

VALUE PROPOSITION FOR A HIGHER EDUCATION INSTITUTION IN VENEZUELA

PROPUESTA DE VALOR PARA UNA INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR EN VENEZUELA



Calimán, Ailed

RESUMEN

El objetivo de la investigación fue describir una propuesta de valor para Universidad Dr. José Gregorio Hernández (UJGH) en Maracaibo Venezuela. Se utilizaron los aportes de Colcha y Contreras (2019), Mollenhauer, Moraga y Bernasconi (2020) entre otros. La investigación fue de tipo descriptiva con diseño de campo. El instrumento utilizado fue un cuestionario aplicado a 20 individuos adscritos a cada uno de los departamentos claves de la institución. Los resultados indican que se utilizará el campus virtual de la (UJGH), para ofrecer 5 cursos virtuales, que permitirán atender a 84 estudiantes de pregrado de distintas facultades.

Palabras clave: Propuesta de valor, Institución de Educación Superior, Venezuela.

ABSTRACT

The objective of the research was to describe a value proposition for the University Dr. Jose Gregorio Hernandez (UJGH) in Maracaibo Venezuela. Contributions from Colcha and Contreras (2019), Mollenhauer, Moraga and Bernasconi (2020) among others were used. The research was descriptive with a field design. The instrument used was a questionnaire applied to 20 individuals assigned to each of the key departments of the institution. The results indicate that the virtual campus of the (UJGH) will be used to offer 5 virtual courses, which will allow attending 84 undergraduate students from different faculties.

Key words: Value proposition, Higher Education Institution, Venezuela.

Fecha de recepción: 28-08-2020

Fecha de aprobación: 02-12-2021

Fecha de publicación online: 02-12-2021

DOI: <http://doi.org/10.5281/zenodo.5750956>

¹ Magíster en Arquitectura. Mención Computación en Arquitectura (LUZ). Programa Avanzado de Gerencia (IESA). Arquitecto (URU). Certificación Internacional de Coaching (ICC). Directora de Talento Humano de la Universidad Dr. José Gregorio Hernández. Venezuela. Correo Electrónico ailedcaliman@gmail.com ID Orcid <https://orcid.org/0000-0002-4278-999X>

INTRODUCCIÓN

El mundo laboral y económico marchan a una velocidad distinta a la del contexto académico, ante los constantes cambios, lo importante para cualquier institución educativa es innovar, para adaptarse a las exigencias del entorno, por lo que se deben considerar diferentes estrategias para posicionarse en el mercado. En el caso venezolano la economía que pasó de ir en crecimiento, a un desastre producto de malas políticas gubernamentales que han empobrecido a sus habitantes de manera dramática (Sánchez, 2012), con un mercado laboral en disminución y problemas de todo tipo, las instituciones educativas se enfrentan a la necesidad de encontrar un posicionamiento diferencial más allá de lo evidente.

De acuerdo con Pérez, Mercado, Martínez, Mena y Partida (2018), las tendencias actuales en la sociedad del conocimiento, demandan la construcción del saber cómo un medio de desarrollo, con el objetivo de producir conocimiento con un amplio sentido social. En Venezuela, las nuevas tendencias profesionales, crean escenarios propicios para la aparición de sociedades del conocimiento con el único objetivo de lograr el bienestar de la ciudadanía, al capacitar a estudiantes y docentes en el empleo de herramientas que mejoren sus habilidades y competencias.

Desde esa perspectiva, las instituciones educativas en el estado Zulia tienen la misión de ofrecer servicios cada vez más competitivos si quieren permanecer en el mercado; en ese sentido, la Universidad Dr. José Gregorio Hernández en adelante (UJGH), es una empresa de servicio, perteneciente al sector educación, creada en el año 2003, según Decreto Presidencial No. 2.315 aparecido en la Gaceta Oficial No. 37.672 del 15 de abril de 2003.

La institución emprendió formalmente sus actividades con las tres facultades y siete carreras aprobadas por el Consejo Nacional de Universidades. Surgió para satisfacer las necesidades educativas de un sector de la población de Maracaibo estado Zulia y estudiantes de zonas foráneas (Costa Oriental del Lago, Sur del Lago, Mara, estado Trujillo, entre otros. Comenzó con 587 estudiantes y 28 docentes. Actualmente cuenta con más de 5346 estudiantes de pregrado.

