi siempre usamos clases magistrales y análisis de casos. Las clases nos dan la teoría y los casos nos ayudan a entender cómo aplicarla.

Participante 2: [03:00] Sí, coincido. Estudios de casos, nos ayuda a comprender cómo se trabaja globalmente.

Participante 4: [03:15] Exacto, debates y estudio de casos también en mi universidad.

Participante 5: [03:30] Lo mismo aquí, estudio de casos y debates.

Participante 3: [03:45] En mi experiencia han sido más seminarios, lecturas y talleres.

Samuel: [04:00] Interesante ver que hay una coincidencia en el uso de casos. Ahora, de esas metodologías que reciben, ¿cuál consideran que es la más efectiva para el desarrollo de habilidades prácticas de negociación?

Participante 1: [04:30] Creo que los casos prácticos y las simulaciones de negociación son lo que más ayudan, porque nos dejan practicar cómo tomar decisiones y cómo comunicarnos en una negociación real.

Participante 2: [05:00] Totalmente de acuerdo. La simulación o cambio de roles, esto nos permite ver desde varios puntos de vista diferentes cómo se puede resolver algunos casos poniendo en práctica lo aprendido.

Participante 3: [05:30] Debates seguramente. Aún no he tenido la oportunidad de tener uno a nivel universitario, pero siento que pule las habilidades de negociación en cuanto a llegar a un acuerdo.

Participante 5: [06:00] Sí, y agregaría que la práctica profesional y simulación de casos en clases es fundamental.

Participante 4: [06:20] En este momento no estoy recibiendo una metodología como tal porque ya egresé, pero cuando estudié, las simulaciones eran lo más efectivo.

Daniela: [06:50] Muy bien. Entonces parece que hay consenso en que las simulaciones y los casos prácticos son lo más efectivo. Ahora una pregunta más directa: ¿Sienten que la formación actual les proporciona suficientes experiencias prácticas para enfrentarse a una negociación real en un organismo internacional como la OMC o el BID? ¿Por qué?

Participante 1: [07:30] No del todo. Aprendemos la teoría y hacemos ejercicios, pero no hay muchas oportunidades de enfrentarnos a situaciones que sean como las de organismos internacionales reales, como la OMC o el BID.

Participante 2: [08:00] Exacto. Se tienen muchos espacios vacíos en las simulaciones, las materias no son constantes en el transcurso de los cuatrimestres que te ayuden a afrontar como tal una negociación.

Participante 4: [08:45] Yo puedo hablar desde mi experiencia como egresada. Durante los años que duró mi licenciatura, del 2014 al 2019, no obtuve gran cantidad de ejemplos o experiencias para aplicar los conocimientos recibidos.

Participante 3: [09:15] Por ahora no siento que sea suficiente, aunque también estoy en mis primeras clases de Administración y Comercio.

Participante 5: [09:45] Coincido con todas. No es suficiente con estudiar casos o ponerlos en práctica de forma individual o grupal, ya que al estar en el ámbito real, aplicar teoría tiene el propósito de conocer la situación y terminología para tratar y realizar la negociación adecuada, pero depende de la capacidad de voluntad, comunicación y expresar los diversos puntos de vista que se requieren para ganar o conseguir un acuerdo.

Samuel: [11:00] Excelente punto. Entonces, en su opinión, ¿cuál es el principal vacío o limitación que tiene su formación actual en cuanto a la aplicación práctica de conocimientos?

Participante 1: [11:30] Siento que nos falta practicar más en situaciones reales o simuladas que sean más complejas, donde tengamos que lidiar con presión y protocolos como los que hay en negociaciones internacionales.

Participante 2: [12:00] Como lo mencioné anteriormente, el vacío es la falta de práctica que se tiene en el entorno. Se basan en mucha teoría poco útil para ciertas ejecuciones.

Participante 3: [12:30] Yo siento que el vacío más grande es en cuanto a finanzas y matemáticas, el entender los presupuestos, costos y demás, aún es un factor limitante.

Participante 4: [13:00] Para mí, la metodología de enseñanza actual de los profesores es el principal problema.

Participante 5: [13:30] Estoy de acuerdo con Participante 4. No hay una metodología sencilla y atractiva de aprendizaje en la universidad que motive o permanezca en la mente del estudiante. Las situaciones de ejemplo generadas en clase deberían ser experiencias o eventos fuera de la enseñanza tradicional que nos fuercen a generar el desarrollo de respuestas rápidas para resolver con prioridad el problema.

Participante 2: [14:30] Sí, es cierto. El problema es sistémico.

SECCIÓN II: PERCEPCIÓN DE LA NECESIDAD Y VIABILIDAD DE LA SIMULACIÓN

Daniela: [15:00] Pasemos ahora a hablar específicamente sobre las simulaciones. ¿Conocen o han oído hablar de los Modelos de Naciones Unidas o simulaciones complejas de organismos económicos, como los semilleros extracurriculares?

Participante 1: [15:30] Sí, he escuchado sobre los Modelos de Naciones Unidas y otras simulaciones económicas. Me parece una forma interesante de aprender cómo funcionan los organismos internacionales y cómo se toman decisiones reales.

