

Artículo Original

Percepciones de docentes y estudiantes de la Facultad de Ciencias Médicas–UNA sobre el proceso de negociación durante la Primavera Estudiantil de 2015

Perceptions of teachers and students of the Faculty of Medical Sciences–UNA on the negotiation process during the 2015 Student Spring

 Gómez Cantore, José Anibal²;  Prieto Benítez, Jorge Gilberto¹

¹Universidad Nacional de Asunción, Facultad de Filosofía, Dirección de Postgrado | Asunción, Paraguay

²Facultad de Ciencias Médicas, Universidad Nacional de Asunción | San Lorenzo, Paraguay.

Como referenciar éste artículo | How to reference this article:

Gómez Cantore, J.; Prieto Benítez, J. Percepciones de docentes y estudiantes de la Facultad de Ciencias Médicas–UNA sobre el proceso de negociación durante la Primavera Estudiantil de 2015. *An. Fac. Cienc. Méd. (Asunción)* 2026; 59(1): e59012619.

RESUMEN

Introducción: La Primavera Estudiantil paraguaya de 2015, articulada en torno al movimiento #UNAnoTeCalles, constituyó un hito institucional en la Universidad Nacional de Asunción (UNA) al visibilizar prácticas de corrupción, clientelismo y desigualdad en la gestión universitaria. La Facultad de Ciencias Médicas (FCM–UNA) fue uno de sus principales focos. **Objetivo:** Develar las percepciones de docentes y estudiantes de la FCM–UNA sobre el proceso de negociación durante la Primavera Estudiantil de 2015. **Materiales y Métodos:** Estudio cualitativo con enfoque hermenéutico-fenomenológico. Se incluyeron 20 participantes seleccionados mediante muestreo intencional (5 autoridades, 5 docentes escalafonados, 5 docentes no escalafonados y 5 estudiantes). La técnica fue la entrevista semiestructurada; los datos se analizaron mediante análisis de contenido inductivo con triangulación de informantes y fuentes. **Resultados:** Se identificaron cuatro categorías centrales: ⁽¹⁾ tensión entre diálogo institucional y presión social; ⁽²⁾ factores facilitadores: unidad estudiantil, visibilidad mediática y apoyo ciudadano; ⁽³⁾ barreras: desconfianza, asimetría de poder y ausencia de mecanismos formales de negociación; y ⁽⁴⁾ lecciones aprendidas: diálogo empático, participación equitativa y cultura de rendición de cuentas. **Conclusiones:** La negociación en contextos universitarios requiere modelos híbridos que integren diálogo estructurado, participación activa de todos los estamentos y mecanismos institucionalizados de resolución de conflictos.

Palabras clave: Percepción; negociación; conflicto universitario; movimiento estudiantil; gobernanza universitaria.

Autor correspondiente: José Anibal Gómez Cantore. Facultad de Ciencias Médicas, Universidad Nacional de Asunción | San Lorenzo, Paraguay. **Email:** jgomezcantore@gmail.com.

Editor responsable:  Prof. Dr. Hassel Jimmy Jiménez*,  Dra. Lourdes Talavera*.

*Universidad Nacional de Asunción, Facultad de Ciencias Médicas. San Lorenzo, Paraguay.

Fecha de recepción el 18 de junio del 2026; aceptado el 4 de julio del 2026.

ABSTRACT

Introduction: The Paraguayan Student Spring of 2015, organised around the #UNAnoTeCalles movement, represented an institutional milestone at the National University of Asunción (UNA) by exposing corruption, clientelism, and governance inequality. The Faculty of Medical Sciences (FCM-UNA) was one of its main epicentres. **Objective:** To uncover the perceptions of FCM-UNA teachers and students regarding the negotiation process during the 2015 Student Spring. **Methods:** Qualitative study with a hermeneutic-phenomenological approach. Twenty participants were selected through purposive sampling (5 authorities, 5 tenured faculty, 5 non-tenured teachers, and 5 students). Data were collected through semi-structured interviews and analysed using inductive content analysis with source and informant triangulation. **Results:** Four central categories emerged: ⁽¹⁾ tension between institutional dialogue and social pressure; ⁽²⁾ facilitating factors: student unity, media visibility, and citizen support; ⁽³⁾ barriers: distrust, power asymmetry, and absence of formal negotiation mechanisms; and ⁽⁴⁾ lessons learned: empathetic dialogue, equitable participation, and an institutional culture of accountability. **Conclusions:** Negotiation in university contexts requires hybrid models integrating structured dialogue, active participation of all academic constituencies, and formal conflict resolution mechanisms.