Sin embargo, se observa que en los últimos años la universidad ha venido disminuyendo dramáticamente la matrícula estudiantil, de alumnos nuevo ingreso; así como también, se ha notado gran deserción de estudiantes regulares que por una u otra causa no se inscriben para continuar sus estudios.

Por otra parte, la creciente inflación hace que los costos de servicios, mantenimiento, infraestructura, tecnología, entre otros, se repunten, tomando la UJGH como estrategia de supervivencia una disminución en el alcance de los servicios que ella ofrece. Al mismo tiempo, las leyes emitidas por el Ministerio del Poder Popular para la Educación Universitaria, Ciencia y Tecnología, impiden realizar incrementos en la matrícula estudiantil; en la misma proporción, de los incrementos salariales que impone el gobierno nacional, lo que aunado a la inamovilidad laboral actual, representa un gran dilema económico y estratégico para la universidad.

Por lo mencionado, se formula la siguiente pregunta: ¿Cómo estaría diseñada una) propuesta de valor que le permita a la UJGH, adoptar nuevas estrategias que le) para innovar en el sector educativo? El presente artículo tiene como objetivo describir una propuesta de valor para una institución de educación universitaria en Maracaibo estado Zulia, Venezuela.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

PROPUESTA DE VALOR

La propuesta de valor, es una estrategia que promueve la creación de un proyecto diferente para el segmento de mercado al que se va a dirigir; lo cual ayuda con una combinación específica de aspectos, para así cubrir las necesidades de ese segmento. Estos valores son cualitativos lo cual incluye elementos emocionales, intereses y las experiencias o cuantitativos los cuales pueden ser precio, velocidad, entre otros (Colcha y Contreras, 2019).

Una buena estrategia de formación deberá estar implementada de manera que permita tener un mejor impacto en el mediano y corto plazo propiciando la concurrencia de los diferentes actores como son los prestadores de servicios profesionales, sector productivo, instituciones de investigación y desarrollo, universidades, entre otros (Retes, Cruz y Moreno, 2016). Por lo tanto, es necesario generar modelos de negocio que sean perfectamente adaptables al contexto buscando un equilibrio entre la productividad de la institución y su crecimiento ordenado, a través de procesos innovadores (Molina, Medina, Armenteros, González y Martínez, 2016).

Para Martel, Salinas, Rasmuzzen y Maylle (2019), es un valor agregado que se va a proporcionar que representa la principal razón por la que un cliente potencial preferiría una institución en lugar de otra. Una propuesta de valor, es una ecuación $\text{coste versus beneficio}$ que muestra la motivación del posible cliente. $\text{Motivación} = \text{Beneficios percibidos} - \text{Costes percibidos}$. Desde otra perspectiva, constituye un modelo instrumental, que permite dar respuesta al problema u oportunidad, mediante la elaboración de un sistema de indicadores para medir la transformación que pretende lograr al solucionar el problema (Mollenhauer, Moraga y Bernasconi, 2020).

En esta investigación, la propuesta de valor diseñada para la Universidad Dr. José Gregorio Hernández, se concibe como una estrategia institucional, que permitirá ofrecer programas académicos conducentes a la formación de profesionales con excelencia académica, sensibilidad social desde una visión humanista y transdisciplinaria, capaces de aportar soluciones a problemas contextuales, bajo la tutoría de profesores con amplia trayectoria académica, gestionando planes de financiamiento adaptados a la realidad económica del país, facilitando las actividades de aprendizaje en diferentes horarios, proporcionando cómodas y accesibles instalaciones. En el cuadro 1 se describen los elementos de la propuesta de valor.

Cuadro 1. Elementos de la Propuesta de Valor para la (UJGH)