Participante 2: [16:00] Me parece una metodología más completa para generar una buena comunicación.

Participante 5: [16:15] Sí, los conozco.

Participante 3: [16:30] No, no los conozco.

Participante 4: [16:45] Tampoco los conocía antes.

Samuel: [17:00] Entendido. Ahora imaginen esto: si la universidad creara un club o un semillero de simulación, tipo MUN económico, para Negocios Internacionales, ¿qué tan interesadas estarían en participar?

Participante 1: [17:30] Estaría muy interesada en participar, porque sería una oportunidad de practicar lo que aprendemos en clase y de entender mejor la dinámica de negociaciones internacionales.

Participante 2: [18:00] Estaría full interesada. Sería una manera más fácil de poner en práctica las teorías brindadas en clase.

Participante 3: [18:30] Bastante, asistiría semanalmente.

Participante 4: [18:45] La verdad estaría muy interesada en participar.

Participante 5: [19:00] Tuve interés en su momento, pero por trabajo y falta de voluntad para atreverme a participar no pude lograrlo. Pero sí, definitivamente hay interés.

Daniela: [19:45] Me parece que todas están muy motivadas con la idea. Ahora, algo más específico para nuestro contexto: ¿Cómo creen que la participación en simulaciones específicas de Panamá, como el Canal o el Hub Logístico, podría mejorar sus competencias para el mercado laboral local?

Participante 1: [20:30] Creo que ayudaría mucho, porque nos permitiría entender mejor la logística y el comercio en Panamá, practicar la toma de decisiones en escenarios reales y mejorar habilidades de negociación adaptadas al mercado local.

Participante 3: [21:15] Sí, exacto. Conociendo los procesos logísticos y todo el trasfondo que hay detrás de estos mecanismos comerciales.

Participante 4: [21:45] Al brindar estas pequeñas prácticas o experiencias ayudarían a gran escala a todas esas personas que cuentan con los estudios, porque sí, la teoría es muy importante, pero realmente lo que forma la experiencia profesional de cada

individuo es su forma de desenvolverse y actuar, negociar en distintas situaciones del ámbito laboral.

Participante 5: [23:00] Totalmente. Crearía espacios emocionales y laborales, en el sentido de preparación anticipada o preámbulo de conocimiento en el área a trabajar, ya que da pie a una rectificación de confianza al ver las posibilidades de ser parte de un mercado con amplio espectro de beneficios económicos al país, siempre y cuando la empresa mantenga competencias atractivas.

Samuel: [24:30] Excelente. Una última pregunta de esta sección: Desde su perspectiva, ¿la simulación ayudaría a desarrollar mejor el pensamiento crítico y la tolerancia a la ambigüedad que la metodología actual?

Participante 1: [25:00] Sí, definitivamente. Las simulaciones obligan a analizar situaciones complejas, considerar diferentes puntos de vista y tomar decisiones aun cuando no toda la información está disponible, algo que no siempre hacemos en las clases tradicionales.

Participante 2: [25:45] Sí, dado que en esos espacios se intercambian puntos de vista y se tiene una mejor analítica.

Participante 3: [26:15] Sí, las simulaciones ya pondrían a uno en un contexto "real" y lo que se esperaría al enfrentar un caso.

Participante 4: [26:30] Sí, ayudaría.

Participante 5: [26:45] Sí, todo objetivo de mejorar la aptitud y conocimiento personal ayuda a crear un ambiente agradable para presentarse en labores administrativas, de obras o logísticas.

SECCIÓN III: COMPETENCIAS Y CONCLUSIONES

Daniela: [27:30] Estamos llegando a la parte final de nuestra sesión. De las competencias blandas y técnicas de negociación, ¿cuál sienten que está menos desarrollada con la formación actual?

Participante 1: [28:00] Siento que la competencia menos desarrollada es la negociación práctica en situaciones reales, especialmente la comunicación estratégica y la resolución de conflictos bajo presión.

Participante 2: [28:45] La toma de decisiones bajo presión, dado que en algunas situaciones no se sabe sobrellevar un manejo de emociones adecuado.

Participante 1: [29:00] Sí, exactamente, la presión es un factor clave que no practicamos lo suficiente.

Participante 3: [29:30] Cuando son equipos grandes los que vienen de otro país para analizar la situación de negociación con una empresa o persona, y terminan siendo informantes antes de tomar una decisión.

Participante 4: [30:00] Técnicas de negociación en general.

Participante 5: [30:30] Yo diría que comunicación, liderazgo, escucha activa, manejo de conflictos, argumentar con datos, preparar una propuesta, identificar intereses y empatía, ya sea personal o por situaciones.

Participante 2: [31:15] Es cierto, son muchas las competencias que necesitamos desarrollar más.

Samuel: [31:45] Última pregunta para todas: Si pudieran diseñar un curso o actividad para mejorar la preparación profesional, ¿qué elemento de la simulación incluirían obligatoriamente?