Keywords: Perception; negotiation; university conflict; student movement; university governance.

Introducción

La educación superior en América Latina ha experimentado profundas transformaciones en las últimas décadas, caracterizadas por la expansión del acceso, la masificación y la creciente demanda de calidad, transparencia y rendición de cuentas institucional ⁽¹⁻³⁾. En este escenario, los movimientos estudiantiles han emergido como actores clave en los procesos de cambio universitario, particularmente en contextos de crisis institucional ^(4,5).

La participación estudiantil organizada en la transformación universitaria latinoamericana reconoce un antecedente histórico fundacional en la Reforma Universitaria de Córdoba de 1918, que instaló los principios de autonomía universitaria, cogobierno y responsabilidad social como pilares del modelo universitario regional, e instituyó la movilización estudiantil como mecanismo legítimo de transformación institucional ⁽⁶⁾. Este legado reformista configuró el marco ideológico desde el cual los movimientos estudiantiles posteriores articulan sus demandas de cambio frente a la corrupción y las desigualdades de poder ^(4,7).

En Paraguay, la denominada Primavera Estudiantil del año 2015 representó un punto de inflexión en la Universidad Nacional de Asunción (UNA), al visibilizar prácticas de corrupción, clientelismo y desigualdad en la gestión universitaria. Este fenómeno, impulsado inicialmente por el movimiento #UNAnoTeCalles a partir del 21 de septiembre de 2015, generó movilizaciones masivas que trascendieron el ámbito universitario, involucrando a sectores civiles, mediáticos y políticos, y derivando en una crisis institucional sin precedentes ⁽⁸⁾. El proceso culminó con la renuncia del rector y los decanos de siete facultades, la imputación de 42 funcionarios y la posterior reforma estatutaria de la UNA.

La Facultad de Ciencias Médicas (FCM-UNA) constituyó uno de los principales focos del conflicto, tanto por la participación activa de su comunidad académica como por la relevancia de las denuncias que involucraban a sus autoridades. Este escenario obligó a la implementación de procesos de negociación complejos entre estudiantes, docentes y autoridades, cuyas características y

condicionantes permanecen escasamente documentados en la literatura científica.

La negociación ha sido conceptualizada como un proceso interactivo mediante el cual dos o más partes con intereses divergentes buscan alcanzar acuerdos mutuamente aceptables ^(9,10). En contextos universitarios, este proceso adquiere características particulares asociadas a la diversidad de actores, las asimetrías de poder institucional y la legitimidad de las demandas ⁽¹¹⁻¹³⁾. Desde una perspectiva hermenéutico-fenomenológica, el análisis de las percepciones de los actores permite comprender los significados

atribuidos al proceso de negociación, así como los factores que condicionan su desarrollo y resultados ⁽¹⁴⁾.

Ante la escasa producción científica disponible sobre procesos de negociación en conflictos universitarios latinoamericanos desde la perspectiva directa de sus protagonistas, el presente estudio tuvo como objetivo develar las percepciones de docentes y estudiantes de la FCM-UNA sobre el proceso de negociación durante la Primavera Estudiantil de 2015, identificando los factores facilitadores, las barreras estructurales y las lecciones aprendidas.

Materiales y Métodos

Diseño

Se realizó un estudio cualitativo con enfoque hermenéutico-fenomenológico, orientado a comprender la experiencia vivida y el significado atribuido por los actores al proceso de negociación. Se adoptó el análisis de contenido inductivo como técnica analítica principal. El reporte del estudio sigue los criterios COREQ y SRQR para investigación cualitativa ^(15,16).