Elemento	
Mercado	Bachilleres, TSU y profesionales de la ciudad de Maracaibo, Costa Oriental y Zonas foráneas del Estado Zulia, quienes no cuentan con cupo en Universidades Públicas; que no pueden cubrir el costo de otras universidades privadas, interesados en cursar estudios especializados que potencie el logro de sus metas personales y laborales.
Modelo de ingresos y sostenibilidad	Modelo de ingresos y sostenibilidad: <ul style="list-style-type: none">• Por unidad de crédito correspondiente a las unidades curriculares o materias.• Servicio de preinscripción e inscripción y cuotas mensuales.• Servicios estudiantiles (notas certificadas, constancias de estudios, entre otros).• Inscripción en jornadas y congresos de investigación y postgrado.
Indicadores operativos	Entre las actividades claves que se desarrollan en la UJGH se destacan las siguientes: <ul style="list-style-type: none">- Docencia, actualmente se dictan 4011 horas académicas semanales- Investigación (356 horas semanales dedicadas a investigación y extensión)- Extensión:<ul style="list-style-type: none">• Programas de formación continua• Escuelas comunitarias• Intercambios deportivos• Ferias culturales• Conferencias y foros• Voluntariado social- Actividades administrativas de soporte al desarrollo académico (4000 horas administrativas por semana)
Estructura de costos	<ul style="list-style-type: none">• Alquiler de edificaciones• Pago de nóminas (administrativa y docente)• Pagos parafiscales• Gastos de publicidad y mercadeo• Pago de impuestos• Costos de limpieza• Costos de seguridad y salud ocupacional• Costos de protección integral• Costos de visibilidad institucional: edición e impresión de: Innovación y Gerencia, revista científica arbitrada.• Inversión en adecuación de espacios físicos• Costos tecnología y soporte técnico• Gastos en materiales y equipos de oficina

Fuente: Elaboración propia (2021)

En el cuadro 2 se presenta el análisis de la situación interna y externa de la institución, para realizar un adecuado acercamiento al problema.

Cuadro 2. Análisis Interno y Externo

Factores	Aspectos
Internos	
Económicos	<ul style="list-style-type: none"> • La inflación, limita/reduce las posibilidades de adquisición de sedes propias y la masificación de los programas de pregrado en espera de aprobación. • Incremento en los costos en materiales y equipos necesarios para el mantenimiento correctivo y preventivo de las sedes, así como también materiales de oficina y de tecnología que impiden el eficiente desempeño de docentes y colaboradores. • El incremento de precios por parte de imprentas incide en la publicación y periodicidad de los medios de divulgación científica. • Variación del dólar no oficial.
Sociales	<ul style="list-style-type: none"> • El problema de inseguridad que impacta en el cumplimiento de los horarios establecidos inicialmente para el cumplimiento de los programas curriculares en cada programa de formación, especialmente en el turno de la noche. Por esta misma causa la Universidad ha sido víctima del hampa común. • La fuga de talentos desequilibra la eficacia de los procesos educativos y administrativos. • Contratación de personal que no cumple con el perfil solicitado
Tecnológicos	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevo sistema de inscripción y control de estudios actualmente en prueba. • Las fallas técnicas de conexión Web limitan los procesos de consulta para docentes, investigadores, colaboradores administrativos y estudiantes. • Redes, telecomunicaciones y plataforma tecnológica medianamente confiable.
Externos	
Políticos	<ul style="list-style-type: none"> • Incertidumbre política. • Políticas económicas que repercuten en la deserción estudiantil. • El incremento del pasaje incide en el decrecimiento de la matrícula estudiantil. • El incremento no previsto del beneficio social de cesta ticket y el salario, incide en la sostenibilidad de la planta de profesionales y colaboradores administrativos y obreros que le dan vida a la Universidad. • Políticas restrictivas del Ministerio del Poder Popular para la Educación Universitaria, Ciencia y Tecnología impiden aprobación de nuevos programas de pregrado y postgrado
Ambientales	<ul style="list-style-type: none"> • Baja cultura hacia el cuidado del ambiente por parte de las comunidades del entorno próximo.

Fuente: Elaboración propia (2021)

MATERIALES Y MÉTODO

El objetivo fue describir una propuesta de valor para una institución de educación universitaria en Maracaibo estado Zulia, Venezuela. El tipo de investigación fue descriptiva, este tipo de investigaciones se caracterizan por determinar las áreas para las cuales resulte realista y efectiva la propuesta en función de proponer

mejoras; así como también, la descripción de la situación existente y una situación deseada (Mollenhauer, Moraga y Bernasconi, 2020).

Se realizó una descripción sobre la institución, su situación actual en términos de análisis interno y externo. Desde la perspectiva de las fuentes de información el diseño fue de campo; mediante la cual, es posible efectuar manipulaciones controladas con el propósito de describir determinada situación particular (Varguillas, Brizuela, Villarroel y Gallardo, 2021).

La población la conformaron 20 participantes de distintos departamentos de la Universidad Dr. José Gregorio Hernández. En este caso específico la población fue accesible por lo que no se realizó muestreo sino que se trabajó con una población censal; es decir, que toda la población fue la muestra (Posso, Barba, León, Ortiz, Manangón y Marcillo, 2020).