Participante 1: [32:30] Incluiría simulaciones de negociaciones reales con roles asignados, debates y toma de decisiones en tiempo real, para que podamos practicar la teoría en escenarios que se parezcan lo más posible a la realidad.

Participante 2: [33:15] Una actividad con profesionales que nos puedan brindar retroalimentación cada 15 días o cada 20 días.

Participante 1: [33:30] Eso sería excelente, tener feedback constante de profesionales.

Participante 3: [34:00] Equipos, cada toma de decisiones debería tener una democracia interna o debate para ver los planteamientos de cada equipo y que sus miembros decidan los puntos importantes a exhibir.

Participante 4: [34:45] Conocimiento de idiomas y cultura.

Participante 5: [35:15] Yo incluiría varios elementos: resolver un caso real bajo presión como proyecto con tiempo definido, practicar negociaciones en inglés, de ser necesario un curso de inglés u otro idioma que se necesite para sostener la representación, recibir retroalimentación después de la simulación anotando las mejoras que se pueden realizar para renovar el sistema, y trabajar en equipo con diferentes perfiles para cooperar, coordinar y aprender formas de resolver problemas según la perspectiva profesional de cada quien.

Participante 2: [37:00] Me encanta eso del trabajo con diferentes perfiles, es muy realista.

Participante 3: [37:15] Sí, y lo del tiempo definido también, porque simula la presión real.

CIERRE

Daniela: [37:45] Bueno, hemos llegado al final de nuestra sesión. Muchas gracias a todas por su valiosa colaboración y por compartir sus perspectivas tan honestas y detalladas.

Samuel: [38:15] Su aporte es esencial para el diseño de la propuesta metodológica de nuestra tesis. Realmente apreciamos el tiempo que nos dedicaron hoy y por conectarse a esta sesión virtual.

Participante 5: [38:45] Gracias a ustedes por incluirnos en este proyecto.

Participante 2: [39:00] Sí, fue muy interesante escuchar las experiencias de todas.

Participante 1: [39:15] Espero que esta propuesta se pueda implementar pronto.

Participante 3: [39:30] Definitivamente, sería de mucho beneficio para todos los estudiantes.

Participante 4: [39:45] Mucho éxito con su tesis.

Daniela: [40:00] Gracias nuevamente. Pueden cerrar la sesión cuando gusten. ¡Que tengan un excelente día!

[FIN DE LA SESIÓN - CONEXIÓN FINALIZADA]

Notas técnicas de la sesión:

- Plataforma: Google Meet
- Calidad de audio y video: Buena
- Todas las participantes mantuvieron sus cámaras encendidas durante la sesión
- No hubo interrupciones técnicas significativas
- Duración total: 40 minutos

Observaciones del moderador:

- Alta participación y compromiso de todas las participantes
- Consenso general sobre la necesidad de mayor práctica y simulaciones
- Énfasis recurrente en la brecha entre teoría y práctica
- Interés unánime en participar en programas de simulación tipo MUN
- Identificación clara de competencias que requieren mayor desarrollo

Anexo 4: Instrumentos: Guion de Entrevista a Docente con Experiencia en Modelos de Simulación

Contexto de la iniciativa: En Panamá, las universidades no cuentan con modelos propios de simulación de negociación como los que se encuentran en otros países, a pesar de la existencia de eventos educativos a nivel general. Esta investigación busca analizar la viabilidad de que los programas de Negocios Internacionales de las universidades panameñas adopten este tipo de actividades a nivel extracurricular para fortalecer las habilidades de los futuros profesionales. Dada su experiencia directa con este tipo de modelos, su perspectiva es fundamental para esta investigación.

Objetivo: El propósito de esta entrevista es obtener una perspectiva experta sobre la implementación práctica, los desafíos y las mejores prácticas de los modelos de simulación, con el fin de justificar y orientar la propuesta de una iniciativa viable en el contexto académico panameño.

Introducción: Buenos días/tardes. Muchas gracias por su tiempo. Esta entrevista forma parte de una tesis de maestría que busca analizar la viabilidad de la simulación como estrategia didáctica en los programas de Negocios Internacionales en Panamá. Dada su experiencia directa con este tipo de modelos, su perspectiva es fundamental para nuestra investigación.

Sección I: Experiencia y Diseño de Modelos de Simulación

1. ¿Podría describir su experiencia en la implementación y dirección de Modelos de Simulación (como los Modelos de Naciones Unidas) en la educación superior?

2. ¿Cómo se integran estos modelos en el currículo de los programas académicos? ¿Son parte de un curso o una actividad extracurricular?

3. ¿Qué aspectos del diseño de un modelo de simulación considera cruciales para asegurar el desarrollo de competencias en los estudiantes? (Por ejemplo: la estructura, la agenda, los roles, etc.)

4. ¿Qué potencial le ve a la simulación como herramienta para el desarrollo de competencias de negociación, específicamente en el contexto de los negocios internacionales?