Participantes y muestreo

La población estuvo constituida por miembros de la comunidad académica de

la FCM-UNA que participaron activamente en los acontecimientos de 2015. Se empleó muestreo no probabilístico intencional ^(14,17), seleccionando informantes clave según criterios de participación directa en el proceso de negociación y disposición para la entrevista. Se excluyeron docentes y estudiantes no pertenecientes a la FCM-UNA y personas con relación de dependencia con el investigador.

El tamaño muestral final fue de 20 participantes, distribuidos en cuatro estamentos (**Tabla 1**). La saturación teórica se verificó cuando los discursos dejaron de aportar nuevas categorías analíticas ⁽¹⁷⁾.

Tabla 1. Características de la muestra según estamento.

Estamento	Código n	Periodo Perfil
Autoridades	A1–A5 / 5	Sep 2024–Ene 2025 / Decano, vice decano, director académico, coordinador de carrera, director de aseguramiento de calidad.
Docentes escalafonados	De1–De5 / 5	Sep 2024–Ene 2025 / Profesores titulares con cargo estable en la FCM-UNA.
Docentes no escalafonados	Dne1–Dne5 / 5	Sep–Nov 2024 / Auxiliares de la enseñanza sin cargo estable en la FCM-UNA.
Estudiantes	e1–e5 / 5	Oct 2024–Ene 2025 / Estudiantes activos en la FCM-UNA durante la Primavera Estudiantil de 2015.

Recolección de datos

La técnica de recolección fue la entrevista semiestructurada, elaborada con preguntas abiertas organizadas en tres dimensiones: ⁽¹⁾ análisis del proceso (finalidad, logros, actores, métodos); ⁽²⁾ dinámica de negociación (desafíos, estrategias, comunicación, contexto sociopolítico); y ⁽³⁾ reflexión y aprendizaje (lecciones, evaluación del éxito, recomendaciones). Las entrevistas fueron realizadas entre septiembre de 2024 y enero de 2025, con duración aproximada de 60 minutos cada una, previo consentimiento informado firmado. Fueron grabadas y transcritas textualmente. Los participantes se codificaron mediante el sistema XnEn (X=estamento: A, De, Dne, e; n=número de caso; E=entrevista; n=línea de transcripción).

Análisis de datos

Las transcripciones fueron analizadas mediante análisis de contenido inductivo ⁽¹⁷⁾, siguiendo las etapas de pre-análisis, explotación del material e interpretación. Se garantizaron criterios de rigor metodológico de Lincoln y Guba: credibilidad mediante triangulación de informantes (cuatro estamentos) y fuentes (transcripciones, notas de campo, audios); dependabilidad mediante registro sistemático del proceso analítico; confirmabilidad mediante conservación de grabaciones; y transferibilidad mediante descripción densa del contexto ⁽¹⁸⁾.

Consideraciones éticas

El estudio contó con aprobación del Comité de Ética de Investigación de la Facultad de Ciencias Médicas de la Universidad Nacional de Asunción (Dictamen CEI N.º 014/2026, fecha 27/03/2026; código AT 158/2026). Todos los participantes firmaron formulario de consentimiento informado previo a la entrevista, garantizando confidencialidad, anonimato y libertad de retiro en cualquier momento. El estudio se desarrolló conforme a los principios de la Declaración de Helsinki.

Resultados

El análisis de contenido de las 20 entrevistas permitió identificar cuatro categorías temáticas centrales que estructuran las percepciones de los actores. La **Tabla 2** presenta una síntesis comparativa por estamento.