La técnica de recolección de datos para obtener la información que sirvió de base para la propuesta de valor diseñada fue la encuesta. El instrumento aplicado fue un cuestionario online con 17 ítems, diseñado con la herramienta *Google Forms*, la cual fue enviada a los correos electrónicos del personal ejecutivo y Coordinadores adscritos a cada uno de los departamentos claves para la Universidad Dr. José Gregorio Hernández. Para Landa y Ramírez (2017) el diseño de cuestionarios

“Es un proceso iterativo que fluctúa entre el desarrollo de las preguntas y su evaluación por medio de pruebas, los cambios son parte integral de este proceso y se realizan de forma continua, las preguntas propuestas son esbozadas y evaluadas, revisadas y modificadas hasta que una versión final del cuestionario es generada” (p. 162).

Para validar el instrumento se aplicó la validez de contenido, que permite la evaluación subjetiva pero sistemática de si los ítems utilizados para la medición de cubren adecuadamente el dominio completo de la variable que se busca medir (Herbas y Rocha, 2018). Para ello se utilizó el juicio expertos en este caso se acudió a 3 docentes expertos en el área de metodología de la investigación de la institución.

Las respuestas obtenidas del cuestionario se procesaron en tiempo real con el apoyo de *Google Sheets*, la herramienta de hojas de cálculo de Google. La recolección de datos a través de formatos en Internet tiene diversas ventajas como: permitir la aplicación grandes cantidades de cuestionarios en un tiempo muy corto y en caso de ser necesario, llegar a poblaciones en distintas ubicaciones geográficas sin necesidad de trasladarse (Landa y Ramírez, 2017).

RESULTADOS

Luego de procesar las respuestas del cuestionario online aplicado al personal ejecutivo y Coordinadores se diseñó y presentó la propuesta de valor a la junta directiva de la UJGH con lo siguiente:

- Para el periodo académico I-2021 se utilizará el campus virtual UJGH, para ofrecer 5 cursos virtuales, que permitirá atender a 84 estudiantes de pregrado de distintas facultades. En el cuadro 3 se especifican los cursos propuestos, el número de unidades crédito (UC), el número de estudiantes y el profesor facilitador.

Cuadro 3. Especificación de los cursos

Asignatura	U.C.	N° alumnos	Profesor Facilitador
Gestión estratégica de recursos humanos	4	12	Desireé Albornoz
Metodología del desarrollo cognoscitivo	4	15	Clíver Sánchez
Sistemas de información gerenciales	3	8	Álvez Calimán
Técnicas de desarrollo web	3	21	Héctor Revilla
Tecnologías de Información y Comunicación educativas	4	28	Owen Henríquez

Fuente: Elaboración propia (2021)

- Al mismo tiempo, durante el periodo intersemestral de los docentes, se le asignó el diseño de un programa de formación para el personal directivo y de coordinación de la UJGH, este programa comenzó a dictarse en las instalaciones de la universidad, con el fin de cubrir la demanda de formación del personal y como prueba piloto de los cursos in-company que serán ofrecidos a empresas con convenios en esta institución.
- Adicionalmente, es necesario implementar un programa integral de formación para directivos con 12 módulos (uno mensual) y 144 horas académicas, los cuales se dictarían dos viernes de cada mes.

DISCUSIÓN

En el cuadro 4 se describen detalladamente los aspectos que potencian los cambios mediante la propuesta de valor

Cuadro 4. Cambios mediante la propuesta de valor

Cambios mediante la propuesta de valor	Modificación	Justificación / razón del cambio
Segmentos de clientes	1. Bachilleres, técnicos superiores universitarios y profesionales, interesados en cursar estudios especializados y se les dificulte asistir presencialmente a una institución educativa, que a su vez deseen evitar puntualidad de tiempo y lugar 2. Empresas públicas o privadas interesadas en capacitar sus colaboradores, bajo la tutela de los mejores profesores y al mejor precio de la ciudad.	- Como respuesta a uno de los dilemas estratégicos de la UJGH, que consiste en la fuerte disminución de la matrícula estudiantil, motivado principalmente por la situación política, económica y social del país, aunado a la necesidad de impulsar innovadores y novedosos planes de estudio como respuesta real y efectiva a las necesidades de formación a nivel superior.