Sección II: Desafíos y Mejores Prácticas de Implementación

1. ¿Cuáles han sido los mayores desafíos que ha enfrentado al implementar y mantener un modelo de simulación propio en una universidad? (Por ejemplo: logística, financiación, compromiso estudiantil, etc.)

2. En su experiencia, ¿qué recursos o plataformas digitales son más efectivos para apoyar estas simulaciones?

3. ¿Cómo evalúan el aprendizaje de los estudiantes en un modelo de simulación? ¿Qué métricas o rubricas utilizan para medir el desarrollo de competencias como el pensamiento crítico, la comunicación o la negociación?

4. ¿Qué recomendaciones clave daría a una facultad que busca iniciar un "semillero" o grupo de simulación desde cero?

Sección III: Contexto Regional y Perspectiva Profesional

1. ¿Ha notado alguna diferencia en la forma en que los estudiantes panameños, en comparación con los colombianos, se acercan al debate y a la negociación en eventos internacionales?

2. ¿Cómo cree que la participación en estos modelos prepara a los estudiantes para el mercado laboral global?

3. ¿Hay algo más que le gustaría agregar sobre la importancia de la educación práctica en el área de los negocios internacionales?

Agradecimiento: Muchas gracias por su valioso tiempo y su perspectiva. Su colaboración es fundamental para esta investigación.

TRANSCRIPCIÓN DE ENTREVISTA A DOCENTE EXPERTA

Modelos de Simulación en Educación Superior

Modalidad: Sesión virtual vía Google Meet
Fecha: 7 de octubre de 2025
Duración: 45 minutos
Entrevistadores: Daniela Granados y Samuel Carrillo
Entrevistada: Docente con experiencia en Modelos de Simulación Pamela Pirateque Perdomo

CONTEXTO Y CONSENTIMIENTO INFORMADO

Daniela Granados: [00:00] Buenos días, profesora. Muchas gracias por su tiempo para esta entrevista. Como le comentamos, esta sesión forma parte de nuestra tesis de maestría que busca analizar la viabilidad de la simulación como estrategia didáctica en los programas de Negocios Internacionales en Panamá.

Samuel Carrillo: [00:30] Dada su experiencia directa con este tipo de modelos, su perspectiva es fundamental para nuestra investigación. Queremos contarle un poco del contexto: en Panamá, las universidades no cuentan con modelos propios de simulación de negociación como los que se encuentran en otros países, a pesar de la existencia de eventos educativos a nivel general.

Daniela: [01:00] Esta investigación busca analizar la viabilidad de que los programas de Negocios Internacionales de las universidades panameñas adopten este tipo de actividades a nivel extracurricular para fortalecer las habilidades de los futuros profesionales. Por eso su experiencia es tan valiosa para nosotros.

Docente: [01:30] Claro, con mucho gusto. Es un tema que me apasiona y me parece muy importante para la educación en Panamá.

SECCIÓN I: EXPERIENCIA Y DISEÑO DE MODELOS DE SIMULACIÓN

Samuel: [02:00] Comencemos entonces. ¿Podría describirnos su experiencia en la implementación y dirección de Modelos de Simulación, como los Modelos de Naciones Unidas, en la educación superior?

Docente: [02:30] Sí, claro. Tengo aproximadamente siete años de experiencia como docente trabajando con escenarios profesionales y modelos de simulación. Lo que yo hago es dividir la clase en dos momentos fundamentales. El primer momento es preguntarme: ¿qué me interesa que los chicos logren retener? ¿Qué actividades

dinámicas o lúdicas les interesan a ellos? Y lo más importante: ¿cómo lo aplican? Es decir, cómo llevan del ámbito teórico a la práctica todo ese conocimiento.

[03:45] Para mí, la didáctica es una herramienta pedagógica de aprovechamiento temático y espacial. No se trata solo de enseñar contenidos, sino de crear espacios donde los estudiantes puedan realmente experimentar y aplicar lo que aprenden.

Daniela: [04:30] Muy interesante ese enfoque. Y en términos de integración curricular, ¿cómo se integran estos modelos en el currículo de los programas académicos? ¿Son parte de un curso específico o más bien una actividad extracurricular?

Docente: [05:00] Las dos cosas. Lo ideal es que se integre tanto dentro del currículo formal como en actividades extracurriculares. Cuando está dentro del curso, tienes el beneficio de que todos los estudiantes participan y puedes hacer un seguimiento más estructurado. Pero las actividades extracurriculares permiten mayor flexibilidad y atraen a estudiantes que realmente están comprometidos con su aprendizaje. Yo he trabajado con ambos formatos y cada uno tiene sus ventajas.

Samuel: [06:00] Entiendo. Ahora, desde su experiencia, ¿qué aspectos del diseño de un modelo de simulación considera cruciales para asegurar el desarrollo de competencias en los estudiantes? Pensamos en cosas como la estructura, la agenda, los roles...

Docente: [06:45] Excelente pregunta. Primero, la estructura con roles y objetivos bien definidos es fundamental. Los estudiantes necesitan saber exactamente qué se espera de ellos y qué papel están desempeñando. Pero más allá de eso, yo diría que hay algo crucial: la motivación del porqué se hace.