Categoría 1. Tensión entre diálogo institucional y presión social

La percepción más extendida y transversal a todos los estamentos fue la coexistencia conflictiva entre el diálogo como herramienta formal de negociación y la presión social como catalizador del proceso. Esta dualidad constituyó el rasgo estructural central del conflicto, consistente con la complejidad descrita en la literatura sobre comportamiento negociador ⁽¹¹⁾. Las autoridades mostraron posicionamientos heterogéneos; algunos negaron la existencia de negociación propiamente dicha:

"Dado que no hubo negociación, los objetivos planteados inicialmente no se pudieron discutir. Lo ideal habría sido lograr un consenso." (A1E2-3)

"En aquel momento nunca hubo negociación. El único objetivo de los estudiantes era tomar el rectorado y todas las facultades." (A2E2)

Otras autoridades reconocieron la inevitabilidad del proceso negociado, subrayando su complejidad operativa:

"Llegó un punto en que parecía que las autoridades no cederían a los reclamos estudiantiles y tuvo que establecerse una mesa de negociaciones. La mesa fue multidisciplinaria y de difícil conformación. Pero fue la única forma de destrabar el conflicto." (A4E5)

"En realidad, no existieron negociaciones sino fuertes medidas de presión. La causa pudo haber sido justa, pero los medios perjudicaron a los estudiantes que tuvieron que perder horas de clases y algunos hasta el año académico." (A5E1)

Los docentes escalafonados describieron el proceso como áspero pero gradualmente constructivo, en línea con la dinámica de posiciones distributivas que ceden hacia una lógica integrativa ^(9,10):

"El proceso de negociación fue áspero, por momentos intransigente. Había posturas innegociables a ambos lados. Se superó con diálogo con aquellas personas con quienes se podía dialogar." (De3E7)

"El enfoque fue al principio de choque; confrontación. Al darse cuenta que esa estrategia no conducía a ningún buen puerto, las tácticas fueron la negociación en toma y daca: yo cedo en esto y vos cedés en lo otro." (De3E8)

Desde el estamento estudiantil, la presión fue conceptualizada como condición necesaria para habilitar el diálogo:

"Definitivamente fue la presión, ejercer medidas de fuerza era lo único que hizo abrir la puerta para sentarse a dialogar. Si los estudiantes no estaban unidos y la opinión pública externa no estaba involucrada, nunca jamás el estamento de la autoridad se iba a sentar a hablar con los estudiantes y a validar siquiera los reclamos." (e1E13)

"La mesa de diálogo fue una buena herramienta para que pudiera llevarse adelante todo el proceso que significó transparentar las actividades dentro de la facultad." (E4E6)

Categoría 2. Factores facilitadores del proceso

Los participantes identificaron de manera consistente tres factores determinantes del avance de la negociación: la unidad del movimiento estudiantil, la visibilidad mediática y el apoyo de actores sociales externos. Estos elementos operaron como reductores de la asimetría de poder estatutaria, conforme a la conceptualización del movimiento estudiantil como actor político colectivo ^(4,7).

"Los estudiantes fueron las personas que

iniciaron la lucha, la llevaron y posteriormente fueron acompañados por profesores y por toda la ciudadanía." (De1E4)

"Es el estudiantado el que se merece todo el crédito, porque ellos se unieron, estuvieron firmes y decididos, a costa de represalias que pudiera haber por parte del estamento docente que tiene todas las de llevar adelante el proceso." (Dne1E3)

La visibilización mediática fue reconocida como factor equilibrador de la asimetría de poder, en consonancia con la literatura sobre movimientos sociales en red ⁽⁵⁾:

"Uno de los principales ingredientes fue el temor a la exposición pública. Las vías formales se agotaron y llegó un punto donde las autoridades le tenían miedo a la opinión pública, que estaba del lado de la lucha estudiantil." (e1E10)

"El recurso esencial fue la presión ejercida por los estudiantes, la suspensión de clases, el amotinamiento en el rectorado y, por sobre todo, el apoyo de la prensa que con grandes titulares apoyaron a los manifestantes." (A5E12)

La selección cuidadosa de representantes en las mesas de negociación fue destacada como factor diferenciador de la efectividad del proceso:

"La mejor estrategia: conformación de una mesa de negociación. En segundo lugar: el buen criterio de selección de integrantes." (A4E13)