Fuente: Elaboración propia (2021)

Cuadro 4. Continuación

Cambios mediante la propuesta de valor	Modificación	Justificación / razón del cambio
Propuesta de valor	<ol style="list-style-type: none"> Ofrecer programas académicos virtuales o semipresenciales con flexibilidad en los horarios y utilizando las tecnologías de la información y comunicación (TIC) como medio de aprendizaje Ofrecer programas académicos diseñados para cubrir necesidades específicas a empresas públicas o privadas que así lo requieran. 	<ul style="list-style-type: none"> Propiciar la inclusión e integración de personas interesadas en formarse profesionalmente a través de diseño de programas de educación a distancia, con flexibilidad de horario, aprovechando a su vez las capacidades y experiencia de nuestros docentes. Ayudar a cubrir las necesidades de formación del personal del sector productivo-empresarial, en las áreas de mayor demanda, que contribuyan a las soluciones de los problemas actuales de la región.
Canales	<ol style="list-style-type: none"> Plataforma virtual UJGH Empresas públicas o privadas en alianza con la UJGH Feria Laboral-estudiantil Docentes con experiencia en educación a distancia Servidor privado virtual Sistema para la creación y administración de cursos (<i>Moodle</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> Para la consolidación de programas de formación a distancia como vía de aproximación a la solución a la demanda insatisfecha de estudios se utilizara la plataforma virtual UJGH, junto con un sistema de creación de cursos como vía de enlace entre nuestros docentes con experiencia en educación a distancia y el estudiante. Valerse de las empresas aliadas para dar a conocer las propuestas educativas de la UJGH como respuesta a las necesidades de formación a nivel superior del personal del sector productivo-empresarial de la región.
Relaciones con el cliente	<ol style="list-style-type: none"> Plataforma virtual UJGH Página Web Sistema autoservicio de respuesta eficiente 	<ul style="list-style-type: none"> Para afianzar la relación con los clientes se debe mejorar la plataforma virtual UJGH, para ello se plantea crear un sistema de respuesta eficiente al estudiante. Este sistema a su vez servirá de apoyo al estudiante virtual durante sus estudios.
Vías de ingreso	<ol style="list-style-type: none"> Aportes de empresas privadas Inscripción en curso on-line 	<ul style="list-style-type: none"> Parte del propósito en el cambio del modelo de negocio actual consiste en ampliar e incorporar nuevas vías de ingreso, lo que coadyuvaría a mantener la universidad en constante evolución y actualización.
Recursos clave	<ol style="list-style-type: none"> Servidor privado virtual Sistema para la creación y administración de cursos (<i>Moodle</i>) Docentes con experiencia en cursos online Plataforma tecnológica de actualidad 	<ul style="list-style-type: none"> Es imperante actualizar la tecnología, así como incorporar entornos de aprendizaje virtuales, almacenamientos a través de la nube y demás actualizaciones tecnológicas necesarias para que el estudiante pueda acceder cómodamente al aula virtual para adquirir determinados conocimientos y habilidades en un tema específico, en el que, no existen las limitaciones físicas de tiempo y espacio, siempre y cuando cuente con una computadora y acceso a Internet.
Actividades clave	<ol style="list-style-type: none"> Docencia virtual Diseño curricular Diseño de cursos en línea Diseño de cursos de actualidad, personalizados para empresas 	<ul style="list-style-type: none"> Son indispensables para incorporar con éxito la nueva propuesta de valor en la UJGH, deben realizarse de manera permanente, día a día para asegurar el éxito y generar nuevos ingresos.
Aliados clave	<ol style="list-style-type: none"> Empresas públicas y privadas Sistema Moodle Servidor privado virtual Gandalf Comunicaciones 	<ul style="list-style-type: none"> Para ampliar el modelo de negocios de la UJGH se hace necesario confiar en otras empresas para realizar nuevas actividades claves y adquirir nuevos recursos que garanticen el buen servicio en el momento necesario. Incorporar al sector productivo-empresarial dentro mediante convenios interinstitucionales, con la intención de formar a su personal en las áreas de mayor demanda, que den respuestas efectivas a las necesidades reales del país.

Fuente: Elaboración propia (2021)

CONCLUSIONES

Existe la necesidad de implementar en la Universidad Dr. José Gregorio Hernández una propuesta de valor que promueva cambios en la institución, para ello es pertinente segmentar los clientes (estudiantes), ofrecer programas académicos con flexibilidad en los horarios utilizar las tecnologías de la información y comunicación (TIC) como medio de aprendizaje; a través, de la Plataforma virtual de la UJGH.

Así mismo, es esencial que para ampliar el modelo de negocios de la UJGH se hace necesario establecer alianzas interinstitucionales con otras empresas, para realizar nuevas actividades claves y adquirir nuevos recursos que garanticen el buen servicio a la comunidad universitaria en todo momento.