[07:30] Tenemos que sacar a los estudiantes del modelo tradicional de compromiso por nota. No quiero que hagan las simulaciones solo porque les va a afectar la calificación. Quiero que se comprometan por su crecimiento personal y profesional. La curiosidad y la creatividad son elementos esenciales que deben estar presentes en el diseño.

[08:15] Si no logramos despertar esa curiosidad genuina, la simulación se convierte en solo otro ejercicio más y perdemos todo el potencial transformador que tiene.

Daniela: [09:00] Eso es muy importante. Y específicamente en el contexto de los negocios internacionales, ¿qué potencial le ve a la simulación como herramienta para el desarrollo de competencias de negociación?

Docente: [09:30] Mira, yo te diría que los escenarios de simulación teórico-prácticos son la manera más efectiva para que el estudiante aprenda y se interese por la clase y

avance en su proceso de formación. Es una plataforma ideal para ver la convergencia de todas las habilidades necesarias para el ejercicio profesional.

[10:30] En una negociación real, no solo necesitas conocer la teoría, necesitas saber comunicarte, leer el contexto, manejar la presión, ser flexible, pensar críticamente. Todas esas competencias se ponen en juego simultáneamente en una simulación. No hay otra metodología que te permita esa integralidad de manera tan efectiva.

SECCIÓN II: DESAFÍOS Y MEJORES PRÁCTICAS DE IMPLEMENTACIÓN

Samuel: [11:30] Profesora, pasemos ahora a hablar de los desafíos. ¿Cuáles han sido los mayores desafíos que ha enfrentado al implementar y mantener un modelo de simulación propio en una universidad? Pensamos en logística, financiación, compromiso estudiantil...

Docente: [12:00] Bueno, hay varios, pero déjame hablarte de uno que es particularmente relevante hoy en día: la tecnología y el uso de redes, y especialmente la inteligencia artificial.

[12:30] La IA es una paradoja en este momento. Por un lado, puede ser una herramienta increíble, pero por otro lado, estamos viendo que los estudiantes no se vuelven críticos y son más perezosos. Es decir, en lugar de usar la IA como una herramienta que potencia su pensamiento, la usan como un sustituto de este. Eso es un desafío enorme porque va en contra de todo lo que buscamos desarrollar con las simulaciones.

Daniela: [13:30] Es un desafío muy actual. Y hablando de recursos, en su experiencia, ¿qué recursos o plataformas digitales son más efectivos para apoyar estas simulaciones?

Docente: [14:00] Paradójicamente, la inteligencia artificial puede ser muy útil, pero te digo algo: la actividad es en su mayoría presencial. La presencialidad sigue siendo fundamental porque las dinámicas de negociación, el lenguaje corporal, la interacción inmediata, todo eso se pierde en lo virtual.

[14:45] Dicho esto, sí estamos explorando cómo vincular la gamificación para enriquecer las simulaciones. Las plataformas de gamificación pueden añadir elementos de competencia sana, seguimiento de progreso y hasta simulaciones más complejas que serían difíciles de montar de manera física.

Samuel: [15:45] Muy interesante. Y un tema crucial: ¿cómo evalúan el aprendizaje de los estudiantes en un modelo de simulación? ¿Qué métricas o rúbricas utilizan para

medir el desarrollo de competencias como el pensamiento crítico, la comunicación o la negociación?

Docente: [16:30] La evaluación varía dependiendo del nivel del estudiante. Para estudiantes de primeros semestres, mitad de carrera y final de carrera, evaluamos diferentes aspectos con diferente profundidad.

[17:00] Los criterios principales son: la oratoria, la comunicación efectiva, el cumplimiento de objetivos, la aplicación de conceptos y teoría a la praxis. Pero no solo evalúo yo. Incorporamos autoevaluaciones y evaluaciones grupales, lo que llamamos evaluación horizontal.

[17:45] Esto es fundamental porque parte del aprendizaje es que ellos mismos sean capaces de identificar sus fortalezas y áreas de mejora, y también que aprendan a dar y recibir retroalimentación constructiva de sus pares. Eso es parte de la competencia profesional que necesitan desarrollar.

Daniela: [18:45] Excelente. Y para finalizar esta sección, ¿qué recomendaciones clave daría a una facultad que busca iniciar un "semillero" o grupo de simulación desde cero?

Docente: [19:30] Mira, yo diría que hay varios pasos fundamentales. Primero, identificar las clases donde se dé la facilidad de implementar la herramienta de simulación. No todas las materias son iguales, entonces hay que ser estratégico.

[20:15] Segundo, estructurar los ejes desde donde se va a articular la simulación con base en las necesidades docentes, estudiantiles e institucionales. Tiene que haber un propósito claro. El fin es fortalecer la simulación desde lo crítico, reflexivo y analítico.

[21:00] Y tercero, y esto es crucial: después de implementar, hacer feedback periódico para crear la cultura de simulación. No puedes implementarlo y ya. Necesitas estar constantemente evaluando, ajustando y mejorando para explotar todos los beneficios de aplicar esta metodología.