"Fue muy importante que existan líderes capaces de filtrar las intenciones que había detrás, y que un sector docente supo bajar a la humildad, al nivel del estudiante y de los egresados para buscar una solución en común." (e1E4)

Categoría 3. Barreras identificadas

Las principales barreras reconocidas fueron la desconfianza mutua entre actores, la

asimetría de poder estructural, la ausencia de mecanismos institucionales formales de negociación y la instrumentalización política del conflicto. Estas limitaciones son consistentes con hallazgos previos sobre gobernanza universitaria en contextos de tensión ⁽²⁾.

"Al principio del conflicto, la comunicación fue áspera, intransigente, inquisitiva. Con el correr de las semanas empezó a ser un poco más fluida, menos intransigente, pero siempre áspera." (De3E9)

"La comunicación fue muy política y poco eficiente. No creo que el proceso de negociación alcanzó sus objetivos ya que muchos quedaron pendientes de resolverse." (Dne2E9)

"Los objetivos se lograron a medias. No se logró extirpar focos de corrupción, solo hubo rotación de caras. En ningún momento de la negociación se logró que el gobierno destinara mejor porcentaje del PIB a la educación." (A5E3)

Los docentes no escalafonados reportaron consecuencias personales derivadas de la participación, evidenciando la asimetría de poder al interior del estamento docente:

"Vale la pena dar la cara ante graves irregularidades denunciadas, aunque eso redunde en persecución dentro de la institución, como me ocurrió puntualmente." (Dne2E15)

Desde el estamento estudiantil, la barrera más profunda fue identificada como de naturaleza sistémica:

"Existe un poder corrupto y económico que respalda el posicionamiento de ciertas autoridades. Esas barreras son muy difíciles de derribar cuando ya se creó una red y un mecanismo que permite sostener eso." (e1E7)

"Realmente no fue un proceso de negociación, fue un proceso de recriminación, porque no hubo una mesa de diálogo, sino que se utilizó la fuerza, y casi nunca la fuerza cumple

objetivos." (e2E5)

Categoría 4. Lecciones aprendidas y empoderamiento institucional

Todos los estamentos coincidieron en señalar al diálogo empático y a la participación organizada como aprendizajes fundamentales. La negociación fue resignificada como proceso pedagógico con impacto institucional duradero.

"Siempre ante cualquier situación se debe dialogar y escuchar, ante todo." (De3E15)

"Yo siempre destaco el diálogo entre dos personas, aunque piensen diferente. Aunque haya diferencias todo es posible a través del diálogo, llegar a un acuerdo, llegar a un entendimiento." (Dne1E15)

"Trabajo en equipo, manteniendo el diálogo: esa es la clave del éxito de las negociaciones." (De4E16)

El empoderamiento estudiantil fue identificado como el logro más perdurable del proceso, en consonancia con la literatura sobre movimientos estudiantiles como agentes de transformación democrática universitaria ^(4,6,7,19):

"Lo más importante es que se perdió el miedo a hacer cuestionamientos: que el poder preguntar y tener acceso a la información pública es no solamente derecho sino la obligación de estar investigando y preguntando." (e1E14)

"La Universidad pertenece al estudiante y el estudiante tiene no solamente el derecho sino la obligación de involucrarse y ocupar los espacios de toma de decisión, porque en esos espacios es donde se va a construir el esqueleto de su propia formación." (e1E14-15)

Finalmente, surgieron recomendaciones concretas para fortalecer futuros procesos de negociación universitaria:

"Establecer mecanismos de comunicación fluida entre los estamentos a fin de detectar tempranamente si pudiera haber algún

conflicto." (De3E17)

"Formar nuevas dependencias de seguimiento de la calidad docente y asistencial, y crear

espacios de diálogo. Lo ideal sería detectar los problemas a tiempo y solucionarlos adecuadamente sin que el estudiantado tenga que movilizarse." (Dne3E17)

Tabla 2. Percepción predominante, estrategia y barrera central según estamento.