REFERENCIAS

- Ávila, M. y Naveda, O. (2013). Hacia una Universidad Emprendedora. Caso: Universidad del Zulia. *Innovación y Gerencia*. Vol. VI (1), 139-169.
- Colcha, D y Contreras, E. (2019). Análisis de la Influencia de la Propuesta de Valor en las Empresas: Caso aplicarse en las microempresas del Cantón Milagro. *Trabajo de Grado*. Universidad Estatal de Milagro. Ecuador. [Fecha de Consulta 11 de Mayo de 2021]. Recuperado en: <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/4906/1/2%20AN%C3%81LISIS%20DE%20LA%20INFLUENCIA%20DE%20LA%20PROPUESTA%20DE%20VALOR%20EN%20LAS%20EMPRESAS%20CASO%20APLICARSE%20EN%20LAS%20MICROEMPRESAS%20DEL%20CANT%C3%93N%20MILAGRO.pdf>
- Herbas, B y Rocha E. (2018). Metodología científica para la realización de investigaciones de mercado e investigaciones sociales cuantitativas. *Revista Perspectivas*, (42), 123-160. Recuperado en 28 de agosto de 2021, de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1994-37332018000200006&lng=es&tlng=es
- Landa, M y Ramírez, M. (2017). Diseño de un cuestionario de satisfacción de estudiantes para un curso de nivel profesional bajo el modelo de aprendizaje invertido. *Revista Páginas de Educación*. Vol. 11, Núm. 2. [Fecha de Consulta 28 de agosto de 2021]. Doi: <https://doi.org/10.22235/pe.v11i2.1632>
- Martel, D; Salinas, N; Rasmuzzen, R y Maylle, S. (2019). Propuesta de valor y el impacto del turismo: Un estudio en el centro poblado Las Pampas de Tomayquichua- Huánuco, Perú. *Investigación Valdizana*. Vol. 13 (3), julio - setiembre de 2019. [Fecha de Consulta 11 de Mayo de 2021]. DOI: <https://doi.org/10.33554/riv.13.3.341>
- Mollenhauer, K; Moraga, E y Bernasconi, R. (2020). Modelo instrumental para proyectos complejos. Poliedro Propuesta de Valor Académico. *Bitácora Urbano-Territorial*. Vol. 30, No 2. [Fecha de Consulta 11 de Mayo de 2021]. DOI: <https://doi.org/10.15446/bitacora.v30n2.81661>
- Molina, V; Medina, M; Armenteros, M; González, K y Martínez, H. (2016). Propuesta de valor del modelo de negocios de las pyme: un estudio en diversos sectores económicos de Coahuila. *Revista Internacional Administración & Finanzas*. Vol. 9, No. 2. pp. 73-85. [Fecha de Consulta 11 de Mayo de 2021]. Recuperado de: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2664199
- Pérez, R; Mercado, P; Martínez, M; Mena, E y Partida, J. (2018). La sociedad del conocimiento y la

sociedad de la información como la piedra angular en la innovación tecnológica educativa. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*. Vol. 8, Núm. 16. DOI: DOI:10.23913/ride.v8i16.371

Posso, R, Barba, L, León, X, Ortiz, N, Manangón, R y Marcillo J. (2020). Educación Física significativa: propuesta para la contextualización de contenidos curriculares. *Podium. Revista de Ciencia y Tecnología en la Cultura Física*, 15(2), 371-381 [Fecha de Consulta 28 de agosto de 2021] Recuperado de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1996-24522020000200371&lng=es&tlng=es

Retes, R, Cruz, F y Moreno, S. (2016). Desarrollo territorial: una propuesta de valor para el desarrollo de capacidades del capital humano en el distrito de desarrollo rural 142, URES, Sonora. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 38, 241-252. [Fecha de Consulta 11 de Mayo de 2021]. Recuperado en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14146082003>

Sánchez, J. (2012). *La Economía: Crecimiento, Pobreza y Desarrollo Humano (Dos Siglos de Cambios sin Precedentes)*. Fundación La Verdad. Maracaibo, Venezuela.

Varguillas, C., Brizuela, S., Villarroel, P y Gallardo, D. (2021). Estrategias de aprendizaje e integración Curricular en la Universidad Técnica Particular de Loja en Ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, 26 (95), 818-831. [Fecha de Consulta 28 de agosto de 2021] <https://doi.org/10.52080/eq.vol1.iss34.23>