[21:45] Si no creas esa cultura de mejora continua y de compromiso institucional, el semillero va a morir en uno o dos semestres. La sostenibilidad requiere ese trabajo constante de retroalimentación y ajuste.

SECCIÓN III: CONTEXTO REGIONAL Y PERSPECTIVA PROFESIONAL

Samuel: [22:45] Profesora, entrando a la última sección, queríamos preguntarle sobre el contexto regional. ¿Ha notado alguna diferencia en la forma en que los estudiantes panameños, en comparación con estudiantes de otros países como Colombia, se acercan al debate y a la negociación en eventos internacionales?

Docente: [23:30] Completamente. Hay diferencias notables. Y te digo algo: cuando los estudiantes participan en estos modelos de simulación, hay un avance enorme en la curva de aprendizaje. ¿Por qué? Porque permite la autocrítica y el perfeccionamiento de las habilidades de los estudiantes.

[24:15] Los estudiantes que han estado expuestos a estas metodologías desarrollan una capacidad de análisis y una confianza en sus habilidades de negociación que es notablemente superior. Se vuelven más críticos, más reflexivos, más seguros al momento de presentar sus argumentos.

Daniela: [25:15] Y mirando hacia el futuro de los estudiantes, ¿cómo cree que la participación en estos modelos prepara a los estudiantes para el mercado laboral global?

Docente: [25:45] Les permite analizar y abordar cualquier desafío con confianza y habilidades óptimas para el alcance de los objetivos. Eso es lo fundamental.

[26:15] Mira, en el mercado laboral global no te van a preguntar solo qué sabes, te van a poner en situaciones donde tienes que demostrar qué puedes hacer con lo que sabes. La simulación prepara a los estudiantes exactamente para eso. Les da las herramientas prácticas, la confianza y la experiencia de haber estado en situaciones similares, aunque sea en un ambiente controlado.

[27:00] Cuando un estudiante que ha participado en simulaciones llega a una negociación real en su trabajo, no es la primera vez que está en esa posición. Ya sabe cómo se siente, ya ha cometido errores en un ambiente seguro, ya ha aprendido a manejar la presión. Esa experiencia es invaluable.

Samuel: [28:00] Muy valioso todo lo que nos ha compartido. ¿Hay algo más que le gustaría agregar sobre la importancia de la educación práctica en el área de los negocios internacionales?

Docente: [28:30] Sí, déjame enfatizar esto: la simulación permite que los estudiantes se fortalezcan de manera integral. No estamos hablando solo de conocimientos técnicos o de habilidades aisladas. Estamos hablando de formar profesionales completos.

[29:15] La educación práctica, y específicamente la simulación, integra todo: el conocimiento teórico, las habilidades blandas, el pensamiento crítico, la capacidad de trabajar bajo presión, la comunicación efectiva, el trabajo en equipo, la creatividad. Todo eso se desarrolla de manera simultánea y natural en una simulación bien diseñada.

[30:00] Si queremos profesionales de negocios internacionales que realmente estén preparados para competir a nivel global, no podemos seguir dependiendo solo de clases magistrales y exámenes escritos. Necesitamos darles experiencias que los desafíen de verdad.

CIERRE

Daniela: [31:00] Profesora, muchísimas gracias por su valioso tiempo y su perspectiva. Su colaboración es fundamental para esta investigación. Todo lo que nos ha compartido nos da una visión muy clara de los beneficios, desafíos y mejores prácticas para implementar estos modelos en Panamá.

Samuel: [31:30] Sí, realmente apreciamos toda la información y experiencia que ha compartido con nosotros. Esto va a enriquecer mucho nuestra propuesta.

Docente: [32:00] Ha sido un placer. Me parece un proyecto muy necesario para Panamá y espero que puedan llevarlo adelante. Si necesitan algo más, no duden en contactarme. Mucho éxito con su tesis.

Daniela: [32:30] Muchísimas gracias. Que tenga un excelente día.

[FIN DE LA SESIÓN - CONEXIÓN FINALIZADA]

Notas técnicas de la sesión:

- Plataforma: Google Meet
- Calidad de audio y video: Excelente
- La entrevistada mantuvo su cámara encendida durante toda la sesión
- No hubo interrupciones técnicas
- Duración total: 33 minutos

Observaciones de los entrevistadores:

- La docente mostró gran entusiasmo y conocimiento profundo del tema
- Énfasis recurrente en la importancia de la motivación intrínseca vs. extrínseca
- Destacó la necesidad de crear cultura institucional de simulación
- Perspectiva integral: no solo metodología, sino transformación educativa
- Experiencia práctica evidente en la implementación y evaluación de simulaciones
- Balance entre uso de tecnología y mantenimiento de actividades presenciales

Anexo 5: Carta de revisión del profesor de español

Panamá, 15 de diciembre de 2017

Señores:

UNIVERSIDAD LATINA DE PANAMA

E. S. D.

Estimados Señores:

La (El) suscrita (o) notifica (o) haber revisado por solicitud del estudiante _____con cédula de identidad personal número _____, el proyecto final de graduación titulado " _____" y a su vez doy fe que el documento cumple satisfactoriamente con todos los requisitos formales de ortografía y de redacción exigidos por el idioma español.