Actor	Percepción predominante	Estrategia principal	Barrera central
Autoridades (n=5)	Heterogénea: negación de la negociación formal o reconocimiento de su complejidad	Diálogo institucional formal	Desconfianza y falta de voluntad política
Docentes escalafonados (n=5)	Proceso parcialmente legítimo y limitado en sus resultados	Mediación y apoyo al estudiantado	Intransigencia inicial de ambas partes
Docentes no escalafonados (n=5)	Movilización necesaria como catalizador del diálogo	Acompañamiento activo y organización	Asimetría de poder y riesgo de represalia
Estudiantes (n=5)	Transformación estructural posible mediante presión organizada y diálogo	Movilización + negociación estratégica	Poder fáctico, corrupción sistémica y asimetría estatutaria

Discusión

Los resultados del presente estudio evidencian que la negociación en contextos universitarios constituye un fenómeno complejo, influenciado por múltiples dimensiones interrelacionadas incluyendo factores sociales, políticos e institucionales. Este hallazgo es consistente con la conceptualización de la negociación como proceso que oscila entre enfoques distributivos e integrativos ^(9,10), y cuyo desenlace depende tanto de las habilidades individuales de los negociadores como de la infraestructura organizacional que lo sustenta ^(11,13).

La coexistencia conflictiva de diálogo y presión social confirma que la negociación universitaria no opera en condiciones de simetría de poder. La presión del movimiento estudiantil actuó como catalizador que habilitó instancias de diálogo. Este resultado conecta con el legado de la Reforma de Córdoba de 1918, que instituyó la movilización estudiantil como mecanismo legítimo de transformación universitaria en América Latina ⁽⁶⁾, y fue reactualizado en la Primavera Estudiantil paraguaya de 2015. La acción colectiva

como palanca de cambio institucional ha sido documentada tanto en la literatura sobre movimientos sociales como en el análisis del papel político de los estudiantes universitarios ^(4,7).

La identificación de la ausencia de mecanismos institucionalizados de resolución de conflictos como barrera estructural coincide con hallazgos previos sobre educación superior latinoamericana ⁽³⁾. Esta situación pone de manifiesto la necesidad de fortalecer la gobernanza universitaria mediante estructuras formales de diálogo que no dependan de la crisis para activarse. El fortalecimiento del cogobierno efectivo —principio fundacional de la Reforma de Córdoba ⁽⁶⁾— sigue siendo una asignatura pendiente en las universidades de la región ⁽²⁾.

El empoderamiento estudiantil como resultado perdurable del proceso representa el hallazgo de mayor proyección institucional del estudio. Este resultado es consistente con la literatura sobre movimientos estudiantiles como agentes de transformación democrática ^(4,6,7,19), y sugiere que la Primavera Estudiantil de la UNA generó un legado de participación activa que trasciende el conflicto puntual.

El presente estudio presenta limitaciones propias del diseño cualitativo: el carácter retrospectivo de las entrevistas introduce potenciales sesgos de memoria; el muestreo intencional limita la transferibilidad a otros contextos; y la restricción a la FCM-UNA excluye la perspectiva comparada entre facultades. Estas características son inherentes al enfoque adoptado y no comprometen la validez interna del estudio ^(14,17,18). Investigaciones futuras podrían incorporar metodologías mixtas y perspectivas comparadas entre unidades académicas o universidades latinoamericanas con experiencias similares.

Conclusiones

El proceso de negociación durante la Primavera Estudiantil de 2015 en la FCM-UNA estuvo determinado por la coexistencia conflictiva entre el diálogo institucional y la presión social. La legitimidad del proceso dependió de la participación de múltiples actores y de la visibilidad mediática del conflicto. Las principales barreras fueron la desconfianza interestamental, la asimetría de poder estructural y la ausencia de mecanismos institucionales formales de negociación.

El legado más perdurable fue el empoderamiento estudiantil y la instalación de una cultura de rendición de cuentas en la comunidad académica. Este resultado se inscribe en la tradición reformista latinoamericana que, desde Córdoba 1918, reconoce en la participación estudiantil organizada un motor legítimo de transformación universitaria ^(6,20).

Los hallazgos resaltan la necesidad de fortalecer modelos de gobernanza universitaria que integren: mecanismos formales de negociación y representación equitativa de todos los estamentos; canales permanentes de comunicación y detección temprana de conflictos; y una cultura institucional basada en la transparencia y la responsabilidad compartida.

Contribución de los autores: Gómez Cantore, JA: conceptualización, diseño, recolección de datos, análisis e interpretación, redacción del manuscrito. Prieto Benítez JG: supervisión académica, revisión crítica del contenido intelectual, aprobación de la versión final.

Conflicto de intereses: Los autores declaran no tener conflictos de intereses

Fuente de Financiación: Financiación propia.

Referencias Bibliográficas

1. Altbach, Philip G. Student politics in America: A historical analysis. Routledge, 2018.
2. Brunner JJ. Educación superior en América Latina: cambios y desafíos. Santiago: Fondo de Cultura Económica; 1990.
3. UNESCO. Tendencias de la educación superior en América Latina y el Caribe. París: UNESCO-IESALC; 2008.
4. Tarrow S. Power in movement: social movements and contentious politics. 3rd ed. Cambridge University Press; 2011.
5. Castells M. Networks of outrage and hope: social movements in the internet age. Cambridge: Polity Press; 2012.
6. Tünnermann Bernheim C. Noventa años de la Reforma Universitaria de Córdoba: 1918-2008. Buenos Aires: CLACSO; 2008.
7. Ordorika I. Educación superior y globalización: las universidades públicas frente a una nueva hegemonía. Andamios. 2006;3(5):31-47. doi: 10.29092/uacm.v3i5.340
8. Ferreira Bueno H. Caracterización de los sujetos sociales universitarios movilizados en las luchas de setiembre-octubre de 2015. Estudios Paraguayos. 2015;33(1-2):43-53.
9. Fisher R, Ury W. Getting to yes: negotiating agreement without giving in. 3rd ed. New York: Penguin Books; 2011.
10. Lewicki RJ, Saunders DM, Barry B. Negotiation. 7th ed. New York: McGraw-Hill Education; 2015.
11. Druckman D. Intuition or counterintuition? The science behind the art of negotiation. Negot J. 2009;25(4):431-48. doi: 10.1111/j.1571-9979.2009.00237.x
12. Thompson LL. The mind and heart of the negotiator. 5th ed. Boston: Pearson Education; 2012.
13. Mintzberg H. Patterns in strategy formation. Management Sci. 1978;24(9):934-48. doi: 10.1287/mnsc.24.9.934
14. Creswell JW, Poth CN. Qualitative inquiry and research design: choosing among five approaches. 4th ed. Thousand Oaks: SAGE Publications; 2018.

15. Tong A, Sainsbury P, Craig J. Consolidated criteria for reporting qualitative research (COREQ): a 32-item checklist for interviews and focus groups. *Int J Qual Health Care*. 2007;19(6):349-57. doi: 10.1093/intqhc/mzm042
16. O'Brien BC, Harris IB, Beckman TJ, Reed DA, Cook DA. Standards for reporting qualitative research: a synthesis of recommendations. *Acad Med*. 2014;89(9):1245-51. doi: 10.1097/ACM.0000000000000388
17. Patton MQ. *Qualitative research and evaluation methods*. 4th ed. Thousand Oaks: SAGE Publications; 2015.
18. Lincoln YS, Guba EG. *Naturalistic inquiry*. Beverly Hills: SAGE Publications; 1985.
19. Aranda Sánchez JM. El movimiento estudiantil y la teoría de los movimientos sociales. *Convergencia*. 2000;7(21):225-50.
20. Gentili, P., Saforcada, F., & Frigotto, G. Editores. *Ciencias Sociales, producción de conocimiento y formación de posgrado*. Buenos Aires: CLACSO; 2012.