Atentamente,

_____

Firma del profesor de Español

Nota: este

Anexo 6. Juicio de expertos validación de instrumentos

Ciudad de Panamá, 15 de octubre de 2025

A QUIEN CORRESPONDA

ASUNTO: Solicitud de colaboración para Juicio de Expertos (Validación de Instrumentos de Tesis)

Estimados/as Expertos

Reciban un cordial y respetuoso saludo.

Nos dirigimos a ustedes en nuestra calidad de estudiantes de la Maestría en Docencia Superior de la Universidad Latina de Panamá, para solicitar su valiosa colaboración en la validación de los instrumentos de nuestra tesis titulada: Simulación Como Estrategia Didáctica para la Enseñanza de Competencias de Negociación Internacional en Programas Académicos de Negocios Internacionales: Un Enfoque de Contraste Binacional (Panamá-Colombia).

Su reconocida trayectoria en el área lo convierte en una figura clave para este proceso.

Objetivo de la colaboración (Juicio de Expertos):

El objetivo es que usted evalúe la validez de contenido del Cuestionario de Encuesta y el Guion de Entrevista (que miden la Simulación Didáctica y las Competencias de Negociación).

Solicitamos su apoyo para:

1. Llenar la "Tabla de Evaluación de Criterios" (adjunta) para asegurar la claridad, pertinencia y coherencia de los ítems.

2. Firmar el formato de validación, el cual se incluirá como evidencia en los Anexos de nuestra tesis.

Agradecemos profundamente su tiempo y colaboración. Esperamos que su valioso aporte fortalezca el rigor científico de nuestra investigación.

Atentamente,

Daniela Andrea Granados Morales
Samuel Gregorio Carrillo
Teléfono: 61962270
Correo Electrónico: daniela.granados66@gmail.com
Estudiantes de Maestría en Docencia Superior
Universidad Latina de Panamá

FORMATO DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS (JUICIO DE EXPERTOS)

Investigación: Implementación de Modelos de Simulación para el Fortalecimiento de Competencias de Negociación en Programas de Negocios Internacionales

Investigadores: Daniela Granados y Samuel Carrillo

Escala de Valoración:

- 1 = Bajo (eliminar)
- 2 = Regular (requiere modificación)
- 3 = Bueno (requiere ajustes menores)
- 4 = Excelente (pertinente, claro y coherente)

Expertos Validadores:

- E1: Experto en Metodología de Investigación
- E2: Experto en Negociación y Negocios Internacionales
- E3: Experto en Didáctica/Modelos de Naciones Unidas

Instrumento	**Ítem**	**Relevancia (1-4)**	**Claridad (1-4)**	**Coherencia (1-4)**
		E1	**E2**	**E3**
GUION DE ENTREVISTA PARA GRUPO FOCAL: DIAGNÓSTICO DE NECESIDAD CURRICULAR				
Grupo Focal	Sección I - Pregunta 1: Predominio de métodos de enseñanza.	4	4	4
Grupo Focal	Sección I - Pregunta 2: Método más efectivo para habilidades prácticas.	3	2	4
Grupo Focal	Sección I - Pregunta 3: ¿Siente que la formación actual le proporciona suficientes experiencias prácticas...?	4	4	4
Grupo Focal	Sección I - Pregunta 4: Principal vacío o limitación en cuanto a la aplicación práctica de conocimientos.	3	4	4
Grupo Focal	Sección II - Pregunta 1: ¿Conoce o ha oído hablar de los Modelos de Naciones Unidas o simulaciones complejas...?	4	4	4
Grupo Focal	Sección II - Pregunta 2: Si la universidad creara un club o un semillero de simulación, ¿qué tan interesado(a) estaría en participar?	4	4	3
Grupo Focal	Sección II - Pregunta 3: ¿Cómo cree que la participación en simulaciones específicas de Panamá (Canal, Hub Logístico) podría mejorar sus competencias...?	4	4	4

Grupo Focal	Sección II - Pregunta 4: ¿la simulación ayudaría a desarrollar mejor el pensamiento crítico y la tolerancia a la ambigüedad...?	4	4	4
Grupo Focal	Sección III - Pregunta 1: De las competencias blandas y técnicas de negociación, ¿cuál siente que está menos desarrollada...?	4	4	4
Grupo Focal	Sección III - Pregunta 2: Si pudiera diseñar un curso o actividad para mejorar la preparación profesional, ¿qué elemento de la simulación incluiría obligatoriamente?	4	4	4
CUESTIONARIO TIPO LIKERT - SECCIÓN I: INTERÉS Y RELEVANCIA DE LAS SIMULACIONES (VARIABLE INDEPENDIENTE)				
Cuestionario Likert	Ítem 1: OMC o BID sería una experiencia valiosa para mi formación profesional.	4	4	4
Cuestionario Likert	Ítem 2: Me interesaría formar parte de un grupo extracurricular o "semillero".	4	3	4
Cuestionario Likert	Ítem 3: Modelos de Naciones Unidas con enfoque económico podrían complementar mi aprendizaje.	4	4	4
Cuestionario Likert	Ítem 4: Simular crisis financieras me parece una forma efectiva de aprender a tomar decisiones bajo presión.	4	4	4
Cuestionario Likert	Ítem 5: Considero que la facultad debería promover la creación de un club o grupo de simulación.	4	4	4
Cuestionario Likert	Ítem 6: Pienso que la participación en simulaciones competitivas entre universidades es una excelente manera de aplicar lo aprendido.	4	4	4
Cuestionario Likert	Ítem 7: Me gustaría tener acceso a plataformas digitales especializadas para simular escenarios de negocios internacionales.	3	4	4
Cuestionario Likert	Ítem 8: Considero que los juegos de	4	4	4

	roles son una técnica útil para entender la dinámica de las negociaciones en el sistema internacional.			
CUESTIONARIO TIPO LIKERT - SECCIÓN II: DESARROLLO DE COMPETENCIAS DE NEGOCIACIÓN (VARIABLE DEPENDIENTE)				
Cuestionario Likert	Ítem 1: Podría mejorar mi conocimiento sobre marcos institucionales internacionales.	4	4	4
Cuestionario Likert	Ítem 2: Podría ayudarme a desarrollar mis habilidades de comunicación en un contexto multilateral.	4	3	3
Cuestionario Likert	Ítem 3: Contribuiría a mi capacidad de resolver conflictos en un entorno de negocios globales.	4	4	4
Cuestionario Likert	Ítem 4: Son una oportunidad para desarrollar un pensamiento crítico sobre dilemas económicos y éticos.	4	4	4
Cuestionario Likert	Ítem 5: Siento que podría mejorar mi sensibilidad intercultural al interactuar con diferentes puntos de vista.	4	4	4
Cuestionario Likert	Ítem 6: La simulación me prepararía para la negociación con empresas multinacionales en el contexto panameño.	4	4	4
Cuestionario Likert	Ítem 7: Me ayudaría a ser más perseverante en negociaciones complejas.	4	4	4
Cuestionario Likert	Ítem 8: Fomenta el liderazgo en equipos diversos y el trabajo colaborativo.	4	4	4
GUION DE ENTREVISTA A DOCENTE CON EXPERIENCIA EN MODELOS DE SIMULACIÓN				
Entrevista Docente	Sección I - Pregunta 1: Describir experiencia en la implementación y dirección de Modelos de Simulación.	4	4	4
Entrevista Docente	Sección I - Pregunta 2: Integración de modelos en el currículo (curso vs. extracurricular).	3	4	4
Entrevista Docente	Sección I - Pregunta 3: Aspectos	4	4	4

	cruciales del diseño de un modelo de simulación.			
Entrevista Docente	Sección I - Pregunta 4: Potencial de la simulación para el desarrollo de competencias de negociación en negocios internacionales.	3	4	4
Entrevista Docente	Sección II - Pregunta 1: Mayores desafíos que ha enfrentado al implementar y mantener un modelo propio.	4	4	4
Entrevista Docente	Sección II - Pregunta 2: Recursos o plataformas digitales más efectivos para apoyar estas simulaciones.	4	4	3
Entrevista Docente	Sección II - Pregunta 3: ¿Cómo evalúan el aprendizaje de los estudiantes...? ¿Qué métricas o rúbricas utilizan...?	4	4	4
Entrevista Docente	Sección II - Pregunta 4: Recomendaciones clave daría a una facultad que busca iniciar un "semillero" desde cero.	4	4	4
Entrevista Docente	Sección III - Pregunta 1: ¿Ha notado alguna diferencia en la forma en que los estudiantes panameños, en comparación con los colombianos, se acercan al debate y a la negociación...?	4	4	4
Entrevista Docente	Sección III - Pregunta 2: ¿Cómo cree que la participación en estos modelos prepara a los estudiantes para el mercado laboral global?	4	4	4
Entrevista Docente	Sección III - Pregunta 3: ¿Hay algo más que le gustaría agregar sobre la importancia de la educación práctica en el área de los negocios internacionales?	4	4	4

VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Fecha de evaluación: _____26 de octubre 2025_____

FIRMAS DE LOS EXPERTOS VALIDADORES



Experto en Metodología de Investigación:

Nombre: CARLOS ANDRÉS RAMIREZ GONZALEZ

Firma:



Fecha: 23 DE OCTUBRE DE 2025

Experto en Negociación / Negocios Internacionales:

Nombre: MILAGROS LANZAS

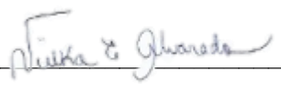
Firma:

Fecha: 26 DE OCTUBRE DE 2025

Experto en Didáctica/Modelos / Roles:

Nombre: VIELKA ALVARADO

Firma:



Fecha: 26 DE OCTUBRE DE 2025

Observaciones Generales: