

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN

UNIDAD SANTO TOMÁS

SECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN

**PERTINENCIA DEL PLAN DE ESTUDIOS DE LICENCIATURA EN
COMERCIO INTERNACIONAL Y GESTIÓN ADUANERA DE LA
UNIVERSIDAD DEL DISTRITO FEDERAL CON RESPECTO AL
MERCADO LABORAL**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAestrÍA EN ADMINISTRACIÓN
EN GESTIÓN Y DESARROLLO DE LA EDUCACIÓN**

P R E S E N T A

LIC. ARANDENE LUISA VELÁZQUEZ ARAUJO

Directores: DRA. MARÍA DEL REFUGIO BARRERA PÉREZ

DR. FRANCISCO JAVIER CHÁVEZ MACIEL

CIUDAD DE MÉXICO

NOVIEMBRE, 2018





SIP-14-BIS

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

ACTA DE REVISIÓN DE TESIS

En la Ciudad de México, siendo las 12:30 horas del día 28 del mes de JUNIO del 2018 se reunieron los miembros de la Comisión Revisora de la Tesis, designada por el Colegio de Profesores de Estudios de Posgrado e Investigación de LA ESCA para examinar la tesis titulada:
“PERTINENCIA DEL PLAN DE ESTUDIOS DE LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL Y GESTIÓN ADUANERA DE LA UNIVERSIDAD DEL DISTRITO FEDERAL CON RESPECTO AL MERCADO LABORAL”.

Presentada por el alumno:

VELÁZQUEZ
Apellido paterno

ARAUJO
Apellido materno

ARANDENE LUISA
Nombre(s)

Con registro:

B	1	6	0	6	4	4
---	---	---	---	---	---	---

aspirante de: **MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN EN GESTIÓN Y DESARROLLO DE LA EDUCACIÓN**

Después de intercambiar opiniones los miembros de la Comisión manifestaron **APROBAR LA TESIS**, en virtud de que satisface los requisitos señalados por las disposiciones reglamentarias vigentes.

LA COMISIÓN REVISORA

Directores de tesis

DRA. MARÍA DEL REFUGIO BARRERA PÉREZ

DR. FRANCISCO JAVIER CHÁVEZ MACIEL

DRA. MARÍA DEL CARMEN TREJO
CAZARES

DR. EDGAR OLIVER CARDOSO ESPINOSA

M. EN C. JUAN MANUEL RAMOS QUIROZ

PRESIDENTE DEL COLEGIO DE PROFESORES

DRA. SUSANA ASELA GARDUÑO ROMÁN



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
E.S.C.A. SANTO TOMÁS
SECRETARÍA DE ESTUDIOS DE
POSGRADO E INVESTIGACIÓN



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

CARTA DE CESIÓN DE DERECHOS

En la Ciudad de México el día 26 del mes de noviembre del año 2018, la que suscribe Arandene Luisa Velázquez Araujo alumna del Programa de Maestría en Administración en Gestión y Desarrollo de la Educación, con número de registro B160644, adscrito a la Sección de Estudios de Posgrado de la ESCA, Santo Tomás, manifiesta que la autora intelectual del presente trabajo de Tesis bajo la dirección de la Dra. María del refugio Barrera Pérez y del Dr. Francisco Javier Chávez Maciel y cede los derechos del trabajo titulado *“Pertinencia del plan de estudios de Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la universidad del Distrito Federal con respecto al mercado laboral”*, al Instituto Politécnico Nacional para la difusión con fines académicos y de investigación.

Los usuarios de la información no deben reproducir el contenido textual, gráficas o datos del trabajo sin el permiso expreso del autor y/o directores del trabajo. Este puede ser obtenido escribiendo a la siguiente dirección electrónica lva@live.com.mx, marebape@yahoo.com.mx y fco0@yahoo.com.mx y si el permiso se otorga el usuario deberá dar el agradecimiento correspondiente y citar la fuente del mismo.

Arandene Luisa Velázquez Araujo

Agradecimientos

A la *Dra. María del Refugio Barrera Pérez* por su dirección, sus enseñanzas, horas de paciencia y dedicación, pero sobre todo por su gran calidad humana y por ser un ejemplo de vida y de amor y compromiso con su profesión.

Al *Dr. Francisco Javier Chávez Maciel* por sus enseñanzas, su confianza y por ser un gran ser humano y un excelente maestro, siempre dispuesto a hacer valiosas aportaciones para la conclusión de este trabajo.

A todo el *Equipo MAGDE* desde la coordinación, administrativos, profesores y compañeros alumnos por ser para mí una gran familia, por su apoyo y motivación constante.

A todos los que de manera directa e indirecta colaboraron en la realización de este trabajo, con sus opiniones y aportaciones; a los egresados, grupo de empleadores y expertos académicos que amablemente accedieron a aportar información relevante para la investigación.

Dedicatoria

A Emanuel y Emiliano por ser mi luz
y el faro que me guía,
por ser mi verdad, mi principio y fin,
mi alegría, mi inspiración
y mi más grande orgullo.

A mi Mamá Vicky por ser siempre un
ejemplo de tenacidad, amor incondicional,
trabajo y fortaleza.

A mi mamá Alma por su amor,
paciencia y dedicación,
pero sobre todo por su respeto
y por enseñarme a ser siempre yo misma.

A mi mamá Nelly (QEPD) por enseñarme a
amar y valorar la vida y por estar siempre ahí
para mí.

A mis compañeros de vida,
mis hermanos *Saúl, Farid e Ivette*

A los que en este proceso estuvieron y
dejaron de estar pero que me apoyaron,
motivaron y enseñaron a perseverar y
alcanzar mis metas por difíciles que parezcan.

Índice

Índice de Figuras y Tablas	8
Relación de siglas	12
Resumen	15
Introducción	17
Capítulo I. Planteamiento y Justificación	21
1.1 Contexto referencial	21
1.1.1 El Impacto de la globalización	22
1.1.2 El caso de México	24
1.1.3 La Educación Superior en México	27
1.1.4 La Licenciatura en Comercio Internacional en la UDF	30
1.1.4.1 Plan de Estudios de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera (CIGA) de la Universidad del Distrito Federal (UDF)	31
1.1.4.2 Objetivo	31
1.1.4.3 Campo laboral	31
1.1.4.4 Perfil del egreso	32
1.1.5 Relevancia del Comercio Internacional	37
1.1.6 Contexto nacional e internacional	43
Es importante ahondar en la situación actual tanto del contexto nacional como internacional para tener una perspectiva global en la construcción del estudio de pertinencia.	43
1.1.6.1 Contexto Internacional.	43
1.1.6.2 Contexto nacional	45
1.2 Planteamiento del Problema	47
1.3 Pregunta de Investigación	48
1.3.1 Preguntas específicas	48
1.4 Objetivo general de la investigación	48
1.4.1 Objetivos específicos	49
1.5 Justificación	49
Capítulo II. Marco Teórico y Conceptual	53
2.1 Pertinencia del Currículo	53
2.2 La Pertinencia de la Educación Superior Privada en México	55
2.3 El Plan de estudios	56

2.3.1 Componentes del Plan de Estudios.	58
2.4 El Perfil de Egreso.	59
2.4.1 Componentes del Perfil de Egreso	61
2.5 Modelos de Ejercicio Profesional	62
2.6 Enfoque por Competencias.	67
2.6.1 Tipos de Competencias	68
Capítulo III. Elementos del Estudio de Pertinencia.	71
3.1 Alineación Estratégica	71
3.2 Tendencias futuras	77
3.3 Contexto Regional	79
3.4 Oferta y demanda educativa	81
3.5 Mercado laboral	87
3.6 Expectativas educativas	93
Capítulo IV. Metodología para la investigación.	95
4.1 Tipo de Estudio	95
4.2 Supuesto y desarrollo de categorías de análisis	95
4.3 Diseño de la Investigación.	96
4.4. Instrumentos de recolección de la información.	98
4.5 Etapas de la investigación	101
4.6 Matriz de congruencia metodológica.	102
Capítulo V. Análisis de resultados	106
5.1 Análisis de la encuesta a egresados.	106
5.2. Análisis de los resultados del cuestionario aplicado a empleadores.	126
5.3. Análisis de los resultados de la entrevista a expertos académicos	138
Conclusiones	149
Referencias	157
Glosario	162
Anexos	166

Índice de Figuras y Tablas

Figuras

Figura 1. Exportaciones de México por principales grupos de productos 2016.

Figura 2. Principales destinos de las exportaciones mexicanas 2016.

Figura 3. Total de Unidades económicas en México 2016.

Figura 4. Porcentaje de Unidades Económicas en México (PYMES).

Figura 5. Matrícula de licenciaturas relacionadas con el Comercio Internacional en la Ciudad de México.

Figura 6. Estándares de Competencias para el Comercio Internacional certificadas por el al Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales

Figura 7. Instrumentos de recolección de la información.

Figura 8. Género de los egresados de la LCIGA de la UDF generaciones 2013 y 2014.

Figura 9. Año en que concluyeron los estudios de LCIGA.

Figura 10. Sectores y actividades en las que se han empleado los egresados le LCIGA de la UDF

Figura 11. Tiempo de inserción del egresado de LCIGA de la UDF en el mercado laboral

Figura 12. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral - Computación.

Figura 13. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral – Manejo de software especializado.

Figura 14. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral – Estructura Económica Internacional.

Figura 15. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral – Comercio Internacional.

Figura 16. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral - Fundamentos de Derecho.

Figura 17. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral –Derecho Internacional.

Figura 18. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral - Mercadotecnia Internacional.

Figura 19. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral –Logística Internacional.

Figura 20. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral - Transportación y Transferencias Internacionales.

Figura 21. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral –Gestión Aduanera.

Figura 22. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral –Prácticas Contractuales Internacionales.

Figura 23. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral –Finanzas Internacionales.

Figura 24. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral –Estadística y Probabilidad.

Figura 25. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –inglés.

Figura 26. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –Dirección de Proyectos.

Figura 27. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –Manejo de recursos humanos.

Figura 28. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –Trabajo en equipo.

Figura 29. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –Dominio de expresión oral.

Figura 30. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –Redacción de documentos.

Figura 31. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –Gestión y trámites ante dependencias de gobierno.

Figura 32. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –Toma de decisiones de alta responsabilidad.

Figura 33. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –Capacidad de liderazgo.

Figura 34. Principales sectores económicos del grupo de empleadores encuestados.

Figura 35. Importancia del título de licenciatura para la contratación según la opinión de los empleadores.

Figura 36. Importancia de la experiencia laboral previa para la contratación según la opinión de los empleadores.

Figura 37. Importancia de los conocimientos en procesos de despacho y gestión aduanera para los empleadores.

Figura 38. Importancia de los conocimientos en transportación, envase y embalaje para los empleadores.

Figura 39. Importancia de los conocimientos en planeación estratégica del comercio internacional para los empleadores.

Figura 40. Importancia de los conocimientos en clasificación arancelaria para los empleadores.

Figura 41. Importancia de los conocimientos en marco jurídico nacional e internacional para los empleadores.

Figura 42. Importancia de los conocimientos en logística y cadena de suministro para los empleadores.

Figura 43. Importancia del desarrollo de la capacidad de liderazgo según los empleadores.

Figura 44. Importancia del dominio del inglés según los empleadores.

Figura 45. Importancia del manejo de un tercer idioma según los empleadores.

Figura 46. Importancia del manejo de sistemas de informática y computación según los empleadores.

Figura 47. Importancia del manejo de software especializado según los empleadores.

Figura 48. Importancia de la creatividad e innovación para los empleadores.

Figura 49. Importancia del autoaprendizaje para los empleadores.

Figura 50. Importancia de la capacidad de autodisciplina, esfuerzo y rigor según los empleadores.

Figura 51. Importancia de la aplicación práctica de los conocimientos según los empleadores.

Tablas

Tabla 1. Mapa curricular del plan de estudios de la Licenciatura en Comercio Internacional de la Universidad del Distrito Federal (2014).

Tabla 2. Indicadores históricos del comportamiento del comercio exterior en México.

Tabla 3. Producto Interno Bruto (PIB) de México 2016.

Tabla 4. Ranking Mundial de Comercio (México).

Tabla 5. Comercio de Mercancías de México 2016.

Tabla 6. Valor del intercambio de servicios comerciales México 2016.

Tabla 7. Perfiles de especialización de los profesionales en comercio internacional según la ANIERM.

Relación de siglas

AGSCE: Acuerdo General Sobre Comercio y Servicios.

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración.

ANIERM: Asociación Nacional de Importaciones y Exportaciones de la República Mexicana.

ANUIES: Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior.

BANCOMEXT: Banco Nacional de Comercio Exterior.

BID: Banco Interamericano de Desarrollo.

BM: Banco Mundial.

CCE: Consejo Coordinador Empresarial.

CDMX: Ciudad de México.

CONCAMIN: Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos.

CONOCER: Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales.

COPARMEX: Confederación Patronal de la República Mexicana.

CROC: Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos.

CTM: Confederación de Trabajadores de México.

DGAIR: Dirección General de Acreditación, Incorporación y Revalidación.

DIPES: Dirección de Instituciones Particulares de Educación Superior.

DOF: Diario Oficial de la Federación.

ERP: *Enterprise Resource Planning*

ESCA: Escuela Superior de Comercio y Administración.

FMI: Fondo Monetario Internacional.

GATT: *General Agreement on Tariffs and Trade.*

IAP: Investigación Acción Participativa.

IED: Inversión Extranjera Directa.

IES: Instituciones de Educación Superior.

IESALC: Instituto Internacional de la Unesco para la Educación Superior en América Latina y el Caribe.

IMMEX: Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación.

INADEM: Instituto Nacional del Emprendedor.

INEGI: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Información.

IPN: Instituto Politécnico Nacional.

LCIGA: Licenciatura en Comercio y Gestión Aduanera.

LGE: Ley General de Educación.

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

OEA: Organización de Estados Americanos.

OIT: Organización Internacional del Trabajo.

OMA: Organización Mundial de Aduanas.

OMC: Organización Mundial de Comercio.

PIB: Producto Interno Bruto.

PND: Plan Nacional de Desarrollo.

PSE: Plan Sectorial de Educación.

PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas.

RENEC: Registro Nacional de Estándares de Competencias.

RVOE: Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios.

SAAI: Sistema Automatizado Aduanero Integral.

SE: Secretaría de Economía.

SEP: Secretaría de Educación Pública.

SHCP: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

SICE: Sistema de Información de Comercio Exterior.

TIC: Tecnologías de Información y Comunicación.

TLC: Tratado de Libre Comercio.

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

UDF: Universidad del Distrito Federal.

UNESCO: *United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization.*

USD: *United States Dollars*

VUCEM: Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicano.

WTO: *World Trade Organization.*

ZMCM: Zona Metropolitana de la Ciudad de México.

Resumen

El principal objetivo de esta investigación fue definir la pertinencia que existe entre las competencias que especifica el perfil de egreso del programa de Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la Universidad del Distrito Federal y las competencias requeridas por el mercado laboral en un contexto nacional e internacional con una visión hacia el futuro.

Esta investigación se realizó para fundamentar la actualización del plan de estudios de la licenciatura que como lo indica la SEP ha de tener una revisión y actualización en periodos regulares de cinco años. Las últimas dos actualizaciones de que se tiene conocimiento no contaron con una fundamentación de la pertinencia real del programa. Para el rediseño del programa se articularon los objetivos y los propósitos de los diferentes grupos implicados: universidad, académicos, egresados, mercado laboral y sociedad en su conjunto; hasta la consideración de aspectos regionales, locales, globales y macro sociales.

Para el análisis se categorizó a los informantes en diferentes grupos: universidad, mercado laboral y egresados.

Este trabajo tiene un enfoque cualitativo que utilizó el método investigación-acción-participativa que involucró, de manera activa, a los sujetos que participaron como informantes. El análisis se realizó a partir de los resultados obtenidos de las entrevistas a expertos, encuesta a egresados del programa y de un cuestionario a empleadores del sector.

Los resultados del análisis arrojaron que desde el punto de vista de los egresados existe una brecha considerable entre las competencias que adquirieron en la universidad y las competencias que requieren para su desempeño en el campo laboral, una de las razones es la falta de actividades y ejercicios prácticos en las asignaturas que llevan a lo largo de su formación universitaria. Desde el punto de vista de los empleadores, los egresados contaban con suficientes conocimientos teóricos, pero enfrentaban ciertas dificultades al aplicar esos conocimientos en la práctica, además de no contar con suficientes habilidades de comunicación oral y escrita en inglés. Por otro lado, los expertos académicos afirmaron que ante los retos y escenarios futuros del comercio exterior se es indispensable una formación básica global en diferentes áreas del comercio internacional y es fundamental la formación de personas con una visión integradora, globalizadora y multicultural.

Abstract

The main objective of this research was to define the relevance that exists between the competencies specified in the graduation profile of the Bachelor's program in International Trade and Customs Management of the *Universidad del Distrito Federal*; and the competencies required by the labor market in a national context international with a vision towards the future.

This research was carried out to support the updating of the curriculum that, as indicated by the SEP, must be reviewed and updated in regular periods of five years. The last two updates that are known did not have a basis for the actual relevance of the program

The program redesign involved the objectives and purposes of the different groups were articulated: university, academics, graduates, labor market and society as a whole; up to the consideration of regional, local, global and macro social aspects.

The informants were categorized into different groups: university, labor market and graduates for the analysis research.

This work has a qualitative approach that used the research-action-participatory method that actively involved the subjects who participated as informants. The analysis was made based on the results obtained from interviews with experts, a survey of graduates of the program and a questionnaire for employers in the sector.

The results of the analysis showed that from the point of view of the graduates there is a considerable gap between the competences that they acquired in the university and the competences that they require for their performance in the labor field, one of the reasons is the lack of activities and practical exercises in the subjects that they carry throughout their university education. From the point of view of the employers, the graduates had sufficient theoretical knowledge but faced certain difficulties in applying this knowledge in practice, in addition to not having sufficient oral and written communication skills in English. On the other hand, the academic experts affirmed that faced with the challenges and future scenarios of foreign trade, basic global training is essential in different areas of international trade and the formation of people with an integrating, globalizing and multicultural vision is fundamental.

Introducción

La educación superior en México se ofrece en un conjunto de instituciones públicas y privadas, con una gran variedad de ofertas profesionales y académicas a nivel licenciatura y posgrado. Existen universidades públicas autónomas, universidades públicas estatales, instituciones dependientes del Estado, instituciones privadas libres e instituciones privadas reconocidas por la SEP, los gobiernos de los estados o los organismos descentralizados del Estado.

Uno de los principales retos que enfrentan las instituciones de educación superior (IES), es el de diseñar planes y programas de estudio que den respuesta a las necesidades de la sociedad actual que se encuentra en constante cambio y evolución, esto se conoce como la pertinencia social del currículo.

Se entiende por pertinencia a la adopción de estructuras organizativas, diseños curriculares y estrategias educativas que permitan un alto grado de agilidad, flexibilidad, así como la rapidez de respuesta y anticipación entre las instituciones de educación superior y la problemática de la sociedad en general a través de la implementación de políticas de vinculación necesarias para encarar creativa y eficientemente un panorama futuro.

Cuando se habla de currículo, se hace referencia a la planeación del proceso de enseñanza-aprendizaje, en donde se consideran las condiciones de operación, tanto académicas como administrativas de la institución de educación superior. Todos estos elementos se reflejan en el documento llamado plan de estudios que es el instrumento oficial, que junto con sus programas constituye la estructura académica de un nivel de estudios.

Un mecanismo fundamental para conocer el grado de adecuación o de respuesta que ofrece el plan de estudios de la oferta académica de una IES, es el llamado estudio de pertinencia.

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad determinar el grado de pertinencia social del plan de estudios vigente desde el año 2009 de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera (LCIGA) de la Universidad del Distrito Federal (UDF) que se puede llevar a cabo a partir de una investigación que permita conocer la percepción actual de los actores involucrados sobre los resultados previstos. Se justifica desde el punto de vista de la normatividad porque según el objetivo 2 del Plan Sectorial de Educación es necesario fortalecer la calidad y

pertinencia de la educación superior; desde el punto de vista académico el estudio de la pertinencia de un programa lo fundamenta al proporcionar bases que toman en cuenta las necesidades del contexto; en particular esta investigación se justifica porque el actual plan de estudios de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera no cuenta con un estudio de pertinencia que lo soporte.

Los estudios de la licenciatura en comercio internacional integran una serie de conocimientos y aptitudes indispensables para la gestión del intercambio de bienes y servicios entre los mercados de los diferentes países. Según el Banco Mundial, el comercio internacional es fundamental para poner fin a la pobreza y fomentar la prosperidad compartida, específicamente porque facilita el acceso de los países en desarrollo a mercados más avanzados y favorece un sistema de comercio previsible y basado en normas. (Banco Mundial, 2017)

Esta investigación contiene la consideración de los elementos que conforman un estudio de pertinencia en el que se conjuntan las opiniones y experiencias de los egresados del programa de las generaciones 2013 y 2014; se toman en cuenta las perspectivas presentes y futuras del mercado laboral en el que se han incorporado los egresados del área de estudios y por último se considera también la postura de la comunidad académica en cuanto a los alcances cognitivos y de competencias logrados por los estudiantes durante su formación académica.

El capítulo I comprende el planteamiento y justificación de la investigación que expone la problemática y el reto que representa la pertinencia del plan de estudios de los programas de licenciatura en las IES en el entorno actual de la globalización en la sociedad del conocimiento.

El desarrollo del Capítulo II abarca el tratamiento desde el punto de vista teórico, conceptual y del contexto en el que se desenvuelve la presente investigación para obtener los fundamentos documentales de los temas abordados.

El contenido del capítulo III especifica los elementos que contiene el estudio de pertinencia que permite un tener una idea clara del contexto y entorno en el que se desarrolla un programa de estudios desde el punto de vista de los sectores implicados en el desempeño profesional del egresado, incluye un análisis del contexto nacional e internacional y una visión de las tendencias futuras del comercio internacional que permitan un acercamiento a esos escenarios desde el diseño curricular.

En el Capítulo IV se detalla la vía metódica utilizada en la investigación que es de carácter cualitativo, en la que se utilizan diferentes técnicas de obtención de la información; para el estudio de egresados se formuló una encuesta para medir la opinión de los alumnos egresados con respecto al plan de estudios que cursaron. En el caso de los académicos se utilizó la herramienta de la entrevista abierta. Y, por último, para conocer la opinión de los empleadores, se utilizó la técnica de cuestionarios para reunir la información necesaria.

El Capítulo V comprende el análisis y discusión de los resultados de la aplicación de los instrumentos para la obtención de la información agrupándolos por categorías de análisis para su mejor interpretación. En el primer apartado se analizan las respuestas de la encuesta a los egresados partiendo desde la su impresión en la incursión en el mercado laboral y haciendo una caracterización de las competencias aprendidas y desarrolladas formación profesional y que han sido indispensables en su vida laboral. En la segunda parte se toma como referencia la opinión de los empleadores sobre las competencias que los estudiantes de comercio internacional han de desarrollar para responder a las necesidades del contexto actual. Por último, se considera la opinión de los expertos académicos sobre el desarrollo de competencias necesarias para los profesionales del comercio internacional en el entorno laboral actual y futuro.

En la parte final se incluyen las conclusiones de la investigación, las alternativas y estrategias propuestas, las limitaciones y recomendaciones para estudios futuros, el glosario, referencias y anexos que acompañan ésta tesis.



Capítulo I. Planteamiento y Justificación



Capítulo I. Planteamiento y Justificación

1.1 Contexto referencial

En los albores del siglo XXI, los diversos sistemas educativos del mundo han enfrentado grandes desafíos que están estrechamente relacionados con su vinculación a la problemática social de su entorno y a la capacidad de respuesta a los profundos y dinámicos cambios estructurales, políticos, económicos y sociales que acontecen tanto en el contexto internacional como en el ámbito nacional. En este sentido, las Instituciones de Educación Superior (IES) enfrentan grandes retos encaminados a responder a las expectativas culturales y de progreso social y económico que la sociedad ha depositado en ellas.

Muchos son los desafíos que enfrentan las IES en el contexto actual desde aspectos fundamentales como la cobertura y atención al aumento de la demanda, diversificación e innovación en la oferta educativa, aspectos de calidad, acreditación y certificación tanto de planes de estudio como de los egresados, aunados a los temas de formación y actualización docente, entre otros. Mención aparte merecen los retos relacionados con la pertinencia, como la educación para el desarrollo, la sistematización del diseño curricular, la conformación de un nuevo perfil profesional; todos estos encaminados a lograr una mayor vinculación entre lo académico y las necesidades de la sociedad. (Guerra Rodríguez , 2005)

No se pueden desligar de las necesidades sociales los aspectos de carácter económico que influyen en gran medida en el desarrollo integral de los países. En este sentido, las universidades tienen efecto directo sobre la actividad económica de su entorno, pero, además, los resultados de su labor docente en la formación de capital humano originan consecuencias positivas muy importantes sobre la capacidad productiva y la competitividad socioeconómica de la comunidad local de la región donde se ubican, la contribución de la inversión en la formación de capital humano que representan las instituciones educativas, en particular las Universidades, favorecen directamente el desarrollo social y el crecimiento económico de la zona de influencia de la institución educativa (Embid Elrujo & Michavila Pitarch, 2001)

Cómo indica Pablo Escandón Cusi en el libro *Educación en el siglo XXI* (2005), un aspecto básico que las IES habrán de poner en primer plano para hacer frente a los retos de vinculación

entre la universidad y el sector económico y productivo del país, son los currículos y programas de estudio de las diferentes carreras que integren la oferta académica de la institución, éstos deben observar tanto en su planeación y diseño como en sus contenidos, una concordancia con la situación problemática, demandas y requerimientos de una sociedad en sus aspectos político, gubernamental, económico y social en el contexto actual. (Escandón Cusi, 2005)

En concordancia con lo anterior, García (2002) señala que el instrumento por excelencia que relaciona el saber académico y social, el puente entre teoría y acción, es precisamente el currículo, entendido como experiencia para la construcción y reconstrucción del conocimiento y la práctica, como reflexión sobre la praxis, es decir, sobre el mundo real que no es otra cosa que el mundo social, cultural y económico. (García, 2002)

1.1.1 El Impacto de la globalización

Otro aspecto de relevancia en la relación universidad-sociedad que atañe a la pertinencia, es el relacionado con insertar el proceso educativo dentro de un marco de globalización y competitividad característico del mundo actual, lo cual no implica dejar de lado lo local y regional, sino conjugar lo universal del conocimiento y la aplicación tecnológica del mismo a su particular entorno social (dilema local, nacional y mundial). (García, 2002)

Diversos organismos multilaterales como la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Grupo del Banco Mundial (BM), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), instituciones que en esencia tienen ámbitos de estudio particularmente diferentes, han establecido de manera conjunta que los procesos de transformación por los que han atravesado las IES obedecen a múltiples factores, entre ellos a una tendencia asociada a los procesos de mundialización que se sintetizan en la llamada sociedad del conocimiento. (Alcántara , 2007)

Al observar los desafíos de la globalización y los temas críticos (crecimiento de los sistemas, pertinencia, calidad, financiamiento, gobierno y eficiencia, entre otros) analizados por los organismos multilaterales en los documentos revisados en este trabajo, puede concluirse que existe una coincidencia en muchas de las recomendaciones que tales organismos plantean para

reestructurar la educación superior en una dirección que parece estar a tono con las crecientes necesidades del mercado y del Estado.

Ante este evidente proceso de globalización que considerado por los expertos como una tendencia mundial irreversible, se hace sustancial el replanteamiento de los currículos, de los programas y planes de estudio en todos los niveles de los sistemas educativos, particularmente en las universidades, con fin de fomentar la formación de ciudadanos y profesionales competentes en su disciplina y responsables socialmente para responder a las múltiples exigencias y desafíos del mundo actual. (Torres Vega , 2010)

La globalización ha propiciado cambios en diferentes ámbitos, en lo referente al comercio internacional, éste se ha fortalecido a raíz del surgimiento del fenómeno de la globalización. Este proceso, eminentemente de carácter económico en sus inicios, ha facilitado los flujos del comercio y el dinamismo de los mercados internacionales que se vieron fuertemente impactados gracias a la aparición de las economías de escala, la creación de grandes empresas transnacionales, la reducción de los costos y agilización de los transportes y el manejo de las tecnologías de la información y comunicación en el terreno económico y comercial.

Para el mercado laboral y el mundo del trabajo, los efectos de la globalización también han tenido grandes repercusiones y transformaciones que han impactado en diferentes aspectos del mundo del trabajo, desde la propia organización y contenido de los trabajos, el comportamiento de los mercados, la tecnificación y sustitución de la mano de obra, tales transformaciones alcanzan también las relaciones entre educación y trabajo, tanto en lo que se refiere a la necesidad de contar con profesionales calificados para el desarrollo del trabajo, como a las retribuciones de los distintos niveles de preparación en contextos de mercados de trabajo cada vez más interdependientes.

Autores como Carnoy y Castells (2002) identifican ciertas tendencias en los cambios del mundo laboral en el contexto de la globalización:

1. Las habilidades que requiere el mercado de trabajo son más generalistas y centradas en la autonomía de los sujetos (programación, inglés, habilidades de comunicación, habilidades matemáticas, resolución de problemas).
2. En una economía mundial globalizada, la competitividad vendrá cada vez más determinada por la calidad de la fuerza de trabajo (a diferencia de las economías de escala propias del régimen de acumulación de la época de la industrialización)

3. No existe movilidad de la mano de obra a escala global, pero si interdependencia laboral que sobrepasa las fronteras. (Carnoy, 2009)
4. Existirá un aumento previsible de las diferencias salariales en función de las competencias y aptitudes profesionales (especialmente entre los nuevos puestos de trabajo asociados a la innovación tecnológica) (Castells, 1996)
5. La mayor movilidad de capital financiero e industrial repercute en las lógicas de negociación salarial en los países del norte.

Los efectos de la globalización, así como los lineamientos gubernamentales que tendrán que considerarse para la implementación de las mejores políticas para hacer frente a los retos de la globalización han alcanzado a todos los ámbitos del sector público. La educación, lejos de ser una excepción, se ha convertido en un espacio privilegiado de producción del discurso relacionado con el mundo globalizado.

Según Xavier Bonal (2009) existen dos razones fundamentales para explicar los efectos y la nueva conceptualización que la globalización ha tenido en la educación; por una parte, la educación es un componente fundamental para la construcción de las llamadas “sociedades del conocimiento”, y son estas formaciones sociales las que pueden obtener la mayor ventaja comparativa ante la globalización económica. La producción de conocimiento pasa a ser no sólo un medio, sino un fin en sí mismo del proceso de desarrollo, con lo que la inversión educativa estratégica se convierte en fundamental para el éxito en contextos de elevada competitividad internacional. Por otra parte, indica Bonal, la globalización también alcanza a la educación como mercancía. La agenda de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y, concretamente, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) sitúan a la educación como servicio comercializable extraordinariamente atractivo para el capital, con lo que las presiones acerca del “proteccionismo” del Estado en educación son cada vez mayores y se activan discursos acerca de los beneficios de la globalización de la provisión de servicios educativos (Bonal, 2009)

1.1.2 El caso de México

Es durante la segunda mitad del siglo XX, cuando México experimentó un proceso de industrialización que repercutió en todos los aspectos de la estructura económica y social del país favoreciendo los asentamientos en ciertas regiones con industria más desarrollada, esto determinó

también la aparición y concentración de IES en ciertos puntos del territorio nacional y que éstas planearan su oferta académica en función de la situación geográfica, económica y social preponderante en la región de influencia de la institución. (Ortega Guerrero & Casillas Alvarado , 2013)

En el México de nuestros días, a partir de su ingreso al GATT, hoy OMC (24 de agosto de 1986) y a la OCDE (18 de mayo de 1994). El país se ha incorporado a los mercados mundiales mediante su participación en acuerdos comerciales con países del norte, centro y Sudamérica y de Europa, por lo que suman ya once los tratados de libre comercio negociados por México, lo cual le otorga al país el acceso seguro y preferencial a mercados de 32 países que representan 860 millones de consumidores.

En el aspecto social también se han experimentado cambios fundamentales, como lo es el caso de las formas de interacción y asociación que se restringían a las agrupaciones gremiales de sectores específicos. Hoy en día, existen múltiples iniciativas de organización de la sociedad civil. Las barreras sociales han crecido y en algunos casos acentuado por la política económica y la polarización del ingreso entre los diferentes sectores sociales.

Todos estos cambios, han exigido al gobierno, la sociedad e instituciones de educación superior, redefinir sus objetivos para diseñar el país que se planea tener en el futuro. Con el antecedente de que la comunidad mundial es cada vez más interdependiente, y que la sociedad mexicana vive un proceso de transición de los órdenes económico, político, social y cultural, se ha reconocido que es urgente una transformación en la educación en general. (Ortega Guerrero & Casillas Alvarado , 2013)

Dentro de los aspectos a considerar en la transformación de la educación, se encuentra su relación con el sistema productivo, el cual también se encuentra inmerso en un mundo desafiante ante la globalización e interdependencia económica global. La vinculación entre las instituciones de educación superior con el sector social y productivo ha ayudado a captar con mayor nitidez las necesidades reales de la sociedad a la que sirven y así ofrecer soluciones a los problemas específicos de los diferentes sectores y programas para el desarrollo económico y social de su entorno.

Desde finales del siglo XX, las universidades públicas e institutos tecnológicos dependientes de la SEP, y algunas instituciones de educación superior particulares han desplegado una gran actividad en la vinculación con el sector productivo. Actualmente, casi todas las universidades públicas

realizan actividades de vinculación con el sector productivo mediante una gran diversidad de modalidades como son la prestación de servicios, tal es el caso de la consultoría (82%), asesoría (84%), y asistencia técnica (77%), y en menor medida, se han desarrollado forma más complejas como la transferencia de tecnología (35%), la investigación básica contratada (26%), y el licenciamiento de tecnología (24%) 48. Como resultado de esta vinculación entre las IES y las empresas, se han actualizado los planes de estudios e innovado métodos de enseñanza-aprendizaje. (Ortega Guerrero & Casillas Alvarado , 2013)

En México, las IES pueden constituirse en universidades públicas autónomas, universidades públicas estatales, instituciones dependientes del Estado, instituciones privadas libres e instituciones privadas reconocidas por la Secretaría de Educación Pública, los Gobiernos de los Estados o los Organismos Descentralizados del Estado. La participación del sector privado en el nivel superior (excluyendo a la educación normal) es de 20%.

En los últimos años, el aumento en cantidad y oferta de las IES privadas obedecen, principalmente, a los aspectos generales que se mencionan a continuación: (IESALC - UNESCO, 2005)

1. El replanteamiento de las políticas educativas frente al proceso de la globalización económica.
2. Las transformaciones en las estructuras del empleo y el mercado del trabajo.
3. El aumento en la matrícula de egreso a nivel Medio Superior y la falta de acceso a espacios educativos en las IES públicas.
4. El papel fundamental de las comunicaciones y el desarrollo de las tecnologías.

En los términos que plantea la calidad en la educación se dice que es labor de las IES tanto de carácter público como privado, asegurar una oferta educativa de calidad diseñada para cumplir con su función social y que a su vez permita la internacionalización en el entorno globalizador actual. La modernización educativa comprende la búsqueda de la calidad, la pertinencia de los planes de estudio de la educación superior y un compromiso con el desarrollo nacional y el bienestar social.

En el terreno específico de las IES privadas, con el fin de alentar la adopción de prácticas de aseguramiento de la calidad entre las instituciones en 2012 se puso en marcha el Programa de Fomento a la Calidad, que consta de dos fases:

- a. Una evaluación diagnóstica (mediante 133 diferentes indicadores) del servicio educativo que prestan las instituciones particulares que cuentan con Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios (RVOE) federal, la cual permite a dichas instituciones obtener una constancia de clasificación en alguno de los 5 niveles y 10 subniveles identificados. (D.O.F., 2013)
- b. Un plan de mejora que deberá implementarse en el transcurso de un año, con base en los resultados obtenidos en la evaluación antes señalada, formalizado a través de la suscripción de una carta compromiso y que, una vez cumplidas las metas correspondientes, les daría la oportunidad de mejorar su clasificación.

1.1.3 La Educación Superior en México

El Sistema de Educación en México se encuentra dividido en: educación básica, educación media superior y educación superior. La educación superior comprende los estudios posteriores a los de la educación media superior, misma que se imparte en instituciones públicas y particulares y tiene como finalidad la formación de personas en los niveles técnico superior universitario o profesional asociado, licenciatura, especialidad, maestría y doctorado. Las actividades de las instituciones de educación superior varían según el tipo y misión de cada una. Entre dichas actividades se encuentran: la docencia, investigación científica, humanística y tecnológica; estudios tecnológicos y extensión, preservación y difusión de la cultura.

En el ciclo escolar 2015-2016 ingresó a la educación superior el 76.0 % de los egresados del ciclo anterior de la educación media superior. La matrícula escolarizada y mixta (incluye Posgrado) para el mismo ciclo es de 3,648 945 estudiantes que equivalen al 28.0 % de la población de 18 a 23 años, o al 31.2 % de la población de 18 a 22 años (no incluye Posgrado). A esta cifra debe agregarse 595, 456 estudiantes registrados en la modalidad no escolarizada. Con esta adición, la cobertura en la educación superior se eleva a 35.8 por ciento.

La educación superior se distribuye de la manera siguiente: a) Profesional Asociado o Técnico Superior Universitario 4.6 %, b) Normal 3.0 %, c) Licenciatura 85.9 %, d) Posgrado 6.5 %. Dentro de la educación superior se ubica la educación normal que cubre el 3.0 % de la matrícula

total y cuenta con las opciones de: educación inicial, preescolar, primaria, secundaria, especial, física, artística, tecnológica y primaria intercultural bilingüe. De la matrícula de educación superior, en lo que corresponde al financiamiento: el 36.6 % incumbe al sostenimiento autónomo; el 20.7 %, al estatal; el sostenimiento federal cubre el 13.4 %, y las instituciones particulares cuentan con el 29.3 por ciento. (SEP, 2016)

En cuanto a la educación superior privada, la Ley General de Educación (LGE) establece que los particulares podrán impartir la educación en todos los tipos y modalidades para lo cual deberán contar con el Registro de Validez Oficial de Estudios (RVOE) y que este será específico para cada plan de estudios. Para obtener la autorización y los reconocimientos de validez oficial de estudios, los solicitantes habrán de cumplir los requisitos de personal adecuado, instalaciones adecuadas y planes y programas de estudio adecuados.

Existe además un ordenamiento de gran importancia para el otorgamiento del RVOE es el acuerdo 243 en el que se establecen las bases generales de autorización o reconocimiento de validez oficial, publicado en el DOF el 27 de mayo de 1998 que tiene por objeto establecer las bases generales a las que se sujeta el trámite y otorgamiento de la autorización o el reconocimiento de validez oficial de estudios. (IESALC - UNESCO, 2005)

Toda institución de educación privada que imparta estudios a nivel superior (especialidad, licenciatura o posgrado) deberá cumplir con los lineamientos descritos por el acuerdo 243 para la tramitación y obtención del RVOE por cada plan de estudios que imparta y que será gestionado ante la Dirección General de Acreditación Incorporación y Revalidación (DG AIR) de la Secretaría de Educación Pública.

La Universidad del Distrito Federal

La Universidad del Distrito Federal (UDF) es una institución de educación superior de carácter privado fundada en 1985. Cuenta con planes y programas de estudio tanto de licenciatura como de posgrado (especialidad, maestría y doctorado) reconocidos por la SEP que otorga la autorización del Registro de Validez Oficial de Estudios (RVOE). La UDF enuncia en sus estatutos “un compromiso con la generación y transmisión del conocimiento para la formación de capital humano con una visión crítica y una amplia responsabilidad social”.

Un aspecto clave que recalca la UDF es el diseño y planeación de los planes y programas de estudio que se enfocan en el desarrollo del alumno y en la construcción del aprendizaje significativo en el contexto actual por lo que están en constante actualización de acuerdo con las necesidades de la sociedad, la industria y la legislación nacional e internacional. (UDF, 2016)

Dentro de su línea estratégica de generación y transformación del conocimiento, la UDF manifiesta como su misión institucional la siguiente:

Continuar siendo una Universidad de carácter privado que ofrece servicios de calidad para formar profesionistas, investigadores y docentes altamente competitivos, promoviendo la investigación y generación del conocimiento en los alumnos, fomentando una educación integral que contribuya con la sociedad de manera responsable, respetuosa y constructiva en la creación del capital humano.

La visión de la UDF radica en “ser una Universidad reconocida a nivel nacional e internacional por su alta competitividad, la creación de capital intelectual y de un conocimiento de frontera, comprometida con el desarrollo humano, económico, político y cultural en beneficio del país” (UDF, 2016)

Dentro de los valores que la UDF promueve y fomenta tanto para la formación de los estudiantes inscritos en ella, como en el personal académico y administrativo que labora en ella están: respeto, honestidad, compromiso social, ética, calidad y libertad. En congruencia con los valores que promueve, en particular con la calidad, la UDF se ha trazado como línea de acción estratégica el dar seguimiento al cumplimiento de los lineamientos que regulan el programa de fomento a la calidad en instituciones particulares del tipo superior con reconocimiento de validez oficial de estudios, promovido por la SEP a través de la Subsecretaría de Educación Superior, la Dirección General de Educación Superior Universitaria y la Dirección General de Acreditación, Incorporación y Revalidación y publicado en el Oficio circular: DGESEU/ DG AIR / 001/2012 el 18 de mayo de 2012 y en el que se establece como objetivo el promover que las instituciones particulares con RVOE emprendan procesos de aseguramiento de la calidad de los servicios que ofrecen. (SEP, 2012)

1.1.4 La Licenciatura en Comercio Internacional en la UDF

Como se ha mencionado anteriormente, el surgimiento, planteamiento, rediseño o incluso la cancelación de un plan de estudios está estrechamente relacionado con las condiciones y necesidades sociales o económicas del entorno en el que se forma la propuesta. La licenciatura en Comercio Internacional surge en México en la década de los años 70's del siglo pasado como una respuesta académica a los objetivos propuestos por el modelo económico del Desarrollo estabilizador (1954-1976) (Tello, 2017)

El modelo económico del desarrollo estabilizador proyectó modernizar la industria, aumentar la productividad y lograr la competitividad internacional a través de la incorporación de tecnología moderna. Las intenciones de este modelo era dirigir al país hacia el crecimiento económico. Uno de los pilares fundamentales del modelo era el fortalecimiento de la industria nacional para hacerla más competitiva a nivel internacional.

Las primeras instituciones que propusieron e implementaron el plan de estudios de la licenciatura en comercio internacional fueron el Instituto Politécnico Nacional (IPN) en la Escuela Superior de Comercio y Administración (ESCA) en el año 1974 (Instituto Politécnico Nacional , 2017) y la Universidad de Guanajuato en 1976. (Universidad de Guanajuato, 2014)

En la UDF, la licenciatura en comercio internacional se imparte desde 1995, después de que se registró una expansión de la oferta académica de esta modalidad de estudios, principalmente en instituciones privadas como respuesta a la creciente demanda en el campo laboral de profesionales especializados en temas concretos de la operatividad y gestión del comercio internacional.

Actualmente, la UDF cuenta con una matrícula de 250 alumnos que están cursando estos estudios tanto en horario matutino como sabatino; la cifra de los egresados de este plan de estudios desde que se ofertó la licenciatura y hasta la última generación egresada (diciembre de 2016) asciende a los 1260 alumnos.

1.1.4.1 Plan de Estudios de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera (CIGA) de la Universidad del Distrito Federal (UDF)

El plan de estudios de la Licenciatura en Comercio Internacional y gestión Aduanera cuenta con el Registro de Validez Oficial de Estudios (RVOE) otorgado por la Dirección General de Acreditación, Incorporación y Revalidación (DGAIR) Con Número de autorización R.V.O.E 20081293 del 10 de junio de 2008. El plan de estudios vigente está estructurado de la siguiente manera:

1.1.4.2 Objetivo

El objetivo que plantea el plan de estudios de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la UDF es:

Formar profesionistas con alto nivel de conocimientos teórico prácticos en la disciplina del comercio internacional, siendo un experto en manejar y consolidar cualquier proceso de comercialización de mercancías y servicios de importación y exportación. (UDF, 2016).

El objetivo que propone la universidad menciona la generación de conocimientos de carácter teórico refiriéndose a las bases que fundamentan la teoría económica pero con un enfoque práctico dirigido a la gestión y aseguramiento del proceso de comercialización tanto de importación como de exportación de bienes y servicios con todos los subprocesos que esto conlleve. Para lograr el objetivo planteado es imprescindible que la Universidad adopte las acciones que aseguren el cumplimiento del objetivo enunciado, para lo cual se requiere de diseñar un currículo que dé seguimiento al cumplimiento de los objetivos planteados.

1.1.4.3 Campo laboral

En cuanto al campo laboral el plan de estudios plantea que los egresados pueden tener acceso a diferentes áreas para su ejercicio profesional:

- Logística: Procesos de importación y exportación. Integración de cadenas de valor.
- Sector Público: Aduanas, áreas de gestión del comercio exterior en diversas secretarías de Estado.
- Sector Privado: Empresas nacionales y multinacionales en el área de comercio exterior.

- Consultoría en comercio internacional. Planeación estratégica de nuevos mercados.

Como se puede observar, el campo laboral que comprende el plan de estudios de la licenciatura es muy amplio ya que va desde la especialización en sistemas logísticos y cadenas de valor hasta los sectores públicos y privados; sin embargo, deja de lado la visión de emprender proyectos empresariales.

1.1.4.4 Perfil del egreso

El Perfil de egreso que especifica el plan de estudios de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la UDF comprende tanto un objetivo específico, como la descripción de los conocimientos que habrá de adquirir el estudiante en cuanto de estrategias de mercado, regulaciones, principios de derecho, etc., También se mencionan las habilidades de ejecución, planeación, análisis y toma de decisiones que aprenderán a desarrollar los estudiantes como parte de su proceso de formación; de igual manera, se hace mención de las actitudes y valores que el estudiante debería haber desarrollado al momento de concluir sus estudios de licenciatura.

La conformación del Perfil de egreso está diseñada conforme al enfoque por competencias. A continuación se detallan las competencias señaladas por el plan de estudios actual.

El egresado será capaz de definir y analizar el comercio internacional en vinculación con la gestión aduanal y logística en las relaciones comerciales considerando los retos de la sociedad contemporánea.

El egresado de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera tendrá, entre otras, las siguientes competencias:

Conocimientos:

- Procesos de despacho aduanero dentro del marco jurídico de los regímenes aduaneros.
- Estrategias para la internacionalización de mercancías objeto de comercio exterior.
- Medios de transporte de los productos con base en las necesidades de tiempo, espacio, costo, seguridad y disposición.
- Especificaciones técnicas de envase y embalaje de los productos para su transportación.

- Operaciones del comercio exterior, tanto en el sector público como en el privado, así como en organismos internacionales que regulan el comercio exterior.
- Herramientas, estrategias y técnicas para planear, organizar, dirigir y negociar estratégicamente la operatividad del comercio internacional.
- Normas y criterios jurídicos del derecho que facultan a las personas y entidades a realizar actos jurídicos y sus instrumentos, en materia de importaciones y exportaciones.
- Clasificación arancelaria de las mercancías objeto de comercio exterior, con el propósito de dar cumplimiento al pago de impuestos, restricciones y regulaciones no arancelarias, así como cuotas compensatorias, con base en las disposiciones jurídicas aplicables en cada caso.
- Liderazgo, para la toma de decisiones, creatividad, trabajo en equipo y de negociación, en mandos gerenciales y directivos.
- Sistemas logísticos.
- Estímulos fiscales y esquemas del estado para fomentar la actividad de comercio exterior.
- Contratos para el comercio internacional de bienes y servicios, con base en las leyes y reglamentos de comercio exterior, así como en los acuerdos y tratados internacionales de México con otros países, para lo cual establece los niveles de integración exigibles, beneficios, reservas y aplicaciones de los TLC's.
- Términos técnicos del comercio internacional bilingües.
- Conocimiento de las TIC's para las operaciones del comercio internacional.
- Estrategias y técnicas para la efficientización de procesos y logística en el comercio internacional.
- Estrategia operativa del comercio internacional.
- Capacidad de desarrollo y aprendizaje autónomo y de actualización permanente de la base jurídica, nacional e internacional.

Habilidades

- Ejecuta los procesos del despacho aduanero dentro del marco jurídico de los regímenes aduaneros.
- Planea y diseña las estrategias para la internación de bienes y servicios objetos de comercio exterior.
- Selecciona los medios adecuados de transporte de los productos con base en las necesidades de tiempo, espacio, costo, seguridad y disposición
- Define las especificaciones técnicas del envase y embalaje de los productos.
- Resuelve operaciones del comercio exterior tanto en el sector público como privado y en organismos internacionales que regulan el comercio exterior.
- Aplica herramientas, estrategias y técnicas para plantear, organizar, dirigir y negociar estratégicamente la operatividad de los proyectos en comercio internacional.
- Determina la correcta clasificación arancelaria de las mercancías objeto de comercio exterior, el propósito de dar cumplimiento al pago de impuestos, restricciones, regulaciones no arancelarias y cuotas compensatorias.

Actitud

- Emprendedora.
- Proactiva.
- Orientada hacia la calidad, mejora continua y la excelencia.
- Dispuesta al trabajo en equipo.
- Dispuesta al cambio.
- Empática.

Valores

- Honestidad.
- Honradez.
- Respeto.
- Responsabilidad social.
- Ética.
- Solidaridad.

Mapa curricular

La organización del mapa curricular está formada por nueve periodos cuatrimestrales, cada uno de ellos está integrado por cinco asignaturas. Es decir, un total de cuarenta y cinco asignaturas a lo largo de los estudios de licenciatura.

Cada una de las asignaturas comprende tres periodos parciales de evaluación en un cuatrimestre. Los contenidos de las asignaturas y los programas de las mismas deben incluir este mismo esquema de tres parcialidades y está determinada por una estructura jerárquica de conocimientos y contenidos que señala los propósitos de enseñanza aprendizaje que se pretenden alcanzar. La estructura por asignaturas sigue una lógica y secuencia de cada una de ellas, tanto en el contenido como en la experiencia de aprendizaje.

Se trata de un plan de estudios correlacionado, ya que maneja vinculación entre dos o más materias sin rebasar sus límites; es decir la comprensión de algunos fundamentos y conceptos de una sirven de base para el abordaje de otra.

De acuerdo con el discurso de la Universidad, el currículo está basado en las necesidades de aprendizaje del alumno. Ve a la educación como un proceso continuo a través de la vida, como el crecimiento integral del individuo en relación con su entorno. El individuo participa en forma activa en su cultura.

Tabla 1. Mapa curricular del plan de estudios de la Licenciatura en Comercio internacional de la Universidad del Distrito Federal (2014)

PRIMER CUATRIMESTRE	SEGUNDO CUATRIMESTRE	TERCER CUATRIMESTRE
<ul style="list-style-type: none"> • Ofimática • Matemáticas • Fundamentos de contabilidad • Metodología de la investigación • Inglés I 	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura económica internacional • Fundamentos de economía • Matemáticas financieras • Fundamentos de derecho • Inglés II 	<ul style="list-style-type: none"> • Investigación de mercados • Comercio Internacional • Derecho mercantil • Estadística y probabilidad • Inglés III
CUARTO CUATRIMESTRE	QUINTO CUATRIMESTRE	SEXTO CUATRIMESTRE
<ul style="list-style-type: none"> • Mercadotecnia internacional • Logística Internacional • Sistema de clasificación arancelaria I • Derecho aduanero • Inglés IV 	<ul style="list-style-type: none"> • Prácticas contractuales internacionales • Sistema de clasificación arancelaria II • Investigación de operaciones • Derecho internacional • Inglés V 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión aduanera I • Comercio y medio ambiente • Mercado americano y asiático • Marco jurídico del comercio internacional • Francés I
SÉPTIMO CUATRIMESTRE	OCTAVO CUATRIMESTRE	NOVENO CUATRIMESTRE
<ul style="list-style-type: none"> • Gestión aduanera II • Finanzas internacionales • Mercado europeo y africano • Transportación y transferencias internacionales • Francés II 	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio electrónico • Administración de agencias aduanales • Formas de pago y contratos internacionales • Seminario de investigación I • Francés III 	<ul style="list-style-type: none"> • Auditoría del comercio exterior • Plan de negocios • Análisis de la política internacional • Seminario de investigación II • Francés IV

Con base en UDF 2017

Uno de los objetivos del diseño e integración de un currículo es el sentido o grado de interacción que tenga con la sociedad y en consecuencia con las principales problemáticas sociales que se planteen en un contexto social definido. En este sentido, la Universidad del Distrito Federal en concordancia con lo planteado en su visión institucional, de “ser reconocida a nivel nacional como internacional por su alta competitividad en la creación de capital intelectual y de un conocimiento de frontera, comprometida con el desarrollo humano, económico, político y cultural

en beneficio del país”, promueve dentro de los contenidos del plan de estudios de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera el alcance de tales objetivos. (UDF, 2016)

Es importante resaltar que el perfil de egreso integra el conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que debe reunir y demostrar el aspirante a cursar cualquier plan de estudios de cualquier nivel con la finalidad de garantizar su formación al concluir sus estudios. (Díaz Barriga Arceo, Lule González , Pacheco Pinzón , Saad Dayán , & Rojas Dummond, 1990)

Por lo tanto, el análisis del perfil de egreso incluido en el plan de estudios, es un punto de referencia para la evaluación de la pertinencia curricular, puesto que en él se enuncian los conocimientos, habilidades, actitudes y valores que el egresado desarrolló durante su formación y que se articulan con las necesidades sociales en el contexto actual.

Es importante destacar que el hecho de que la relación del plan de estudios de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la UDF no está fundamentada en un estudio de pertinencia que aporte las bases necesarias para la construcción de un plan de estudios que dé respuesta a las demandas de la sociedad actual en todos los ámbitos de la problemática social como son los aspectos históricos, sociales, políticos y humanos del contexto de la vida contemporánea actual lo que hace necesario revisar aspectos institucionales, laborales y del entorno nacional e internacional para la construcción de dicho estudio.

1.1.5 Relevancia del Comercio Internacional

La teoría del comercio internacional explica que éste es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países. Ese intercambio de mercancías puede tener efectos positivos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. El principio de la ventaja absoluta de Adam Smith sostiene que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus recursos para especializarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos con otros países se han especializado de igual forma en la producción de bienes y servicios distintos. (Juárez Mendoza, Hernández Villegas, & Pérez Méndez , 2014)

Al realizar operaciones comerciales internacionales, los países involucrados se benefician mutuamente al posicionar mejor sus productos, e ingresar a mercados extranjeros. Para México, el dinámico comportamiento del comercio exterior tiene un fuerte impacto en el desarrollo económico del país, así como en el fortalecimiento de las empresas mexicanas al incursionar en los mercados internacionales con niveles de competitividad global.

El desarrollo económico en lo que respecta al comercio internacional se refiere a una sociedad donde las exportaciones e importaciones, y sobre todo las primeras tienen un porcentaje de participación importante en el producto interno bruto (PIB), el impacto en que el crecimiento económico es positivo, ya que impulsa al factor trabajo y se incrementa en el capital, con lo cual se puede invertir en otros medios de producción permitiendo un ciclo productivo eficiente dirigido hacia la expansión de mercados. Es la capacidad de países o regiones para crear riqueza a fin de promover o mantener la prosperidad o bienestar económico social de sus habitantes, mediante el cual los países incrementan los ingresos y se convierten en industrias.

El crecimiento de la producción de un país viene acompañado de cambios múltiples y mejores niveles de vida. La expansión de los intercambios internacionales desde 1820 ha sido la causa más importante del crecimiento económico, el hecho de que una economía internacional en expansión es, a la vez, una causa y un efecto de crecimiento económico nacional. El desarrollo económico es una condición necesaria pero no suficiente para que exista el desarrollo humano, entendiendo por este un desarrollo general de la persona en todas sus dimensiones.

La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo intercambio de bienes sino de programas de integración, y de una homologación internacional en el comportamiento de los mercados de bienes y servicios. (Guerra Zavala, 2012).

La economía de México depende en gran medida del comercio exterior, el cual representa más de 70% del PIB (2016). Con la finalidad de seguir promoviendo este comportamiento México ha firmado doce tratados de libre comercio que abarcan con alrededor de cuarenta países del mundo. El país ha sido un miembro del TLCAN (el tratado de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá) desde 1994, no obstante, en épocas recientes el actual presidente estadounidense Donald Trump ha anunciado sus intenciones por renegociar el tratado e incluso retirarse del convenio. Al momento de la finalización de este trabajo de investigación el proceso de

renegociación había concluido con la ratificación del acuerdo, mismo que ya no se llamará TLCAN, sino “Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá” (USMCA, por su sigla en inglés) Los acuerdos alcanzados se resumen en temas como la resolución de disputas internacionales, la eliminación de concesiones para ciertos sectores como el de alimentos lácteos y automóviles, acuerdos sobre los aranceles para acero y aluminio y temas como la protección de la propiedad intelectual.

Por otra parte, el país firmó un tratado de libre comercio con la Unión Europea en el 2000 y un tratado con Japón entró en vigor en abril de 2015. México negocia una extensión del tratado de libre comercio con la Unión Europea. (Santander Trade Portal , 2017)

Tabla 2. Indicadores históricos del comportamiento del Comercio exterior en México.

Indicadores de comercio exterior	2011	2012	2013	2014	2015
Importación de bienes (millones de USD)	361,068	380,477	390,965	422,581	405,280
Exportación de bienes (millones de USD)	349,569	370,770	380,015	397,129	380,772
Importación de servicios (millones de USD)	15,581	16,146	20,194	21,086	22,609
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	8.0	5.5	2.6	6.0	5.0
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	8.2	5.8	2.4	7.0	9.0
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	32.5	33.8	32.7	33.4	37.5
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	31.3	32.6	31.8	32.3	35.4
Balanza comercial (millones de USD)	-1,205	291	-909	-2,790	-14,524
Comercio exterior (en % del PIB)	63.8	66.4	64.4	65.7	72.8

Con base en WTO (World Trade Organization) 2015

En la tabla 2 se observa la tendencia de crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios mexicanos, que en el año 2015 registró el mayor crecimiento anual (9%), las importaciones, a su vez, también demostraron un comportamiento a la alza, aunque en menor proporción con periodos anteriores (5%).

Tabla 3. Producto Interno Bruto (PIB) de México 2016.

PIB 2016	Millones de Dólares
PIB (valor corriente)	1 144 331
PIB per cápita	9 847
Comercio per cápita	3 309
Comercio (porcentaje del PIB)	33.6 %

Con base en WTO (World Trade Organization) 2016

En el periodo 2013-2015 el ingreso por concepto de exportaciones de México representó un 33.6% del PIB (1.144 billones de dólares) (Tabla No. 2). Este intercambio comercial está conformado por las exportaciones e importaciones de productos y bienes así como de servicios comerciales. En el ranking mundial México ocupó el lugar número 13 en exportaciones de productos y bienes terminados y el lugar número 39 en la exportación o venta de servicios comerciales (entre los que se incluyen transporte y turismo), mientras que en las importaciones de productos y bienes se colocó en el lugar número 12 y en la compra de servicios comerciales al exterior se ubicó en la posición número 33 de un total de 160 países que integran la OMC. (Tabla No. 3).

Tabla 4. Ranking Mundial de Comercio (México).

Lugar que ocupa en el comercio mundial (2016)	Exportaciones	Importaciones
Mercancías	13	12
Servicios comerciales	39	33

Con base en WTO (World Trade Organization) 2016

En el rubro de bienes y servicios durante el mismo periodo (2016), la balanza comercial (registro de importaciones e importaciones) mostró un comportamiento deficitario, con un saldo en las importaciones totales del año de 405 280 millones de dólares, mientras que el valor total de las exportaciones fue de 380 772 millones de dólares.

Tabla 5. Comercio de Mercancías de México 2016.

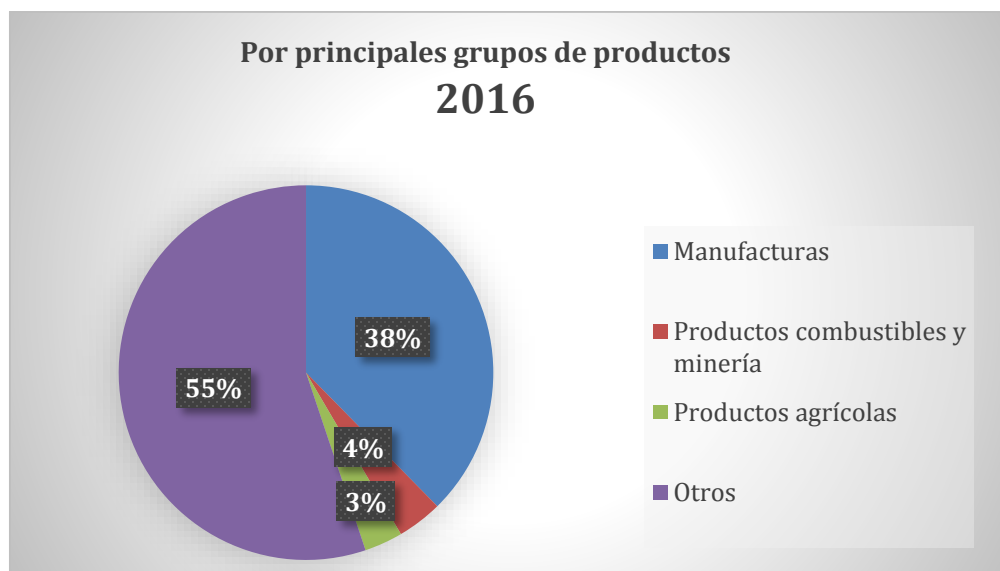
Comercio de Mercancías	2016 (Millones de dólares)
Valor de las exportaciones	380 772
Valor de las importaciones	405 280

Con base en WTO (World Trade Organization) 2016

En cuanto a las exportaciones, predominaron con un 81.9% las exportaciones de manufacturas, seguidas de las exportaciones de productos combustibles y minería con un 8.5%. En menor escala se encuentran las exportaciones de productos agrícolas con un 7.2%.

México ha dejado de ser un país eminentemente exportador de materias primas y recursos naturales, el desarrollo industrial y el fomento a la inversión extranjera ha propiciado que los procesos de industrialización de las empresas mexicanas se intensifiquen y participen en la cadena global de valor que se caracteriza porque las actividades que comprende el proceso de producción de un determinado bien o servicio se desarrollan en distintos países.

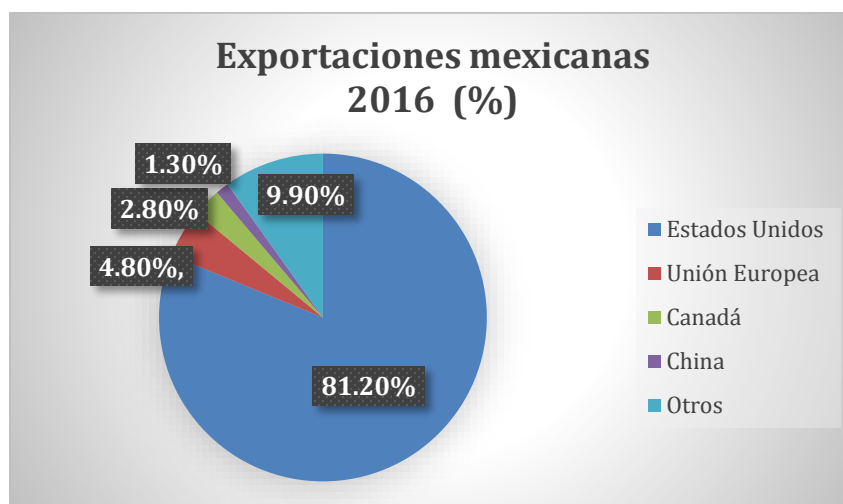
Figura 1. Exportaciones de México por principales grupos de productos 2016



Con base en WTO (World Trade Organization) 2016

Como se puede observar en la figura 2, los principales socios comerciales de México son: En el caso de las exportaciones, Estados Unidos de Norteamérica (81.2%) Unión europea (4.8%) Canadá (2.8%) y china (1.3%) En cuanto a las importaciones, los principales países a los que México compra son: Estados Unidos (47.4%); China (17.7%); Unión Europea (11.1%) y Japón (4.4%)

Figura 2. Principales destinos de las exportaciones mexicanas 2016



Con base en WTO (World Trade Organization) 2016

Los servicios comerciales también tienen participación importante en el comercio exterior, los principales servicios de los que México obtiene una considerable entrada de divisas son el transporte y el turismo. El turismo se ha convertido en una actividad estratégica y clave para el desarrollo económico del país; en 2015, los ingresos por turismo ascendieron a 17,457 millones de dólares. En el rubro del transporte, los ingresos que obtuvo México por este concepto ascendieron a 1,428 millones de dólares.

Tabla 6. Valor del intercambio de servicios comerciales México 2016

Turismo	Valor (Millones de dólares)	Transporte	Valor (Millones de dólares)
Exportaciones	17 457	Exportaciones	1 428
Importaciones	10 100	Importaciones	12 813

Con base en WTO (World Trade Organization) 2016

La balanza comercial de México es estructuralmente negativa, una tendencia que se ha acentuado con la desaceleración de la economía de los EE.UU., la baja en los precios mundiales del petróleo. En 2016, el déficit comercial se mantuvo en 13,1 mil millones de USD, menor a sus niveles del 2015 (14,6 mil millones de USD) debido al auge en la exportación de bienes manufacturados. La parte de los servicios de transporte no es la excepción de esta tendencia

deficitaria, en donde se aprecia una diferencia considerable entre los que se vende y lo que se compra, representando esto un reto considerable para lograr el equilibrio en este rubro.

Por lo anterior, se puede apreciar que el comportamiento del comercio exterior de México en relación con los demás países es de suma importancia tanto para el desarrollo de la economía nacional, vinculada con la presencia y competitividad de las empresas mexicanas en el mundo, como con el prestigio comercial de los productos mexicanos en el extranjero. Esto hace necesario que el proyecto de nación y las acciones que se tomen como parte de las diversas políticas que integran los objetivos gubernamentales converjan con la esa visión. En ese sentido, el ámbito de la educación no es la excepción y las instituciones de educación superior han de alinear su propósito educativo en términos de pertinencia con las necesidades de formación de profesionistas que sean capaces de comprender y dar respuesta esas prioridades y requerimientos del sector.

1.1.6 Contexto nacional e internacional

Es importante ahondar en la situación actual tanto del contexto nacional como internacional para tener una perspectiva global en la construcción del estudio de pertinencia.

1.1.6.1 Contexto Internacional.

En la Declaración Mundial sobre la educación superior en el Siglo XXI: Visión y Acción, La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) expresó que “la educación es uno de los pilares fundamentales de los derechos humanos, la democracia, el desarrollo sostenible y la paz, por lo que deberá ser accesible para todos a lo largo de la vida” (1998:pp.19-35). Con ello, reafirma su postura de que la educación es ante todo un derecho humano y, por ende, el conocimiento debe ser un bien común. Cabe señalar que el propósito de esta conferencia fue discutir los retos a los que se enfrentaba la educación superior del mundo, tales como la pertinencia, la calidad, el financiamiento, la equidad y la cooperación internacional en el marco de la sociedad del conocimiento y la globalización.

La UNESCO define la pertinencia como “la adecuación entre lo que la sociedad espera de las instituciones y lo que éstas hacen “, por lo que se requiere “una mejor articulación con los

problemas de la sociedad y el mundo del trabajo”. Lo anterior deja ver que la pertinencia es el “deber ser” de la educación, dando énfasis a su función social. Esta visión sienta las bases para la definición de políticas en el nivel superior con base en la percepción de los requerimientos sociales tanto de países desarrollados como de países subdesarrollados, ambas posturas, aunque diferentes en sus propósitos, enfocan la necesidad de un vínculo de coordinación entre la educación y el sector productivo y social. (UNESCO, 1998).

Además de la UNESCO diversos organismos internacionales, como el Banco Mundial (2003), recomiendan conceder importancia a la formación de las personas para la economía del conocimiento con un modelo de aprendizaje permanente centrado en el alumno. (Banco Mundial, 2003) Por su parte la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (1997) recalca la importancia de fortalecer lazos entre las instituciones de educación superior y la industria a fin de mantener una comunicación estrecha que facilite el mejoramiento de los planes y programas de estudio y la futura ubicación laboral de los egresados. (OCDE, 1997)

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2004) afirma que los países miembros de la organización deben elaborar políticas de desarrollo de recursos humanos, de educación y de aprendizaje permanente, que ofrezcan oportunidades de educación y formación, así como validación de los conocimientos y las competencias adquiridas. (OIT, 2004).

Los profundos cambios tecnológicos y sociales que se están suscitando aceleradamente en la sociedad y las organizaciones en el mundo actual, están impactando profundamente la misión universitaria de formar profesionales con perfiles y competencias diferentes a las que hasta ahora se habían estado forjando.

Yarzabal (1997) menciona que existen diferencias entre los países del norte (América del Norte, Europa y Asia), quienes hacen hincapié en aspectos culturales, filosóficos y políticos para el desarrollo de este nivel educativo, mientras que los del sur (América Latina y el Caribe, África y países árabes) lo hacen en aspectos sociales y económicos con el objetivo de vincular el sector productivo y la Universidad. Es en este contexto cuando el término pertinencia se convierte en un punto de discusión para la educación superior.

Se asume que cada país entiende la pertinencia de forma diferente, con base en sus regiones, siendo éstas la expresión más real y cercana de las necesidades locales y, en consecuencia, les

permite reflexionar acerca de cómo debe ser la actuación local con visión global y viceversa (Meyer y Ramírez, 2010).

Como menciona Malagón (2006), cada “región de aprendizaje” acuerda las prioridades de su educación superior, aunque dichas prioridades están siempre permeadas por intereses culturales, económicos, políticos y sociales exógenos. En este sentido, cada región del mundo y cada país diseñarán sus propios esquemas de oferta académica en función de la situación particular que en el contexto nacional y regional sea detectada sin dejar de lado las tendencias internacionales que influyen de manera global.

1.1.6.2 Contexto nacional

En México, la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES) ha hecho extensiva la necesidad de modernizar las IES con el propósito de articular los retos sociales y tecnológicos del país con base en el potencial de cada institución. Esto, según la Asociación, es el camino que debe seguir la educación superior para cumplir con su función social y posicionarse en los flujos de internacionalización del Siglo XXI. La modernización educativa comprende la búsqueda de la calidad, la cual no está desligada de la pertinencia, entendida ésta como “la responsabilidad social... valor que sustenta a la educación superior” en su “permanente compromiso con el desarrollo nacional y el bienestar de la población” (ANUIES, 2009)

En términos de la pertinencia, el Plan Nacional de Desarrollo 2013- 2018 (PND) establece que:

Para lograr una educación de calidad, se requiere que los planes y programas de estudio sean apropiados, por lo que resulta prioritario conciliar la oferta educativa con las necesidades sociales y los requerimientos del sector productivo [...] Hoy en día existe un desequilibrio entre la demanda de los jóvenes por ciertas carreras y las necesidades del sector productivo. De las carreras con mayor número de profesionistas ocupados –Ciencias Administrativas, Contaduría y Derecho–, un 49.6, 67.7 y 68% de los egresados no desempeña labores afines a sus estudios. (Presidencia de la República, 2013)

El Plan Nacional de Desarrollo reconoce que la vinculación de la educación con el mercado laboral debe atender esta realidad como una de sus estrategias más apremiantes. Sostiene también que los planes y programas de estudio cumplan con un sentido de pertinencia y contribuyan a que las y los estudiantes puedan avanzar exitosamente en su trayectoria educativa, al tiempo que desarrollen aprendizajes significativos y competencias que les sirvan a lo largo de la vida.

Derivado del PND 2013-2018 el Plan Sectorial de Educación (PSE) para el mismo periodo menciona que, aunque la política educativa del país ha realizado grandes esfuerzos por dotar de pertinencia a la educación, aún quedan muchas acciones por emprender en ese sentido. Se hace referencia a la relevancia que se otorga a la productividad como eje para el desarrollo económico del país, exaltando la importancia de la vinculación entre IES y las necesidades sociales y productivas. (SEP, 2014)

Tales propósitos de productividad y vinculación, que se recalcan en el PND van precedidos por una mayor diversidad de la oferta educativa y nuevos modelos de cooperación y vinculación entre universidades y el sector económico que faciliten el aprendizaje y la empleabilidad. (D.O.F., 2013)

Una labor de las IES es fomentar el espíritu de empresa y las correspondientes capacidades e iniciativas, lo que ha de convertirse en una de las principales preocupaciones de la educación superior. (UNESCO, 1998)

En México la trayectoria de la educación superior en los años recientes está marcada por un crecimiento cada vez más vigoroso de la matrícula total, mientras que en el ciclo escolar 2006-2007 alcanzó alrededor de 2 millones 525 mil estudiantes, en 2011 se situó en cerca de 3 millones 274 mil para 2013 alcanzó una cifra cercana a 3 millones 500 mil. La meta propuesta para el ciclo escolar 2021-2022 sería de 5 millones 840 mil estudiantes. (D.O.F., 2013)

Tal incremento supondría crear, de acuerdo con la ANUIES, 257 mil nuevas plazas en promedio cada año, lo que daría como resultado un incremento total en la matrícula de 1 millón 770 mil estudiantes al subsistema público y 800 mil al subsistema particular. (ANUIES, 2009)

El reto de las IES no solo sería aumentar la matrícula según las perspectivas planteadas y en función de la pertinencia social, sino hacerlo en un ambiente de calidad educativa, competitividad institucional, innovación y equidad social.

En ese mismo sentido, es innegable la necesidad de una nueva visión y un nuevo modelo de educación superior, que esté centrado en el desarrollo integral del estudiante como elemento de la sociedad. Para alcanzar dicho objetivo, hay que reformular los planes de estudio, que no prevalezcan únicamente con el dominio cognoscitivo de las disciplinas sino que también incluyan la adquisición de conocimientos prácticos, competencias y aptitudes para la comunicación, el análisis creativo y crítico, la reflexión independiente y el trabajo en equipo en contextos multiculturales.

Es labor de las instituciones educativas de nivel superior, tanto públicas como privadas, el diseñar planes y programas curriculares acordes con estas expectativas, que propicien la vinculación e interacción entre las propias instituciones educativas, la sociedad, los organismos externos y las instituciones públicas y privadas que serán los empleadores de los futuros egresados con una visión acorde tanto con el contexto nacional como internacional.

1.2 Planteamiento del Problema

La Universidad del Distrito Federal como institución de educación superior trabaja bajo los lineamientos que le indica la Dirección General de Acreditación Revalidación e Incorporación (DGAIR) de la Secretaría de Educación Pública (SEP). La DGAIR en coordinación con la Dirección de Instituciones Particulares de Educación Superior (DIPES) son las autoridades encargadas de otorgar y retirar Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios (RVOE) a las instituciones educativas de educación superior según lo dispuesto en el Acuerdo 243. (SEP, 1998)

En los artículos 20 y 21 de las bases generales de autorización o reconocimiento de validez oficial de estudios suscritos en el Acuerdo 243 (SEP, 1998) se estipula que los planes y programas de estudio sujetos a reconocimiento o revalidación de RVOE deben tener una revisión y en su caso una actualización cada 5 años en función de la pertinencia del mismo.

El plan de estudios de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la UDF (RVOE 20081293/2008-06-10) ha cumplido con los criterios de revisión y actualización según el acuerdo 243 tanto en el plan de estudios 2009 y 2014, sin embargo, no se analizaron o evaluaron las bases que avalen dichos cambios, es decir, no se realizó un estudio de pertinencia para identificar la situación actual y las necesidades del entorno del mercado laboral que justificara la actualización curricular.

Por tal motivo, la presente investigación busca definir la pertinencia del perfil de egreso de la LCIGA así como los elementos que deben considerarse en un estudio de pertinencia y, sobre todo, busca definir los criterios que es importante considerar para el rediseño curricular en vinculación con las condiciones actuales y futuras, tanto del mercado laboral como de las tendencias mundiales del comercio internacional. Tales datos, se obtendrán a partir de los hallazgos encontrados a lo largo de la investigación y se espera, sirvan como herramienta de fundamentación del plan de estudios próximo a actualizarse en el año 2019.

1.3 Pregunta de Investigación

Derivado de lo anterior, se formula la siguiente pregunta:

¿Cuál es la pertinencia de las competencias contenidas en el perfil de egreso de Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la Universidad del Distrito Federal de acuerdo con las necesidades del futuro mercado laboral?

1.3.1 Preguntas específicas

- ¿Cuál es la pertinencia de las competencias que comprende el perfil de egreso del plan de estudios de la LCIGA de la UDF?
- ¿Cuáles son las competencias que requiere el mercado laboral de los profesionales en comercio internacional?
- ¿Cuáles son las competencias que requiere desarrollar el egresado de la LCIGA en función de las tendencias futuras del comercio internacional?

1.4 Objetivo general de la investigación

Realizar un estudio de pertinencia de las competencias contenidas en el perfil de egreso de Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la Universidad del Distrito Federal que considere las necesidades del mercado laboral.

1.4.1 Objetivos específicos

1. Identificar la pertinencia de las competencias que plantea el perfil de egreso del plan de estudios de la LCIGA de la UDF.
2. Determinar las competencias requeridas por el mercado laboral del ejercicio de la profesión del comercio internacional.
3. Revelar los posibles escenarios futuros en el comercio internacional para la formación de los profesionales en comercio internacional.

1.5 Justificación

Según la UNESCO, la pertinencia se considera “primordialmente, en función de su cometido y su puesto en la sociedad, de sus funciones con respecto a la enseñanza, la investigación y sus resultados, y de sus nexos con el mundo del trabajo en sentido amplio, con el Estado y la financiación pública y sus interacciones con otros niveles y formas de educación.” (UNESCO, 2017)

La pertinencia y su estudio han tomado nuevas dimensiones y se ha vuelto más apremiante a medida que las economías modernas demandan graduados capaces de actualizar constantemente sus conocimientos, aprender nuevas destrezas y ser no sólo exitosos buscadores de empleo, sino también creadores de puestos de trabajo en mercados laborales que experimentan cambios continuos.

En el presente trabajo de investigación se realiza el estudio pertinencia del plan de estudios de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión de la UDF con el fin de determinar la congruencia de su estructura y contenidos en el contexto socio- laboral actual y en su caso, plantear la posibilidad de algún cambio o ajuste que responda a las necesidades de las competencias requeridas en el entorno actual del egresado.

El presente estudio toma aún más relevancia dados los recientes acontecimientos en la política económica y comercial de los Estados Unidos que se han modificado debido al ascenso al poder de su 665 presidente quién ha tomado una postura de retroceso en la tendencia de liberalización y desregulación del comercio internacional que se venía desarrollando hasta antes de su elección. Este hecho representa un nuevo reto para los actores relacionados con el comercio

internacional mundial, sobre todo, en el caso de México cuyo intercambio comercial con los EEUU representó en 2016 el 80% del comercio total de los bienes y servicios mexicanos según datos de la OMC. (Riquelme, 2017)

La pertinencia de los planes de estudio en educación superior alude a la capacidad de la Universidad para responder a las necesidades y expectativas de la comunidad. Asimismo, se relaciona con aspectos relacionados con la misión institucional como la actividad docente, de investigación y de proyección y particularmente a lo que se refiera a la transmisión, generación y aplicación del conocimiento en la práctica cotidiana social y laboral.

Los estudios de pertinencia son una herramienta primordial para, a partir del análisis de la situación actual y las necesidades del entorno y del mercado laboral, por parte de la demanda, así como la cantidad y disponibilidad de profesionistas interesados en prestar sus servicios en dicho mercado, del lado de la oferta, poder justificar la existencia de los programas educativos como fuentes formadoras de profesionistas preparados para enfrentar la realidad existente en el Estado y el País, que se conviertan en agentes generadores de cambios positivos que estimulen el desarrollo de la economía y la sociedad.

Por su parte, Aranda (2005) afirma que la integración del currículo supone la articulación de sus componentes con el objetivo de atender un conjunto de necesidades sociales, así como de corresponder a las expectativas de desarrollo individual que faciliten una incursión satisfactoria en la sociedad. Señala también que parte fundamental de los elementos que conforman el diseño del currículo son: por un lado el análisis sectorial que permita determinar la pertinencia del currículo en función de la oferta de otros currículos semejantes y de los requerimientos y demandas sociales que se pretenden cubrir con el propio currículo; por otro lado identifica los resultados de los aprendizajes esperados que orientan la fundamentación y determinación de los objetivos curriculares, así como los perfiles de ingreso y egreso.

Los resultados que se obtienen a través de un estudio de pertinencia sirven de base para proporcionar información oportuna y precisa sobre la pertinencia de determinados programas educativos, que sirve para fundamentar las orientaciones y acciones de gestión de mediano y largo plazo que la IES determine en función de los objetivos institucionales y necesidades sociales que haya considerado en su eje estratégico. Tales elementos de fundamentación sirven para formular una propuesta académica viable y crear planes de estudio tendientes a dar una respuesta real a los

paradigmas de la sociedad contemporánea y formular políticas educativas y actividades de gestión institucional.

Al proponer una oferta académica pertinente con las demandas de la sociedad y en particular con las expectativas del mercado laboral en el que se desarrolla el profesional del comercio internacional, hay mayores y mejores posibilidades de la inserción de los egresados en un mundo profesional sumamente dinámico y competitivo. En este sentido, el hecho de cursar los estudios de licenciatura bajo un plan de estudios que cumpla con las expectativas sociales y laborales, proporcionará a los egresados los conocimientos y competencias indispensables en el contexto global presente y futuro.



Capítulo II. Marco Teórico y Conceptual



Capítulo II. Marco Teórico y Conceptual

2.1 Pertinencia del Currículo

La educación en general y muy particularmente la educación universitaria si bien tiene un sentido formativo es innegable que también tiene un contenido preferentemente pragmático, que se refiere a proporcionar al individuo de los conocimientos y las competencias necesarios para que puedan desempeñar con éxito el ejercicio de su profesión en un sentido social, académico y económico. Es así como uno de los objetivos finales de todo proceso formativo de este nivel es la inserción e interacción exitosa de sus egresados en el entorno social y laboral.

El proceso actual de competencia mundial en el contexto de la globalización en todos los niveles de la vida social ha hecho imperiosa la búsqueda de la calidad en todos los ámbitos, no escapando de ellos el ámbito educativo. Un aspecto fundamental de la calidad educativa a nivel superior es la pertinencia de los aprendizajes y competencias aprendidas en el periodo de formación superior.

En un intento por comprender de forma más amplia los alcances y bases del término de pertinencia se definirá desde el punto de vista de diferentes autores y con diferentes enfoques que conduzcan a la concepción del tema para efectos de la presente investigación.

La palabra pertinencia proviene del latín *pertinens*, que significa 'pertenecer' o 'concernir'. Implica la acción de *pertinēre* o que es perteneciente o correspondiente a algo, que viene a propósito, que es conducente con un plan. (RAE, 2017)

Según la UNESCO, la pertinencia se considera “primordialmente, de acuerdo con su cometido y su función en la sociedad, de sus funciones con respecto a la enseñanza, la investigación y sus resultados, y de sus nexos con el mundo del trabajo en sentido amplio, con el estado y la financiación pública y sus interacciones con otros niveles y formas de educación.” (UNESCO, 1998).

Tünnerman (2000) en su trabajo acerca de la pertinencia de la educación menciona la necesidad de analizar el término pertinencia con una visión más amplia denominándola pertinencia social por lo que se requiere examinarla no sólo en su trabajo académico, sino también en función de los objetivos y de la misión que las IES deben cumplir en la sociedad actual. (Tünnerman, 1998)

De igual manera, Tünnerman destaca además algunos aspectos fundamentales para la evaluación de la pertinencia dentro de las IES, tales como:

- Las instituciones tienen que ser pertinentes con el proyecto educativo enunciado en sus objetivos y en su misión institucional, por consiguiente, sus tareas también deben ser pertinentes.
- La relación de la IES con el mundo del trabajo.
- La responsabilidad de la IES con los demás niveles de la educación.
- La interdependencia entre las diferentes disciplinas científicas que caracteriza al conocimiento contemporáneo, por lo que aumentar el contenido interdisciplinario y multidisciplinario es de suma importancia.

En otro ámbito de tintes más economicistas Michael Gibbons (1998) toma como base la visión de la OCDE (1997) y el BM (2000) y define la pertinencia conceptualizando a la educación superior como empresa generadora de conocimiento y mano de obra para el desarrollo económico del país. Incluso hace mención de una pertinencia laboral cuando la OCDE (1997) hace referencia a que la formación profesional tiene importancia en tanto ésta se relaciona con las dinámicas sociales y económicas, así como los vínculos que establezca con el mundo del trabajo. Con base en lo anterior, el conocimiento resulta ser el capital más importante en el mundo de hoy, por ello, es necesario invertir más en quienes son capaces de transformarlo y generarlo. (Gibbons, y otros, 1997).

El tema de la pertinencia es uno de los temas dominantes en el actual debate internacional sobre la educación superior. El concepto de pertinencia o relevancia de la Educación Superior tiende a ser reducido al referirse únicamente a dar respuesta a las demandas de una economía o del sector productivo de un país. Sin embargo, se considera que la pertinencia en educación, si bien toma en cuenta esas demandas, va más allá de ellas y debe analizarse desde una perspectiva más amplia que tome en cuenta los desafíos y requerimientos de la sociedad en su conjunto tanto en el contexto actual como en un posible contexto a futuro en un intento de anticipación a las tendencias y paradigmas mundiales.

Para efectos del presente trabajo, el término de pertinencia aquí se contempla en su enfoque más amplio, es decir, se considera pertinencia al grado de inclusión, inserción y participación que

los egresados de las IES logren alcanzar en su incorporación al entorno social, económico y laboral dentro de la comunidad y del país. La pertinencia sin duda incluye también como componente fundamental para esa inserción que el egresado alcance los objetivos propuestos en el currículo y en el perfil de egreso planteados por la IES.

En el plan de estudios de la licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la UDF se plantea dentro del perfil de egreso que los estudiantes estén capacitados para desarrollar habilidades de estudio conceptual y análisis del entorno mundial del comercio internacional en correlación con la gestión aduanera y la logística de las relaciones comerciales, considerando como eje principal los retos que representa la sociedad contemporánea.

En el contexto dinámico del comercio internacional, se torna particularmente importante que los egresados y futuros profesionales en la materia cuenten con los elementos teórico-conceptuales y ejercicios prácticos que les otorguen los conocimientos, habilidades y competencias indicados para el ejercicio de sus funciones cualquiera de las diferentes áreas del comercio internacional en la que se desarrollen.

2.2 La Pertinencia de la Educación Superior Privada en México

La dinámica económica y comercial, el aumento de la eficiencia terminal en el nivel medio superior, el crecimiento demográfico, así como la transición entre los modelos económicos (del desarrollo estabilizador al modelo neoliberal) han propiciado que las IES se vean envueltas en un movimiento de mercado que va en aumento haciendo mayor la demanda educativa a nivel superior, incluso por encima de la oferta disponible por parte de las IES de sector público, es así como los fenómenos de la expansión, diversificación y diferenciación del sistema de educación superior han dado lugar al crecimiento del sector privado como un fenómeno implícito de los cambios generales del sistema. (Oliver Téllez, 2007)

Son justamente los factores de diversificación los que han transformado el sistema de educación superior y que derivaron, entre otros aspectos en el fortalecimiento de la educación privada, propiciando al mismo tiempo la multiplicación de la oferta educativa de las IES privadas. (Tuirán, 2012)

El crecimiento económico e industrial de México durante las décadas de los 60's y 70's provocó una expansión importante en las zonas urbanas, cuya consecuencia fue un aumento en la demanda de educación superior. El estado, a través de la SEP incentivó la creación de establecimientos privados a fin de cubrir las demandas educativas en los diferentes niveles.

Ante la creciente demanda de la educación superior, el sector privado se diversificó rápidamente buscando satisfacer esa necesidad, esta característica es una de las que distinguen al sistema privado. Éstas, se han caracterizado por responder a las demandas educativas inmediatas de la sociedad y por adecuarse a las posibilidades económicas de los diversos grupos permitiendo un acceso más amplio, aunque diferenciado, al sistema privado, factor que ha detonado su crecimiento. (Oliver Téllez, 2007)

Un modelo educativo pertinente se distingue por ser útil al estudiante y a la sociedad. Proporciona al estudiante una formación integral y de calidad; es decir, brinda los conocimientos, metodologías, aptitudes, actitudes, destrezas, habilidades, competencias laborales y valores que, vinculados con la ética profesional y el compromiso social, contribuyen, según el Diario Oficial de la Federación, al mejor diseño de un futuro exitoso. (D.O.F., 2013)

Es importante destacar que la calidad y la pertinencia constituyen un binomio indisoluble que le permitirá al egresado insertarse con mejores posibilidades en el mercado de trabajo y en general, en los diferentes ámbitos profesionales de la sociedad. Cabe mencionar que la pertinencia del programa es posible constatarla a partir de la opinión que tiene la sociedad acerca de los egresados, pero particularmente de la que externan los propios empleadores en torno al desempeño de éstos.

2.3 El Plan de estudios

Se define como plan de estudios al documento que contiene el planteamiento de las acciones específicas de aprendizaje contempladas en un programa educativo, consta de justificación, lista de asignaturas y otras acciones específicas de aprendizaje, perfil de egreso, perfil de ingreso e integración vertical y horizontal de las asignaturas. (DOF, 2013)

Considerando al plan de estudios como el documento guía que define las competencias para la vida, el perfil de egreso, los estándares curriculares y los conocimientos y aprendizajes esperados en los egresados y que tiene como propósito contribuir con la formación profesional del egresado

que requiere la sociedad; es importante el planteamiento del plan de estudios en relación con los resultados que arroje un estudio de pertinencia.

El plan de estudios, según Kelly (1989), es un área muy amplia. No sólo comprende el contenido, sino también los métodos de enseñanza y de aprendizaje. Así mismo, establece las metas y objetivos que se propone alcanzar, así como la manera en que su efectividad puede ser medida. Menciona también la importancia del contexto social en el que se crea el currículo con la finalidad de diseñarlo en función de un panorama real y actual.

Se define el plan de estudios como una serie estructurada de experiencias de aprendizaje que en forma intencional son articuladas con una finalidad concreta: producir los aprendizajes deseados. Sostiene que las prácticas de diseño, planeación, rediseño y evaluación curricular sólo cobran vigencia en un sistema social concreto, en una época histórica determinada y desde una perspectiva que incluya los campos profesionales en el nivel de la división del trabajo en el que se agrupan las prácticas profesionales. (Pansza, 1988)

Por su parte, Alicia de Alba (1994), afirma:

Plan de estudios se define como el conjunto de elementos culturales (conocimientos, valores, costumbres, creencias, hábitos) que conforman una propuesta político educativa pensada e impulsada por diversos grupos y sectores sociales, cuyos intereses son diversos y contradictorios que algunos tiendan a ser dominantes o hegemónicos, y otros tiendan a oponerse y resistirse a tal dominación o hegemonía. Síntesis a la cual se arriba a través de diversos mecanismos de negociación e imposición social. (De Alba , 1998)

Para Tyler (1986) el currículo son todas las experiencias de aprendizaje planeadas y dirigidas por la escuela para alcanzar las metas educacionales. El modelo de Tyler se enfoca en la relación de los objetivos educacionales y sus resultados: pretende que el encargado de diseñar el currículo dé respuesta a las siguientes interrogantes: ¿Cuáles son los fines de la escuela?, ¿Cuáles son las expectativas educativas?, ¿Cómo alcanzar el logro de los objetivos planteados? Tyler identifica tres fuentes preliminares del currículo. 1. Los estudiantes y sus expectativas educativas; 2. La sociedad y sus necesidades y 3. Los requisitos de los contenidos académicos. (Tyler, 1986)

Dentro de la descripción metodológica del diseño curricular, Frida Díaz-Barriga (1990) identifica como primera etapa crucial el fundamento de la carrera profesional, en esta etapa es necesario establecer los fundamentos de la carrera que se va a diseñar, esta constituye la fundamentación del proyecto curricular. El fundamento se obtiene de la investigación de las necesidades del campo en el que actuará el profesionista a corto y largo plazo; situando la carrera profesional en una realidad y contexto social. (Díaz Barriga Arceo, Lule González , Pacheco Pinzón , Saad Dayán , & Rojas Dummond, 1990).

En resumen, se considera que el Plan de Estudios comprende el conjunto de conocimientos, habilidades, competencias, y valores obtenidos en el proceso educativo. El plan de estudios no es una estructura fija, sino dinámica, la cual, además, refleja las metas y experiencias educativas a ser alcanzadas. También se requiere que sea pertinente con las diferentes estructuras socioculturales. (Casarini Ratto , 1999). Cambia con el tiempo, por lo cual es importante el análisis y la reflexión continua pues estas permiten llevar a cabo las mejoras y los ajustes necesarios que respondan a las necesidades sociales del entorno laboral para el cual se forman los estudiantes.

2.3.1 Componentes del Plan de Estudios.

El plan de estudios, según notan muchos autores como Kelly (1989), es un área de estudio muy amplia. No sólo abarca el contenido, sino también los métodos de enseñanza y de aprendizaje. Así mismo, abarca las metas y objetivos que se propone alcanzar y la manera en que su efectividad puede ser medida.

Todos estos elementos están relacionados con el trabajo de curso realizado dentro del programa de educación o capacitación. Sin embargo, el plan de estudios va más allá de las actividades realizadas en el aula y de las tareas establecidas por el docente. También incluye el contexto en el cual el aprendizaje se lleva a cabo.

Un plan de estudios no sólo abarca las materias que se imparten o las materias que los estudiantes cursan y que se espera aprendan. También incluye los métodos utilizados. Aunque a menudo los métodos y contenidos se tratan por separado, en realidad no pueden quedar desligados. Si, por ejemplo, se decide que hay una gran cantidad de argumentos a tratar, esto determinará, en

gran medida, los métodos de enseñanza-aprendizaje que se adoptarán. Si, por otro lado, se decide que los estudiantes necesitan aprender cómo hacer una determinada cosa o que deben profundizar sus conocimientos en algunos aspectos de la materia, esto requerirá un enfoque mucho más práctico o dedicar más tiempo a la materia en cuestión. Los métodos se encuentran estrechamente ligados a la materia de enseñanza.

Los métodos constituyen una parte importante del plan de estudios, ya que los estudiantes aprenden tanto a través del cómo se les enseña, como a través del qué se les enseña.

2.4 El Perfil de Egreso.

En educación el término “perfil” se usa para la identificación y descripción de las capacidades de los aspirantes y egresados a un programa de estudios. La expresión de estas capacidades se da en función de un conjunto de saberes y competencias. En el perfil de egreso esas capacidades son referidas en forma general a sectores ocupacionales, laborales y profesionales de tal forma que se registran en función de tareas o actividades con diversos grados de especialidad.

El perfil de egreso consiste en la definición de las competencias que requiere desarrollar un estudiante en el transcurso de su formación académica. Se orienta a identificar los conocimientos que permitan al egresado la conceptualización, el análisis de viabilidad y factibilidad, el diseño, la implantación y la operación de proyectos; también a determinar cuáles son las habilidades para la ejecución, el diseño y la creatividad a través del uso de elementos de apoyo como las tecnologías de la información y comunicación; y de manera simultánea, se busca que el estudiante desarrolle las habilidades prácticas necesarias, para la gestión, para una actitud emprendedora con valores éticos que fortalezcan al egresado el desarrollo de su profesión con una actitud de servicio y sentido social. (Díaz Barriga Arceo, Lule González , Pacheco Pinzón , Saad Dayán , & Rojas Dummond, 1990).

Raquel Glazman (1990) indica que el Perfil de Egreso se compone de los conocimientos, habilidades, actitudes y valores requeridos para satisfacer las necesidades éticas, políticas y económicas en los ámbitos laboral y social. Se concreta en tareas, funciones, actividades y acciones susceptibles de llevarse a cabo por parte del egresado. Según la autora, existen dos componentes esenciales del Perfil de egreso; por un lado, está el perfil académico que se integra por las

características axiológicas, cognoscitivas y afectivas que demanda la profesión y los conocimientos, valores y actitudes propios de la cultura general esperada a nivel superior; por otra parte, se encuentra el perfil profesional que está relacionado con las condiciones de trabajo, mercado, empleadores y remuneración.

Para Arnaz (1998) el perfil de egreso es una descripción de las características que se requieren del profesional para abarcar y solucionar las necesidades sociales las que se obtienen después de haber participado en un sistema de instrucción; para Mercado, Martínez y Ramírez es la descripción del profesional de manera más objetiva a partir de sus características.

Por su parte la UNESCO (2000) establece parámetros universales para evaluar las competencias de un profesional estableciendo en el documento: *Educación Superior para el Siglo XXI: Visión y acción*, una serie de capacidades a desarrollar por parte de los profesionales, entre ellas están:

- Construir una sociedad más justa y abierta basada en la solidaridad, el respeto de los derechos humanos, el uso compartido del conocimiento y la información.
- Fortalecer la identidad cultural, el mantenimiento de la cohesión social y la promoción de la cultura y la paz.
- Dar respuesta responsable y consciente a la solución de las demandas, carencias y necesidades de la sociedad.
- Enfrentar desde un horizonte de largo plazo, los desafíos de una realidad en rápida y continua transformación.
- Lograr en un alto grado de renovación, agilidad y flexibilidad proyectos de permanente excelencia.
- Mantener la investigación de frontera y el espíritu de indagación sobre el proceso de globalización, regionalización e integración latinoamericana en sus aspectos económicos, sociales, culturales, ecológicos y políticos.
- Fortalecer las redes laborales, con otros mecanismos de enlace entre instituciones.

- Conducir el trabajo con recursos compartidos y estructuras horizontales proactivas.
- Mantener su actualización permanente.
- Tener una formación integral.
- Cooperar con la ejecución operativa de las propuestas estratégicas aprobadas para el mejoramiento del ejercicio laboral.

2.4.1 Componentes del Perfil de Egreso

Los componentes del Perfil de Egreso son los elementos que lo conforman para poder dar respuesta a su finalidad. El perfil de egreso se integra por cuatro componentes:

1. Las funciones y actividades que el egresado ha de realizar una vez incorporado al sistema productivo del país.
2. Las áreas de conocimiento sobre las que se requiere tener cierto grado de dominio para estar en posibilidad de aplicarlas a la solución de la problemática de la propia profesión.
3. Los valores y actitudes que el profesional ha de asimilar y desarrollar para el buen desarrollo del ejercicio profesional.
4. Las habilidades que en el tránsito de su formación en nivel superior deberá desarrollar en el profesional.

En opinión de Arnaz (1989) los componentes del Perfil de Egreso son:

1. La especificación de las tareas generales de conocimiento en las cuales deberá adquirir cierto dominio el profesional.
2. La descripción de las tareas, actividades, acciones, etc. que deberá realizar en dichas áreas.
3. La delimitación de valores y actitudes adquiridas y que son necesarias para su buen desempeño como profesional.

4. El listado de las destrezas que tiene que desarrollar.

En síntesis, para la construcción de un perfil de egreso es conveniente considerar además de los componentes anteriormente descritos, el ámbito del desarrollo multidisciplinario.

2.5 Modelos de Ejercicio Profesional

En el contexto de la globalización, de la sociedad del conocimiento y de manera muy particular del ámbito del comercio internacional es importante definir cuáles son los perfiles del ejercicio profesional desde una perspectiva global por que los egresados de este tipo de carreras no sólo se desenvuelven en un ambiente local, regional o nacional, sino que intervienen en empresas, operaciones y negociaciones de internacionales que no sólo consideran aspectos legales o económicos del propio país sino de otros países. (Follari, 2010)

La conformación de un perfil profesional no sólo incluye el diseño y la fundamentación curricular que articulará el conjunto de conocimiento, habilidades, actitudes y valores que servirán de base al egresado para la ejecución del ejercicio de su profesión acorde con las necesidades y expectativas que la sociedad tenga en el contexto de su profesión. En el entorno de la sociedad del conocimiento ya no basta con especificar los rasgos profesionales en el perfil de egreso, es necesario también hacer una formulación de un proyecto histórico-pedagógico que supere el carácter utilitario y pragmático de una formación profesional orientada exclusivamente a la satisfacción de las necesidades del mercado laboral.

Un perfil profesional asume un carácter ideológico del currículo y su potencial de transformación en el individuo y en la sociedad. El diseño curricular es una respuesta de las IES a un conjunto de problemas y situaciones no sólo de carácter educativo, sino también del contexto político, económico y social, en este sentido. (García Castillo & Velio Mejía , 2013).

Según la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM, 2016) los profesionales que se dediquen a los diferentes campos ocupacionales del comercio internacional deberán agrupar ciertos rasgos característicos de conocimientos y actividades, enfocarse al desarrollo de ciertas habilidades y conjuntar ciertos atributos de

personalidad e intereses para conformar el perfil que se espera de ellos. Las características que se consideran importantes en el profesional del comercio internacional son:

- Ser un profesional preparado para desarrollar la gestión, dirección y control de empresas vinculadas a organismos, mercados y entornos nacionales e internacionales que tienen que ver con el Comercio Internacional.
- Su formación le permite internacionalizar a las empresas llevando a cabo la asesoría, promoción, técnicas de negocio, formulación y evaluación de proyectos de exportación e importación de bienes y servicios con visión estratégica.
- Cuenta con un cabal conocimiento de la realidad social, económica y jurídica del medio en que se desenvuelve.
- Comprende los rasgos distintivos de las culturas que interactúan en los diversos bloques económicos; aprovecha las oportunidades para la venta de bienes y servicios en el exterior y la inversión extranjera, como también productos extranjeros que convendrían importar al país.

Actividades Específicas

- Diseña, ejecuta y evalúa proyectos de negocios de empresas que tengan actividad en el exterior.
- Estudia las tendencias y necesidades del mercado comercial externo.
- Se informa de la situación bursátil y comercial internacional.
- Establece relaciones permanentes y fluidas con entidades financieras, facilitadoras del comercio internacional.
- Aplica disposiciones legales y convenios en materia de comercio internacional.
- Asesora en aspectos financieros y tributarios a la empresa.
- Analiza, recomienda e informa acerca de los costos, precios y cotizaciones para productos de importación y exportación entre países.

- Colabora con la dirección comercial y de marketing para establecer la política comercial internacional.
- Colabora con otros departamentos de la empresa en la organización de redes comerciales en el exterior, en la prospección de empresas (clientes, proveedores, competencia), en la selección de nuevos clientes y/o proveedores externos, etc., negocia acuerdos con los mismos.
- Controla y asesora en el trámite aduanero, transporte internacional de mercancías, gestión de tesorería internacional y financiación para la exportación.
- Coordina y/o supervisa la actividad de las filiales comerciales en el extranjero.
- Puede colaborar en la gestión de vendedores en el exterior.
- Realiza el seguimiento de la gestión de ventas y compras al exterior (envíos, pagos y cobros a clientes y proveedores, trámites aduaneros, seguimiento de pedidos, etc.)
- Evalúa la introducción comercial de los productos respecto de la calidad de los servicios prestados por la empresa a los clientes.
- Organiza y gestiona promociones especiales.

Intereses:

- Interés por la observación de situaciones sociales-comerciales.
- Curiosidad por predecir si un proyecto comercial será o no exitoso.
- Interés en proponer iniciativas comerciales.
- Gusto por la venta.
- Curiosidad en observar ocasiones de negocios donde los demás aún no lo han previsto.
- Diversión por el regateo en las compras.
- Interés por conocer gente y sacar la máxima ventaja de sus relaciones sociales.
- Gusto por motivar a la gente con sus ideas.
- Iniciativa por organizar y coordinar para llevar a cabo proyectos, trabajos, etc.

- Gusto por la gestión en aduana.
- Atracción por la estrategia comercial
- Atracción por el mundo del intercambio

Habilidades

- Visión y creatividad comercial
- Habilidad para negociar
- Facilidad para relacionarse y comunicarse con la gente.
- Persuasivo
- Buen nivel de razonamiento numérico
- Capacidad para hacer frente a situaciones nuevas y realizar aportes oportunamente.
- Atención distribuida, es decir capacidad para atender y resolver problemas variados.
- Capacidad para liderazgo, organización y coordinación de equipos de trabajo.
- Sentido del orden.
- Analítico de situaciones en que intervienen un gran número de variables.
- Facilidad en aprender idiomas.

Personalidad

- Espíritu emprendedor
- Dinámico y competitivo
- Práctico y concreto
- Versatilidad para el trabajo en equipo
- Sociable
- Persuasivo, conductor, líder
- Capacidad de emprender situaciones nuevas y asumir riesgos

- Capacidad para tomar decisiones.
- Independiente
- Con Sentido de la oportunidad
- Con carácter para dirigir y capacidad de mando.
- Capacidad ejecutiva, es decir capacidad para concretizar o lleva a cabo tareas, diligencias y acuerdos.

Cabe señalar que la ANIERM es una asociación de profesionistas en comercio internacional y las características a las que se refieren no son precisamente eso, sino más bien requisitos para ejercer la profesión.

La ANIERM (2016) identifica cinco grandes perfiles de especialización de los profesionales en comercio internacional. Los perfiles de la profesión, así como los conocimientos y habilidades que de manera particular requiere enfocar el interesado se describen a continuación:

Tabla 7. Perfiles de especialización de los profesionales en comercio internacional según la ANIERM



Con base en ANIERM (2016)

2.6 Enfoque por Competencias.

Según la UNESCO el concepto de competencia es el pilar del desarrollo curricular y el incentivo tras el proceso de cambio. Se define como “el desarrollo de las capacidades complejas que permiten a los estudiantes pensar y actuar en diversos ámbitos. Consiste en la adquisición de conocimiento a través de la acción, resultado de una cultura de base sólida que puede ponerse en práctica y utilizarse para explicar qué es lo que está sucediendo” (UNESCO, 2010)

La competencia puede emplearse como principio organizador del currículo. En un currículo orientado por competencias, el perfil de un educando al finalizar su educación escolar sirve para especificar los tipos de situaciones que los estudiantes tienen que ser capaces de resolver de forma eficaz al final de su educación.

Dependiendo del tipo de formación, estos prototipos de situaciones se identifican bien como pertenecientes a la vida real, como relacionadas con el mundo del trabajo o dentro de la lógica interna de la disciplina en cuestión.

La elección de la competencia como principio organizador del currículo es una forma de trasladar la vida real al aula (UNESCO, 2007). Se trata, por tanto, de dejar atrás la idea de que el currículo se lleva a cabo cuando los estudiantes reproducen el conocimiento teórico y memorizan hechos (el enfoque convencional que se basa en el conocimiento).

En educación una competencia es un conjunto de comportamientos sociales, afectivos y habilidades cognoscitivas, psicológicas, sensoriales y motoras que permiten llevar a cabo adecuadamente una profesión. Así las competencias se acercan a la idea de aprendizaje total, en la que se lleva a cabo un triple reconocimiento:

1. Reconocer el valor de lo que se construye.
2. Reconocer los procesos a través de los cuales se ha realizado tal construcción (meta cognición)
3. Reconocerse como la persona que ha construido.

La educación basada en competencias se refiere, en primer lugar, a una experiencia práctica y a un comportamiento que necesariamente se enlaza a los conocimientos para lograr sus fines. La competencia laboral se ha identificado como la construcción social de aprendizajes significativos y útiles para el desempeño productivo en una situación real de trabajo que se obtiene no sólo a

través de la instrucción, sino también mediante el aprendizaje por experiencia en situaciones concretas de trabajo.

En este sentido Mertens (1996) plantea que se demanda un “saber hacer” del personal de una empresa o institución, especialmente del operario, basado en diferentes y muchas veces, mayores conocimientos, habilidades y actitudes, que en el pasado.

Para Gonczi y Hager, (1997) desde el punto de vista holístico, la competencia integrada es más que una lista de tareas a desempeñar en un contexto laboral. Agrega dos dimensiones: por un lado se encuentran los atributos del profesional experto (valor agregado al desempeñarse en el trabajo) y por otro, las características del contexto o situación en la que se desempeña el trabajo.

2.6.1 Tipos de Competencias

Además de conocer las distintas visiones que se tienen en relación a la definición de las competencias es importante conocer su clasificación, existen diversos autores y posturas en ese sentido. Una visión sería clasificar las competencias en dos grupos distintos: personal y profesional: las personales son las actitudes, valores y rasgos de personalidad, las profesionales son las habilidades y conocimientos necesarios para posición específica (Houghton-Jan, 2007).

Para Ballesteros y otros (2002) es importante priorizar la adquisición de competencias para garantizar una actuación educativa adecuada. De igual modo hablan de algo más que el mero uso de conocimiento, más bien se refiere a competencias que impliquen actuaciones que permitan a la persona ser capaz de reaccionar y tomar decisiones ante una situación compleja.

Buendía y Martínez (2008) clasifican las competencias en laborales y del ciudadano, entendiéndose por las primeras aquellas que se llevan a cabo mediante la capacitación y se espera que tenga un impacto específico e inmediato en el desempeño de las personas y las segundas se dirigen a preparar para el trabajo y también para la vida.

Como se puede observar, las competencias se clasifican las en varios tipos según los autores que las cataloguen, la tipología de las competencias a que hace referencia es esta investigación es a la que define las competencias en tres grandes categorías según la siguiente escala:

- Competencias Básicas: Conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y valores mínimos necesarios que debe poseer todo profesionista. Estas competencias son las que

capacitan y habilitan al estudiante para integrarse con éxito en la vida laboral y social. Por ejemplo: lectura, cálculo, escritura, manejo de nuevas tecnologías de la información, idiomas, etc.

- Competencias específicas: conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que están vinculados a condiciones y áreas específicas de ejecución de una determinada disciplina. Son aquellas propias de la titulación, especialización y perfil laboral para los que se prepara el estudiante.
- Competencias Genéricas o Transversales: Conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que permiten a un profesionista desempeñarse en su disciplina. Son transferibles a una gran variedad de funciones y tareas. No van unidas a una disciplina, sino que pueden aplicar a una gran variedad de áreas de materias y situaciones; como ejemplo están: razonamiento, comunicación, resolución de problemas, capacidad de liderazgo, creatividad, trabajo en equipo, motivación y capacidad de aprender. La Comisión de la Unión Europea (2016) considera a las competencias transversales como las competencias clave y por ellos las define como necesarias para la plena realización personal, la ciudadanía activa, la cohesión social y la empleabilidad en la sociedad del conocimiento.

Cabe señalar que las competencias básicas y las específicas se pueden incluir en el currículo tanto de manera práctica como enunciativa por medio de la incorporación de asignaturas y materiales de estudio encaminados al desarrollo de ese tipo de competencias.

En cuanto a las competencias transversales la forma de incluirlas en el diseño curricular es completamente diferente, ya que requieren del desarrollo de ciertas habilidades no especificadas a manera de asignaturas en el mapa curricular. El desarrollo de las competencias transversales en los estudiantes requiere de una reformulación del rol tanto del docente como del propio estudiante que se enfoquen en la participación conjunta apoyada en materiales y actividades que ayuden en su desempeño.



Capítulo III. Elementos del Estudio de Pertinencia



Capítulo III. Elementos del Estudio de Pertinencia.

Un estudio de pertinencia comprende el análisis de la situación actual y de las necesidades del entorno y del mercado laboral; contempla también un estudio del comportamiento actual y las tendencias futuras del mercado laboral, así como la identificación de las competencias y habilidades que requiere el ejercicio de la profesión; por la parte de la oferta académica hace una revisión de la cantidad y las características de los planes de estudio ofrecidos por diversas IES y de la disponibilidad de profesionistas dispuestos a prestar sus servicios en dicho mercado

El estudio de pertinencia es una herramienta primordial para que, a partir del análisis de la situación actual y las necesidades del entorno del mercado laboral (demanda) así como la cantidad y disponibilidad de profesionistas interesados en prestar sus servicios en dicho mercado (oferta), se pueda justificar la existencia o actualización de los programas educativos como fuentes formadoras de profesionistas preparados para enfrentar la realidad existente y que se conviertan en agentes generadores de cambios positivos que estimulen el desarrollo de la economía y la sociedad. En este capítulo se definen los elementos que conforman un estudio de pertinencia, haciendo un breve análisis documental del contexto actual de cada uno de los apartados, según las diversas fuentes de donde se obtuvo la información, se busca que la integración y análisis de todos los componentes del estudio de pertinencia sirvan como fundamento o justificación del plan de estudios 2019 de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la UDF. Los componentes a analizar para conformar el estudio de pertinencia que propone este trabajo son:

- Alineación estratégica nacional e internacional.
- Tendencias futuras.
- Contexto regional.
- Oferta y demanda educativa.
- Mercado laboral.
- Expectativas educativas.

3.1 Alineación Estratégica

El análisis de la alineación estratégica pretende identificar los escenarios deseables propuestos tanto por organismos e instituciones internacionales expertas en el estudio del comportamiento de los mercados internacionales, como por el gobierno federal y estatal en materia

de economía, comercio internacional como parte de los objetivos gubernamentales de crecimiento y desarrollo económico propuesto por la administración pública

Para buscar identificar los ejes de comportamiento de los mercados comerciales internacionales se consultaron los informes y actas generados por la OMC que permiten tener una aproximación a los principales ejes de acción que tienen los mercados internacionales, en este sentido, para pormenorizar los temas propuestos por la OMC al contexto nacional se añade, punto por punto, un breve análisis de ese particular en el caso de México según lo propuesto por el gobierno federal en el PND.

La OMC en su Informe sobre el Comercio Mundial 2016, busca generar una mayor comprensión de las tendencias actuales del comercio, los aspectos de política comercial y el sistema multilateral de comercio. A través de la descripción detallada de las distintas esferas de actividad de la OMC en los 12 últimos meses se analiza, por ejes de interés, la dinámica del comercio internacional. Los principales ejes de interés del informe anual de la OMC 2016 son:

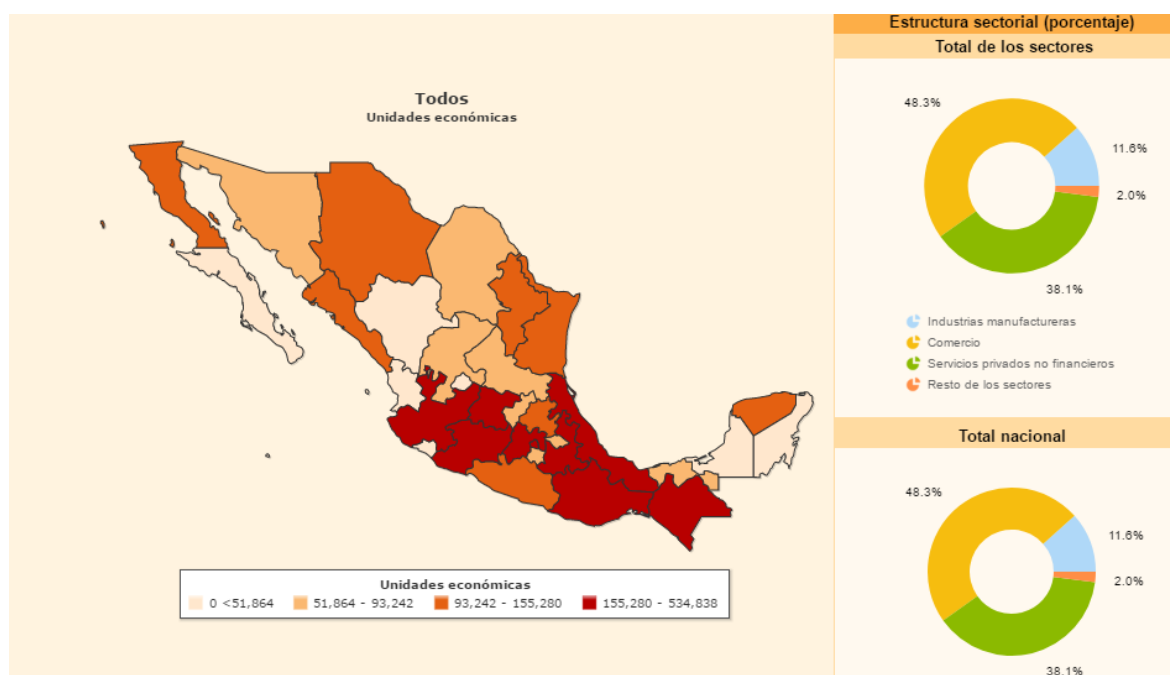
- 1. Participación de las PYMES.** Se examina la participación de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en el comercio internacional, así como la forma en que la situación comercial internacional está cambiando para las PYMES y lo que el sistema multilateral de comercio hace y puede hacer para promover una participación más amplia e inclusiva de las PYMES en los mercados mundiales.

En la mayoría de los países, se consideran pequeñas y medianas empresas (PYMES) las que emplean entre 10 y 250 personas. Se suele llamar microempresas a las empresas con no más de 10 empleados. Estas empresas, por naturaleza heterogéneas, pueden ser desde pequeños proveedores de servicios no comerciables hasta proveedores de productos digitales, artesanías de gran calidad o instrumentos sofisticados con perspectiva de negocio mundial desde sus inicios. (OMC, 2016).

Las PYMES representan una proporción considerable del empleo en la mayor parte de las economías mundiales. En México, de 2009 a 2014 aumentaron los establecimientos en el país de los cuales la mayoría son micro empresas, con 94.3 por ciento del total de los comercios. En ese mismo periodo se registró un aumento en las PYMES de 1.9%. La economía mexicana se caracteriza por tener muchos establecimientos pequeños, pues 94.3 % son micro; 0.9 % son medianos; 4.7 % son pequeños y 0.2 % son grandes. (INEGI, 2015).

Según datos del INEGI (2015) el crecimiento y desarrollo de este tipo de empresas se ha concentrado en la región centro del país, registrando que el sector con mayor crecimiento ha sido el comercio con un 48.3%. (INEGI, 2015).

Figura 3. Total de Unidades económicas en México 2016.



Con base en INEGI, 2016

El informe de la OMC (2016) indica que no hay relación inversa sistemática entre las tasas de crecimiento del empleo neto y el tamaño de las empresas, siempre que se tenga debidamente en cuenta el factor de antigüedad de la empresa. Esto es así porque, entre las PYMES, sólo las empresas productivas nuevas contribuyen significativamente a las tasas de crecimiento del empleo neto. (OMC, 2016).

Las PYMES contribuyen comparativamente menos al PIB que al empleo, ya que, en general, son menos productivas que las grandes empresas. El comercio es la forma más común de internacionalización elegida por las empresas, incluidas las PYMES, esta incursión puede tener diversas formas: 1) exportaciones directas; 2) exportaciones indirectas; 3) acuerdos contractuales no accionariales; y 4) inversión extranjera directa (IED). La modalidad que más eligen las PYMES es la exportación indirecta. Su

participación directa en los países en desarrollo en el comercio no se corresponde con su importancia a nivel nacional, es decir, para el volumen que existe de unidades productivas, aún no es significativa su participación en el mercado internacional.





El tamaño de la empresa constituye un factor importante de la relación entre la productividad y la exportación. Entre las empresas exportadoras, las PYMES suelen numéricamente importantes, pero representan solamente una pequeña proporción de las exportaciones totales de un país, y a menudo exportan solamente unos pocos productos a un grupo reducido de destinos. (OMC, 2016)

2. Importancia del sector de Servicios. Los servicios son la principal actividad económica en la mayoría de los países si se miden como proporción de la producción total, y constituyen por sí solos la mayor fuente de empleo.

En México hay 1 367 287 unidades económicas dedicadas a los servicios y 7 340 216 personas que laboran en este sector. A este sector pertenecen todas las unidades económicas que ofrecen algún servicio, como: hospitales, escuelas, peluquerías, clubes deportivos, bancos, restaurantes, hoteles, centros de espectáculos, empresas de transportes y de comunicaciones, entre otras. Dependiendo de la cantidad trabajadores que ocupan, los servicios se dividen en unidades económicas micro, pequeñas, medianas y grandes. (INEGI, 2016)

El mayor porcentaje de unidades económicas y de trabajadores de este sector se localiza en las microempresas, el mayor porcentaje de remuneraciones y producción se encuentra en las grandes empresas.

Figura 4. Porcentaje de Unidades Económicas en México (PYMES)

Tamaño de la Unidad económica	 %	 %	 %	 %
Micro	94.4	43.7	12.3	18.3
Pequeña	4.7	17.6	14.2	12.9
Mediana	0.5	6.2	7.1	6.1
Grande	0.3	32.5	66.4	62.6

Con base en INEGI 2016

3. **Normas de origen y propiedad industrial:** Las normas de origen son los criterios que se emplean para determinar el país en que se ha fabricado un producto. Se utilizan en relación con la aplicación de medidas comerciales, con inclusión de las estadísticas comerciales, la determinación de los derechos de aduana, el etiquetado del país de origen y la aplicación de instrumentos de política comercial tales como los derechos *antidumping* y compensatorios, las marcas de origen y las medidas de salvaguardia.

En México, el Sistema de Información de Comercio Exterior (SICE) de la Organización de Estados Americanos (OEA) a la que México pertenece, establece los lineamientos para establecer las normas de origen de los productos mexicanos, así como los criterios que determinan el valor de origen de las mercancías nacionales e internacionales. (OEA, 2015)

4. **Comercio y desarrollo.** Los Acuerdos de la OMC reconocen la relación entre comercio y desarrollo. Más de dos terceras partes de los Miembros de la OMC son países en desarrollo. Dentro de este rubro, los temas que se ponen en perspectiva para su discusión y análisis son tan amplios y diversos como prioritarios en la agenda nacional e internacional. (OMC, 2016). Los puntos de análisis se enfocan en temas como:

- Desarrollo Sostenible.
- Creación de la capacidad comercia en países subdesarrollados.
- Negociaciones para el desarrollo.
- Disposiciones sobre trato especial a países menos desarrollados.

El comercio exterior de México ha sido, por décadas, uno de los principales motores del crecimiento económico y el desarrollo nacionales. México se ubica entre los primeros diez jugadores en el comercio internacional; en 2013 fue el décimo exportador y noveno importador a nivel mundial y el primero en ambas categorías entre los países de América Latina y el Caribe. En ese año, México contribuyó con 2.02% de las exportaciones y con 2.07% de las importaciones mundiales, equivalente a su contribución al PIB mundial (alrededor de 2%) (BANCOMEXT & De la Mora, 2015)

Estas cifras reflejan no sólo el lugar que México ocupa en el comercio mundial sino la relevancia del comercio exterior como un motor para el crecimiento de la economía mexicana. El comercio exterior ha sido un factor de crecimiento y desarrollo, sobre todo para aquellas regiones, sectores y empresas del país que se han podido integrar de manera directa o indirecta a esta actividad. A través del comercio internacional, la planta productiva

ha podido integrarse a las cadenas de producción global donde se dan la mayor parte de los intercambios. De hecho, el comercio de bienes intermedios generado por las cadenas globales de valor ya supera al de bienes finales y representa más de 60% de los flujos mundiales del comercio.

5. **Comercio y medio ambiente:** Entre los temas más polémicos vinculados con el comercio, están los efectos y repercusiones de esta actividad en el medio ambiente y el equilibrio de los ecosistemas; las actividades asociadas con el comercio como los procesos productivos o el transporte, tienen efectos que impactan en gran medida al medio ambiente. Temas como el desarrollo sostenible y la protección y preservación del medio ambiente son tendencia prioritaria para muchos países y organismos internacionales. Sin embargo, no existen acuerdos formales que impliquen un compromiso real por parte de los diferentes países. Organismos como la OMC (2016) han promovido entre sus países miembros la adopción de mecanismo de observancia de las recomendaciones que ésta y otras instituciones hacen en este aspecto para la adopción de medidas relacionadas con el comercio que tengan por objeto proteger el medio ambiente. (OMC, 2016)
6. **Comercio Internacional y cambio tecnológico.** El progreso tecnológico permite elaborar nuevos productos, mejorar la calidad de los existentes y la eficiencia de sus procesos de producción; surge principalmente de inversiones orientadas específicamente a este fin (Inversión extranjera directa para investigación y desarrollo).

En esta dinámica hay cambios que generan rupturas al modificar radicalmente la dirección del avance tecnológico y modernizar otras actividades a partir de su adopción que, en muchos casos, sustituye a las preexistentes, esto trae como consecuencia la innovación tecnológica. Las innovaciones subsiguientes derivan en nuevos incrementos de la calidad y disminuciones en el precio lo que promueve de manera más fácil el intercambio comercial. (OMC, 2016)

Por un lado, los flujos de comercio actúan como factores de la difusión del cambio tecnológico entre las distintas economías. Las importaciones permiten el acceso a tecnología desarrollada en otros países a través de la adquisición del bien o servicio; para el innovador, la difusión de sus nuevos productos se inicia en muchos casos por la vía de sus exportaciones.

La apertura al comercio internacional juega un importante papel en la estructura de incentivos que tienen las empresas para innovar ya que estimula la competencia, amplía el mercado y hace posible los derrames tecnológicos. (Gayá, 2015).

La integración en el marco de acuerdos regionales y multilaterales influye tanto sobre la facilidad con la cual la tecnología se transfiere internacionalmente como sobre las motivaciones para innovar a través, no sólo de los cambios en el marco regulatorio del comercio, sino también en la facilidad con que se llevan a cabo inversiones transnacionales, se mueve la fuerza laboral calificada entre países.

El surgimiento de nuevos productos o procesos puede generar, fortalecer o anular la eficiencia de un país especializado en la producción de un bien determinado respecto de los competidores, por lo cual su patrón de especialización y comercio puede cambiar significativamente en el tiempo. El cambio tecnológico influye sustantivamente sobre los patrones de especialización y comercio. (Gayá, 2015)

En este sentido, México ha hecho grandes esfuerzos por incorporarse en la tendencia del cambio en el comercio internacional y el cambio tecnológico, por ejemplo, en la incorporación del sistema de modernización aduanal propuesto por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) al implementar un sistema de gestión aduanal que opera a través de una ventanilla única que conjunta en un mismo espacio todos los procesos, procedimientos y trámites relacionados con el despacho de mercancías en la aduana.

3.2 Tendencias futuras

La identificación de las tendencias a futuro permite reconocer los escenarios posibles, deseables y no deseables previstos tanto por el gobierno federal y organismos internacionales en materia de economía, comercio internacional. Es importante incorporar ciertos elementos que aporten una idea del comportamiento probable futuro de un capo profesional en especial para la previsión de la planeación estratégica a largo plazo del plan de estudios. En el caso de la licenciatura en comercio internacional y gestión aduanera de la UDF toma mayor relevancia la incorporación de estos elementos de tendencias a mediano o largo plazo porque considerando el dinamismo con que se manejan los mercados comerciales internacionales, lo egresados próximos de la licenciatura ya se estarían enfrentando a esos escenarios en el momento de concluir sus estudios.

Para la identificación de las tendencias futuras se utilizan como documentos de referencia los Estudios Económicos de la OCDE para México. Las Tendencias del Comercio Internacional y el Informe sobre el comercio mundial 2013 OMC.

Según el Informe sobre el comercio mundial de la OMC (2016) Las Tendencias del comercio internacional se pueden identificar a partir de un análisis de los tres últimos decenios, el comercio mundial creció mucho más que el PIB, lo que hasta cierto punto se explica por la creciente importancia de las cadenas de suministro internacionales en la economía mundial. En lo que se refiere a los productos, el crecimiento del comercio durante ese período se debió sobre todo a los cambios en el margen intensivo del comercio (es decir, el aumento o disminución del comercio de categorías de productos ya existentes), aunque la contribución del margen extensivo del comercio (es decir, el comercio de productos nuevos) también tuvo gran importancia.

En segundo lugar, en los últimos años han aparecido nuevos protagonistas en el mercado mundial. La cuota de mercado -tanto en el comercio de productos manufacturados como en el de servicios- de países en desarrollo como China, la India, la República de Corea y Tailandia ha aumentado de manera significativa con el paso del tiempo. China, en particular, se ha convertido en el mayor exportador del mundo. Por el contrario, países desarrollados como los Estados Unidos y el Japón han visto cómo su participación en las exportaciones mundiales ha ido disminuyendo entre 1980 y 2011. Los países y regiones exportadores de recursos naturales han visto aumentar y disminuir su participación en el comercio mundial en paralelo a la fluctuación de los precios de los productos primarios, que actualmente son elevados pero que estuvieron en niveles bajos a finales del decenio de 1990 y principios del decenio de 2000. (OMC, 2013)

En tercer lugar, ni los países en desarrollo ni los países desarrollados están ya tan especializados en la exportación de productos concretos. En otras palabras, sus exportaciones se han diversificado. Los países que han experimentado una mayor concentración de sus exportaciones son, en muchos casos, economías ricas en recursos naturales.

En cuarto lugar, el comercio se ha regionalizado más en casi todo el mundo en desarrollo, pero la tendencia es especialmente pronunciada en Asia. Por el contrario, las regiones industrializadas han visto cómo se estancaba la parte correspondiente a su comercio intrarregional (Europa) o incluso cómo disminuía (América del Norte) en los últimos años. Ambas tendencias pueden guardar relación con el ascenso de China en el comercio mundial, ya que su participación cada vez mayor en el comercio mundial tiende a impulsar el comercio intrarregional en Asia y el

comercio con otras regiones. El comercio lo impulsan principalmente unas pocas grandes empresas comerciales internacionales, y el predominio de esas empresas mundiales pone de relieve la influencia de esos exportadores "estrella" en la determinación de la estructura del comercio.

En lo que se refiere a la estructura del comercio en el futuro, las simulaciones de la economía y el comercio mundiales en los próximos decenios permiten establecer varias conclusiones.

- El ascenso de los países en desarrollo -algunos más que otros- se mantendrá. Esos países comerciarán cada vez más entre sí.
- Los países en desarrollo tienen mucho más que ganar que los países desarrollados de unas condiciones económicas dinámicas y de la apertura del comercio, y más que perder si se cumplen los malos augurios y proliferan las tensiones comerciales.
- Los servicios también ganarán peso en el comercio mundial prácticamente en todos los países.
- Pese a la tendencia actual a la regionalización del comercio, es poco probable que las relaciones comerciales multilaterales pierdan importancia, y podrían aumentar de manera significativa.

3.3 Contexto Regional

El estudio del contexto regional permite identificar las condiciones generales del país y de la región e investigar las necesidades del entorno social y en qué medida los estados de la región satisfacen dichas necesidades. Para el estudio del contexto regional se utilizan fuentes de referencia como Censos, Atlas, Indicadores y demás documentos del INEGI.

Consiste en analizar las perspectivas de desarrollo de la región a corto y mediano plazo. Se toman en cuenta los rasgos territoriales que median en la definición del espacio académico en el cual busca incidir el programa académico y los procesos económicos y laborales predominantes para comparar con otras regiones de la misma zona de influencia de la universidad.

Se considera como contexto regional de esta investigación la zona geográfica que incluye a la Ciudad de México y zona conurbada que comprende una serie de ciudades, pueblos grandes y otras áreas urbanas que, a través del crecimiento poblacional y su crecimiento físico se fusionan en un ámbito periurbano. La Ciudad de México y su zona conurbada comprenden a una de las megalópolis de mayores dimensiones poblacionales del mundo y a la zona metropolitana más grande del sistema urbano nacional. Es la entidad del país que ocupa el segundo lugar en términos de población. El

Censo de Población y Vivienda 2010 registró un total de 8 851 080 habitantes solamente en la capital y comprobó que ésta es todavía una ciudad de jóvenes, donde poco más de dos terceras partes de la población se encuentra en edad productiva, situación que genera una demanda sostenida de servicios educativos y de empleo. (UNAM, 2011)

La Ciudad de México participa con alrededor de 18% del Producto Interno Bruto (PIB) del país. En los últimos años, al superar los efectos de la grave crisis económica, la ciudad mostró una recuperación en la tasa de crecimiento, sin embargo, la economía local no ha logrado crear los más de 200 mil empleos anuales que se requieren para satisfacer la demanda del mercado de trabajo. Por ello, la tasa de desempleo casi se duplicó en los últimos 10 años.

La economía de la capital del país ha experimentado en las últimas décadas un rápido y profundo proceso de transformación que se expresa en una marcada disminución de las actividades industriales y una fuerte expansión del sector de los servicios. Por un lado, se ha desarrollado el segmento más moderno de la economía, el cual demanda mano de obra con alta calificación; y, por otro, un gran número de trabajadores se ha incorporado a los servicios personales en actividades de baja productividad y en condiciones de precariedad e informalidad laboral.

Según datos del 2010, de los 3.3 millones de trabajadores y trabajadoras del Distrito Federal, la mayoría (2.2 millones) se emplean en los servicios y casi 759 mil en el comercio, en particular el pequeño comercio al que corresponden 577 mil puestos de trabajo. En la industria sólo laboran 353 mil personas, principalmente en empresas medianas (INEGI, 2011)

La Ciudad de México por si misma ya no genera un tercio del Producto Interno Bruto (PIB) nacional dado que parte de la pérdida se descentralizó hacia el área de la megalópolis, y parte lo hacen las diversas metrópolis mexicanas con más de un millón de habitantes (Monterrey, Guadalajara, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí, Ciudad Juárez, La Laguna, León, Toluca, Tijuana). De esta forma se ha dado el fenómeno de la descentralización centralizada: esto es, las actividades que antes estaban concentradas en la Ciudad de México se han descentralizado, pero hacia la periferia del área metropolitana; por lo que se observa un desarrollo poli céntrico, aunque predomina aún el proceso de centralización. De esta forma se observa que, en 1990, la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) concentraba 37.7% del PIB nacional y en 2010 disminuyó a 24.6%. El sector secundario representaba 29.2% en 1990, pasó a 19.9% en 2010, y el sector terciario incrementó de 70.3% a 79.5%. (INEGI, 2011)

El desplazamiento de la producción industrial en La Ciudad de México ha sido compensado por el desarrollo de los servicios, ya que en el mismo periodo estos pasaron a representar de 39% al 67% del total, mientras que la producción del comercio descendió del 26% al 11%. También el comportamiento del empleo es similar a la producción, en los servicios. Se incrementó, pasando de 39% al 57%, mientras que el comercio (a pesar de disminuir la producción) el empleo se incrementó ligeramente al pasar de 20% al 24%.

Esto refleja que el sector servicios es el de mayor importancia en la economía de la ciudad seguida por la industria. En 2009 el país enfrentó una nueva y severa crisis asociada al colapso financiero en Estados Unidos, lo que se tradujo en una contracción de las exportaciones manufactureras con efectos negativos en el crecimiento económico y una pérdida de empleos e ingresos. El PIB nacional cayó más de 6% y su economía fue de las más afectadas del mundo. Los efectos sobre la economía de la Ciudad de México también fueron severos. Pero a medida que la economía estadounidense se recuperó, se fueron incrementando las exportaciones manufactureras, lo que generó una serie de expectativas sobre aspectos positivos en las economías regionales del país. En la Ciudad de México en la recuperación de los servicios sobresale el elevado crecimiento del comercio y en menor medida del transporte, que se deriva del dinamismo del mercado exterior.

El crecimiento de la actividad económica se concentró en la manufactura y los servicios, esto significa que los sectores que guiaron la recuperación del crecimiento son los que están orientados al mercado externo y obedecen al aumento de la demanda de Estados Unidos.

El desarrollo de la industria en la CDMX en el periodo de 1990 a 2015 se ha caracterizado por un descenso continuo, en ese periodo, la participación de la producción industrial en términos de valor y empleo, descendió de 27% al 12%. En el empleo el descenso fue semejante ya que la población ocupada disminuyó de 25% al 13%.

3.4 Oferta y demanda educativa

Este apartado busca analizar el comportamiento académico pasado y presente en el área de influencia, así como conocer los flujos de estudiantes egresados y la oferta académica de otras instituciones. Para tal motivo, se acude a diversas fuentes de información como el Programa Sectorial de Educación, datos relevantes sobre las instituciones de educación superior por conducto

de la ANUIES Comisión de Planeación Universitaria, Encuesta de egresados de la UDF y por medio de las opiniones de la comunidad académica de diversas instituciones.

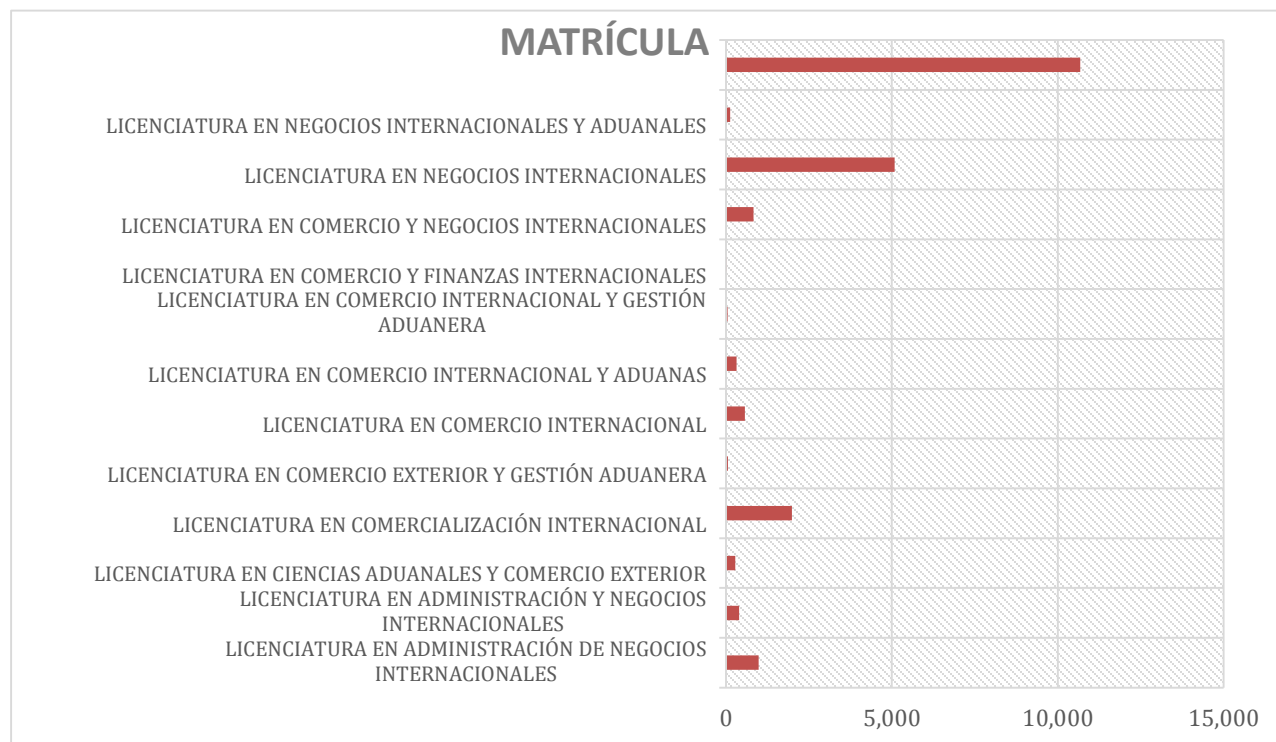
La licenciatura en comercio internacional ha tenido y desarrollo histórico relevante, particularmente en lo que se refiere a la formación de profesionales con un perfil pertinente a las necesidades del contexto y del momento histórico y, en particular, en lo relacionado a la alineación con los objetivos de la política económica y comercial del país.

En ese sentido, los primeros planes de estudio relacionados con la formación de profesionales en comercio internacional que se registran en el país son en la década de 1970, precisamente, respondiendo a la vinculación con la política económica y comercial predominante en esos años y que apuntaba a la apertura de los mercados nacionales y a la progresiva liberalización económica y comercial.

A partir de 1986 año en que México ingresa al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) esa apertura comercial del país al exterior se intensificó, lo que abrió muchas posibilidades a las empresas mexicanas que comenzaron a ver la oportunidad de incursionar y desarrollarse en el mercado en el exterior. Para lo cual es relevante la formación de individuos que tengan tanto la formación profesional, así como los conocimientos, habilidades y destrezas que se requieren para el logro de los objetivos de la internacionalización industrial, empresarial y comercial. Dichos conocimientos y competencias, comprendidos en el perfil de egreso del Plan de Estudios de las IES, requieren de una constante revisión y actualización puesto que los constantes cambios sociales y económicos, así como las innovaciones tecnológicas presentan tal dinamismo que hace relevante familiarizarse con ellos desde la formación.

Actualmente, hay una amplia variedad de IES que incluyen dentro de su oferta educativa la Licenciatura en Comercio Internacional, o, en su defecto, planes de estudio con perfiles de egreso muy similares.

Figura 5. Matrícula de licenciaturas relacionadas con el Comercio Internacional en la Ciudad de México



Con base en ANUIES 2017

Como puede observarse en la Figura 5. Los programas de licenciatura con mayor número de alumnos inscritos son: Licenciatura en Negocios Internacionales, Licenciatura en Comercialización Internacional y Licenciatura en Administración de Negocios Internacionales. Para efectos del análisis de la oferta educativa se toman como base aquellos programas con mayor número de matrícula y se hace un estudio del perfil de egreso de cada uno de ellos que permitan conocer de manera genérica los enfoques con los que se diseñan y construyen cada uno de ellos.

En la siguiente tabla se agrupan los diferentes perfiles de egreso de diversos programas de licenciatura en comercio internacional, clasificándolos en conocimientos, habilidades, aptitudes y valores como punto de referencia del análisis de la oferta educativa en este sector que se toma en cuenta en el estudio de pertinencia.

Programa	Componentes del perfil de egreso		
	Conocimientos	Habilidades	Aptitudes y valores
Licenciatura en Negocios Internacionales y Aduanales	<ul style="list-style-type: none"> • Comprensión de forma integral de las diferentes variables que intervienen en las relaciones comerciales entre los países. • Evaluación de las herramientas, normas, legislación, lineamientos y tratados comerciales que operan en el comercio mundial. • Selección de estrategias y programas comerciales para la importación o exportación de bienes y servicios que favorezcan el desarrollo del comercio internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • El diseño de programas integrales de importación y exportación de todo tipo de bienes y servicios. • El asesoramiento en materia de comercio exterior a diferentes empresas y personas físicas que realicen intercambio comercial. • La detección y visualización de oportunidades comerciales en el mercado nacional y mundial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Compromiso con el país, la sociedad, las empresas, instituciones y personas a las que asesore. • Cambio para mantenerse actualizado ante los acuerdos comerciales y esquemas normativos relacionados en la importación y exportación de bienes y servicios. • Integración, que le permita comprender al mundo como un solo mercado.
Licenciatura en Negocios Internacionales.	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos económicos, jurídicos, sociales y de negociación que se encuentren en la frontera del conocimiento. • Sobre marcos normativos y sus procesos, gestión aduanera, métodos cuantitativos y otros elementos de toma de decisiones. • Conocimiento de geografía de 	<ul style="list-style-type: none"> • Dominio de lenguas extranjeras. • Manejo y uso de TICS y software especializados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocimiento de las diferencias culturales • Identificar áreas de oportunidad y generar planes y proyectos de negocios internacionales. • Ética y responsabilidad social. • Espíritu crítico, incluyente, con compromiso social, autogestivo,

	transportes y la estructura económica internacional.		adaptable e innovador.
Licenciatura en Comercialización Internacional.	<ul style="list-style-type: none"> • Procesos de exportación, importación y comercialización de bienes y servicios. • Para diseñar, operar, analizar y evaluar proyectos de comercio exterior. • Para brindar capacitación y asesoría profesional a individuos, empresas privadas e instituciones pública. • Investigación de mercado que requieren de la participación multidisciplinar e interdisciplinar. • Para analizar la estructura financiera de las empresas, de la industria, del mercado y de las regulaciones económicas, legales, arancelarias 	<ul style="list-style-type: none"> • Detectar oportunidades de negocios. • Desarrollar estrategias de comercialización. • Habilidades directivas. • Capacidad de análisis y anticipación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ética, responsabilidad y profesionalismo. • Compromiso. • Sentido de pertenencia familiar, empresarial y social.
Licenciatura en Administración de Negocios Internacionales.	<ul style="list-style-type: none"> • Reglamentación y los procesos en aduanas. • Principios fundamentales del derecho y economía internacional. • Conocimiento sobre culturas extranjeras en las dimensiones lingüísticas, políticas y geográficas. • Fundamentos técnicos de la administración que operan para estructurar sistemas 	<ul style="list-style-type: none"> • Organización y proyección de datos e indicadores económicos y financieros. • Habilidad para gestionar ante las autoridades nacionales e internacionales los permisos y regulaciones arancelarias y no arancelarias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Compromiso social para atender las necesidades que su área demanda. • Ética en su ejercicio profesional. • Colaboración en equipos multidisciplinarios de trabajo. • Compromiso con el trabajo, con un alto nivel de conocimientos culturales, sociales y políticos.

	<p>administrativos y organizar al personal.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Variables microeconómicas y macroeconómicas que permiten analizar el contexto económico. • Tendencias del mercado mundial en el contexto de la globalización económica. • Diferentes modelos y métodos que existen en el rubro de la administración de operaciones. • Técnicas de ventas que se emplean para diseñar estrategias mercadológicas. • Herramientas para tomar decisiones y resolver problemas, que tienen a su alcance quienes dirigen una organización. • El funcionamiento de los canales de distribución a nivel internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar proyectos que generen fuentes de trabajo, mediante la creación de nuevas empresas especializadas en el comercio internacional. • Delinear las estrategias para el funcionamiento de la empresa. • Resolver conflictos derivados del proceso de comercio. • Proponer soluciones innovadoras y creativas a los problemas que se presentan en la organización. • Fundamentar la toma de decisiones en el análisis e integración de la información. • Diseñar sistemas y modelos administrativos para ser implementados en las organizaciones y cumplir con el logro de sus objetivos. • Analizar el entorno económico, político y social para determinar las estrategias adecuadas del comercio. • Explicar los enfoques y tendencias actuales del mercado mundial. Evaluar el estado financiero de las organizaciones. 	
--	--	--	--

3.5 Mercado laboral

Al analizar el comportamiento del mercado laboral se busca determinar las necesidades actuales y futuras de los perfiles de ejercicio profesional en las empresas industriales y de servicios de la región de influencia, así como sus perfiles y las posibles carreras que ingresarían a la oferta educativa. Para éste fin, se han incorporado datos a la investigación tomando como fuentes de información al INEGI, directorios industriales, Modelos de ejercicio profesional, gerentes y/o directores de empresas industriales y de servicios de la región de influencia.

Algunas de las características de los mercados de trabajo globales que han sido señaladas en diversos estudios, tanto de la UNESCO como del Banco Mundial, son:

- Un ritmo creciente de cambios en la estructura de puestos y la exigencia de una mayor cualificación en casi cualquier ocupación.
- Contracción del empleo en el sector público y crecimiento relativo en el sector privado.
- Disminución de las oportunidades de empleo en las grandes compañías.
- Un aumento de oportunidades en el sector de empleo "no estructurado".
- Pérdida de estabilidad y seguridad en el trabajo.
- Una demanda creciente de conocimientos básicos de informática y capacidades en las nuevas tecnologías de la información y la comunicación

Será necesario entonces asumir que la educación superior no está restringida únicamente a la formación de empleados, sino que su función se ampliará cada vez más a la formación de profesionales emprendedores que inicien y desarrollen sus propias empresas. (UNAM, 2005)

En México, la SEP ha reconocido al Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (CONOCER) como un organismo certificador que además cuenta con la participación de las Secretarías de Trabajo, Economía, entre otras por parte del gobierno federal; Consejo Coordinador Empresarial (CCE), Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) y Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos de México (CONCAMIN), por parte del sector empresarial y Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC), Confederación de Trabajadores de México (CTM) y Congreso del Trabajo por parte del sector laboral. (CONOCER- SEP, 2014)

El propósito del CONOCER es dar a México, a través del Sistema Nacional de Competencias de las personas, un instrumento más, impulsado desde el sector educativo, para fortalecer su competitividad económica, capacidad de crecimiento y progreso social para el beneficio social. El Sistema Nacional de Competencias, es un acuerdo nacional entre líderes de los sectores empresariales, de los trabajadores, del sector social, académico y de gobierno, para contar con estructuras y mecanismos de alcance nacional, que permitan desarrollar estándares de competencia relevantes para impulsar la competitividad de las organizaciones, y certificar las competencias de las personas.

Los estándares de competencias son analizados y definidos por cada sector productivo, el CONOCER ha definido los estándares relativos a las competencias que se tienen que desarrollar en el perfil profesional del comercio exterior. A saber, son 4 los estándares que se manejan:

1. Estándar de competencia de clasificación arancelaria de mercancías de comercio exterior (EC0432):

Actividades del estándar de competencia (EC): conocimiento y gestión de los procesos de comercio exterior relativos a la revisión de la documentación aduanera, la integración de dicha documentación en lo general y en los casos relativos al acuerdo IMMEX, la verificación del empaque/envase/contenedor/paletizado, el cotejo de las características físicas de la mercancía contra la documentación aduanera, el cierre y corroboración del empaque/envase/contenedor/paletizado, la elaboración del Reporte de sobrantes, faltantes y/o averías de la mercancía, el análisis, identificación de características y clasificación de la mercancía y la asignación de la fracción arancelaria a mercancías de tipo general, sensible, de perecederos, de productos químicos, de maquinaria y aparatos y de operaciones especiales. (CONOCER-SEP, 2014)

Competencias: Desempeña actividades tanto programadas y rutinarias como impredecibles, recibe orientaciones generales e instrucciones específicas de un superior, y requiere supervisar y orientar a otros trabajadores jerárquicamente subordinados. (CONOCER-SEP, 2014)

Ocupación: Clasificador aduanal. Clasificador arancelario. Clasificador de mercancías. Tramitador aduanal.

2. Estándar de competencia de auditoría de la seguridad de la cadena de suministro de comercio exterior. (EC0634)

Actividades del estándar de competencia (EC): especifica las características de los desempeños correspondientes a la forma de presidir las reuniones de apertura y cierre de la auditoría, así como de los productos relativos a los objetivos, alcance y criterios de la auditoría de seguridad en la cadena de suministros y en las instalaciones propias del comercio exterior determinados, del plan de auditoría determinado, del registro de hallazgos, de conformidades y no conformidades elaborados y del informe de auditoría, así como de los conocimientos complementarios que la persona debe dominar en el contexto del comercio exterior. (CONOCER- SEP, 2015)

Competencias: Desempeña actividades tanto programadas, rutinarias como impredecibles. Recibe orientaciones generales e instrucciones específicas de un superior. Requiere supervisar y orientar a otros trabajadores jerárquicamente subordinados.

3. Estándar de competencia en operación aduanera en el ámbito internacional. (EC0707)

Actividades del estándar de competencia (EC): Esta competencia certifica a las personas que dirigen y supervisan la gestión de la operación aduanera en las empresas importadoras y exportadoras en México. Cumpliendo la normatividad aduanera vigente para la gestión de la operación aduanera y evaluando las alternativas para llevar a cabo la operación aduanera en condiciones óptimas.

Competencias: Desempeña diversas actividades tanto programas, poco rutinarias como impredecibles que suponen la aplicación de técnicas y principios básicos. Recibe lineamientos generales de un superior. Requiere emitir orientaciones generales e instrucciones específicas a personas y equipos de trabajo subordinados. Es responsable de los resultados de las actividades de sus subordinados y del suyo propio. (CONOCER- SEP, 2016)

Ocupaciones: consultor, asesor, investigador y analista en mercadotecnia, comercialización y comercio exterior. Experto en operación aduanera en el ámbito empresarial. Ejecutivo de operación aduanera en agencias aduanales. Representante legal de comercio exterior.

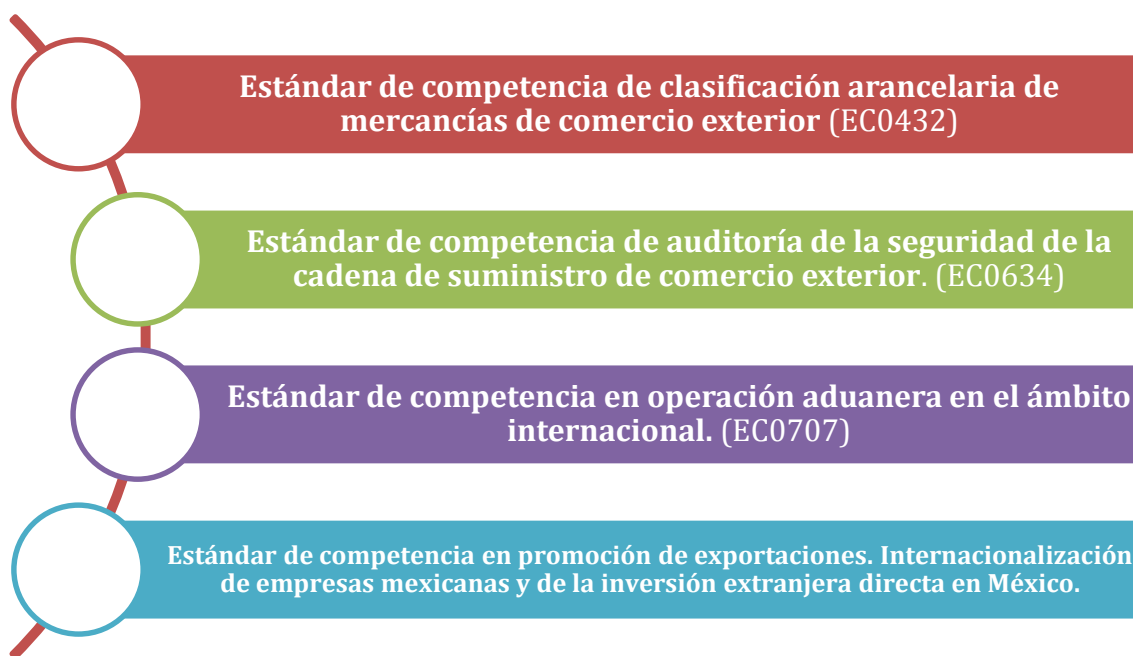
4. Estándar de competencia en promoción de exportaciones. Internacionalización de empresas mexicanas y de la inversión extranjera directa en México.
(EC0258)

Actividades del estándar de competencia (EC): Se presentan las funciones sustantivas relacionadas con la promoción de exportación, internacionalización de las empresas mexicanas y la inversión extranjera directa en México. Lo anterior requiere establecer contacto con el cliente dónde realiza contacto con el cliente nacional con intereses de exportación y/o internacionalización y realiza contacto con el cliente extranjero con intereses de inversión en México y/o compra de bienes y servicios mexicanos en otro idioma/ Inglés básico de negocios básico de negocios; asimismo, detecta sus necesidades dónde identifica los requerimientos del cliente nacional con interés de exportación y/o internacionalización e identifica los requerimientos del cliente extranjero con intereses de inversión en México y/o compra de bienes y servicios mexicanos en otro idioma/Inglés básico de negocios; propone soluciones para lo cual sugiere soluciones al cliente con interés de exportación y/o internacionalización y sugiere soluciones al cliente con intereses de inversión en México y/o compra de bienes y servicios mexicanos en otro idioma / Inglés básico de negocios ; finalmente, da seguimiento a las mismas. También establece los conocimientos teóricos, básicos y prácticos con los que debe de contar para realizar un trabajo, así como las actitudes relevantes en su desempeño. (CONOCER-SEP, 2012)

Competencias: Desempeña actividades tanto programadas, rutinarias como impredecibles. Recibe orientaciones generales e instrucciones específicas de un superior. Requiere supervisar y orientar a otros trabajadores jerárquicamente subordinados.

Ocupación: Consultor en mercadotecnia, inversión extranjera directa (IED) y comercio exterior. Asesor en mercadotecnia internacional, inversión extranjera directa y comercio exterior. Investigador en mercadotecnia internacional, IED y comercio exterior. Analista en mercadotecnia internacional. IED y comercio exterior. Consultor en mercadotecnia internacional, IED y comercio exterior. Asesor, investigador o analista en negocios internacionales, inversión y exportación. Promotor de comercio exterior, inversiones y negocios internacionales.

Figura 6. Estándares de Competencias para el Comercio Internacional certificadas por el al Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales



Con base en CONOCER, 2017

Los estándares de competencia desarrollados por los Comités de Gestión por Competencias, se inscriben en el Registro Nacional de Estándares de Competencias (RENEC), y quedan disponibles como referentes nacionales certificables por la autoridad educativa del país. Así también, el RENECE genera señales de mercado claras al sector educativo, para que, con base en los estándares de competencia, el sector educativo desarrolle y valide estructuras de aprendizaje y curriculares. El CONOCER identifica una serie de competencias técnicas y transversales y de sustentabilidad e innovación para el perfil de profesionales en administración, mercadotecnia, comercialización y comercio exterior correspondientes al grupo unitario 2511 de los estándares de competencias por grupos de personas. (CONOCER- SEP, 2014)

Competencias Transversales:

- Conocimientos en administración o recursos humanos.
- Atención al público y relaciones públicas.

- Organización del trabajo.
- Solución de problemas.
- Trabajo en equipo.
- Comunicación verbal.
- Responsabilidad.
- Manejo de equipo de oficina.

Competencias Técnicas:

- Organización y administración de documentación, recibos, pagos, registros, etc.
- Realizar y dar seguimiento de trámites, compras, ventas, solicitudes e inventarios.
- Coordinar al personal y realizar nómina.
- Archivar y clasificar expedientes.
- Manejo de información confidencial.

Competencias de Sustentabilidad e Innovación:

- Capacitación en la agilización de procesos administrativos a través de software especializados.
- Simplificar los sistemas en materia de gestión de operaciones y servicios para mejorar la atención a clientes.
- Especialización en nuevos mercados y relaciones comerciales.

3.6 Expectativas educativas

Al analizar las expectativas educativas se pretende Identificar las perspectivas que se tienen a futuro sobre los conocimientos, habilidades y actitudes que se espera desarrolle el profesional tomando en cuenta las tendencias prospectivas a las que se hace referencia en el punto 2.2.

Como punto de referencia se toman en consideración las observaciones de grupos de egresados mediante un estudio de seguimiento a egresados en que tiene como finalidad conocer desde el enfoque éstos y su opinión sobre la empleabilidad, las características de los trabajos a los que han tenido acceso, los niveles de ingreso y sus historias educativas posteriores a la fecha en que egresaron de la universidad, también se les invita a hacer comentarios retrospectivos que evalúen las deficiencias y ventajas de su experiencia universitaria. El estudio de seguimiento de egresados permite rediseñar o replantear en forma periódica los planes de estudios de acuerdo a las nuevas necesidades de la sociedad y del mercado laboral.

Por otro lado, se busca también la opinión de los empleadores que aporta datos relevantes sobre las expectativas que se tiene de los profesionales egresados de un plan o programa de estudios en particular. En el caso de esta investigación, se investigó la opinión de los puestos gerenciales y directivos que son quienes tienen la autoridad para la contratación del personal. La opinión de los empleadores es relevante porque al ser ellos quienes están en dinámica cotidiana de las operaciones relacionadas con el comercio internacional, conocen desde el punto de vista práctico las condiciones reales bajo las que se opera.

Otro grupo de opinión importante es la comunidad académica, se consideran de gran valor las posturas y aportaciones que, desde el punto de vista de la generación del conocimiento puedan aportar los profesores e instructores con amplios conocimientos de carácter teórico y científico aporten desde su experiencia como docentes e investigadores en ciencias sociales y económicas.

Para obtener un panorama general de las expectativas educativas que se tienen en la formación de los profesionales del comercio internacional se utilizaron diversas fuentes de información, entre ellas, la Encuesta a empleadores, una entrevista a académicos y un estudio de seguimiento a egresados.



Capítulo IV. Metodología para la Investigación



Capítulo IV. Metodología para la investigación.

En éste capítulo se presenta la estrategia metodológica seguida durante la investigación y se detallan los componentes de la misma. Los aspectos que conforman la estrategia se integran de la siguiente forma:

- Tipo de Estudio.
- Supuesto teórico y desarrollo de categorías de análisis.
- Diseño de la investigación.
- Instrumentos de recolección de la información.
- Etapas de la investigación.
- Matriz de congruencia metodológica

4.1 Tipo de Estudio

La investigación se desarrolló dentro de un enfoque cualitativo puesto que el objetivo es describir características y cualidades del fenómeno estudiado, así mismo se busca descubrir en el discurso de los informantes las cualidades y condiciones del objeto de estudio más que su medición y aproximación.

El proyecto se enfocó al tratamiento de la información considerando las experiencias de los egresados de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la UDF, así como a la de un grupo de empleadores de profesionales en Comercio Internacional y un grupo de expertos académicos en la materia.

4.2 Supuesto y desarrollo de categorías de análisis

En cuanto al supuesto que subyace a esta investigación, se presume que el perfil de egreso manifestado en el currículo detalla los conocimientos, habilidades, competencias, aptitudes y valores con los que contará el egresado al concluir los estudios de licenciatura y se articulan, vía la pertinencia, con los conocimientos, habilidades, aptitudes y valores que demanda el mercado laboral en un contexto nacional e internacional presente y futuro.

De este supuesto se desprenden las siguientes categorías de análisis.

- Competencias especificadas en el perfil de egreso.

- Competencias requeridas por el mercado laboral.
- Perfil profesional idóneo.

Objeto de estudio: La Pertinencia de las competencias que comprende el perfil de egreso de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la UDF en relación con las competencias requeridas por el mercado laboral.

4.3 Diseño de la Investigación.

El diseño de esta investigación está basado en la postura interpretativa ya que se centra en el estudio de los significados de las acciones humanas y su relación con la vida social. Dentro de esta postura se busca la objetividad en el ámbito de los significados utilizando como criterio de evidencia el acuerdo subjetivo en el contexto social. Se centra en la descripción y comprensión de los rasgos particulares y característicos del sujeto como individuo único más que en una generalidad de fenómenos comprobables o susceptibles de experimentación. (Vargas Beal , 2010)

Se considera que esta investigación entra en la postura interpretativa porque se busca investigar y explicar de forma clara cuál es la pertinencia de la Licenciatura en Comercio internacional en el contexto actual. Tal explicación se deriva del análisis documental al que se hace referencia en el estudio de pertinencia y se busca contrastar los datos registrados en el análisis documental con los hallazgos que se deriven de la aplicación de los instrumentos de investigación.

Dado que este paradigma se enfoca en entender la realidad de los seres humanos desde el estudio de los significados individuales de las personas implicadas, en el curso de la investigación se estudiaron las propias interpretaciones, significados u opiniones de los tres grupos de participantes (egresados, empleadores y académicos) que se estudiaron de manera más concreta en el análisis de los resultados.

Metodología: Mixta.

La vía metódica utilizada en esta investigación es mixta ya que recaba información a través del análisis de datos estadísticos y el tratamiento de la información se hace a través de técnicas cuantitativas. La parte cualitativa de la investigación tiene como función principal el conocer, con

fundamentación teórica, un fenómeno para obtener los elementos necesarios que posibiliten atender la problemática del fenómeno o, en su caso, implementar una acción interventora.

Con apoyo de la metodología cualitativa se pretende, previo análisis documental y análisis de datos estadísticos, identificar las inquietudes, opiniones, percepciones y significados que para cada uno de los informantes tenga el ejercicio de la profesión del comercio internacional, así como lo que representa para cada quien la etapa formativa de la educación superior y la adquisición de los conocimientos y habilidades que consideren pertinentes para el ejercicio de la profesión.

En la metodología cualitativa se diseñan métodos, técnicas e instrumentos concretos que permitan observar holísticamente la realidad en toda su complejidad, es decir, vista como un todo, pero desde una perspectiva subjetiva de los individuos que la conforman. También, su categoría de análisis fundamental se basa en la cualidad o característica. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2003)

Método: Investigación Acción Participativa (IAP)

El método utilizado en este trabajo de investigación es el llamado Investigación Acción Participativa (IAP) que constituye una opción metodológica que permite por una parte la expansión del conocimiento, y por la otra genera respuestas concretas a problemáticas que se plantean en el curso de la investigación; es decir, se aborda una situación problemática a estudiar en la investigación, pero también se busca aportar alguna alternativa de cambio o transformación. Un aspecto a resaltar de la IAP en relación con otros métodos de estudio cualitativos es la manera como se aborda el objeto de estudio, las intencionalidades o propósitos, el operar de los actores sociales involucrados en la investigación, los diversos procedimientos que se desarrollan y los logros que se alcanzan.

Los objetivos que busca alcanzar la investigación-acción son: mejorar y/o transformar la práctica social y/o educativa, a la vez que procurar una mejor comprensión de dicha práctica, articular de manera permanente la investigación, la acción y la formación; acercarse a la realidad vinculando el cambio y el conocimiento. En la IAP los actores sociales se convierten en investigadores activos, participando en la identificación de las necesidades o los potenciales

problemas por investigar, en la recolección de información, en la toma de decisiones, en los procesos de reflexión y acción. (Colmenares, 2012).

Como se mencionó anteriormente la IAP busca a través de la acción y la participación de los informantes originar un cambio o una propuesta concreta, es por ese motivo, que derivado de las opiniones, impresiones y respuestas; y gracias a su respectivo análisis se busca generar un estudio de pertinencia que fundamente los estudios de licenciatura en comercio internacional con la perspectiva de los empleadores, egresados y académicos, además de las conclusiones derivadas del análisis documental.

Se considera que el método indicado para esta investigación es de investigación acción porque desde el punto de vista de la autora, los resultados que se desprendían en el transcurso de la investigación serán implementados en la medida de lo posible dentro del aula con la facilidad que se tiene al ser docente de asignaturas específicas del programa que se estudia. Así mismo, el producto de este trabajo de investigación (el estudio de pertinencia) se propondrá como fundamento para la elaboración del plan de estudios 2019.

4.4. Instrumentos de recolección de la información.

En esta investigación y debido a la diversidad y naturaleza de los grupos de informantes que se estudiaron, se propuso la utilización de tres diferentes instrumentos, uno para cada uno de los grupos de estudio.

Técnicas: a) Encuesta; b) Técnica de cuestionario; c) Entrevista de profundidad.

- Encuesta. En los meses de febrero y marzo de 2018 se recurrió a la base de datos de la UDF para ubicar y contactar a los egresados. Se aplicó una encuesta para el seguimiento de egresados a un grupo conformado por 21 de egresados de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la UDF correspondientes a las generaciones 2013 y 2014; el instrumento está integrado por 17 preguntas cerradas y dos secciones de tabulación de la respuesta, en donde responderán desde su punto de vista y asignando un valor específico a la respuesta dentro de una escala (1 al 4 en donde 1 es el valor mínimo y 4 el máximo) La primera sección de tabulación valora las competencias transversales desarrolladas por el estudiante en su periodo de formación y en qué medida las ha requerido en su desarrollo laboral. La segunda sección, que busca valorar

los conocimientos, agrupa las asignaturas eje del plan de estudios y busca que el egresado evalúe la relevancia de los contenidos de cada asignatura y su congruencia con los retos que enfrenta en la vida laboral. El instrumento se difundió entre las dos generaciones de egresados por correo electrónico y gracias a la aplicación de google encuestas. (Instrumento A)

- **Técnica de Cuestionario.** Esta técnica para la recopilación de datos para la investigación permite llegar a un número considerable de informantes a quienes se realiza una serie de preguntas previamente elaboradas que buscan a través de las respuestas de los participantes alcanzar los objetivos de la investigación. Para conocer los puntos de vista de los informantes en lo que se refiere a las expectativas del mercado laboral con respecto a las competencias desarrolladas por los egresados de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera en su formación superior, se diseñó un cuestionario dirigido a los empleadores para identificar cuáles son las competencias que requieren desarrollar los estudiantes desde su perspectiva. El instrumento se aplicó en los meses de marzo y abril a un grupo de 8 de empleadores de diferentes sectores relacionados con el comercio internacional. El cuestionario está conformado por seis secciones que buscan obtener información de diferente tipo, la primera sección agrupa datos generales sobre el sector al que pertenecen un busca definir los requerimientos en cuanto a la contratación de profesionistas del ramo. Las preguntas que corresponden a la segunda sección buscan identificar cuáles son los criterios de contratación que utilizan de los empleadores. En la tercera sección se mencionan diferentes perfiles profesionales para identificar cuál perfil buscan más los empleadores. En la cuarta y quinta sección se señalan una serie conocimientos, habilidades, actitudes y valores a los que el empleador asignó un valor en función del grado de importancia que representa para el ejercicio profesional dentro de la empresa u organización que representan. La última sección se compone por tres preguntas abiertas que buscan identificar cuales consideran los encuestados que serán los escenarios futuros en el ejercicio de la profesión del comercio internacional. (Instrumento B)
- **Entrevista de Profundidad.** Es una técnica de Investigación cualitativa, en la que el entrevistador guía la conversación pero concede espacio al entrevistado para que exprese sus propios puntos de vista. Considerando la experiencia docente y en investigación sobre temas y tendencias económicas que tienen los académicos, es importante escuchar sus opiniones respecto a la estructuración y diseño de los planes de estudio, el desarrollo de competencias en el estudiante,

las tendencias en el panorama económico internacional y sus sugerencias respecto a probables acciones que se podrían implementar para el logro de la pertinencia. Para la implementación de esta técnica, se eligió emplear un guion de temas a tratar para que los académicos expresen libremente sus opiniones al respecto. La entrevista fue realizada en el mes de abril de 2018 y se buscó la opinión de tres expertos en materia de Comercio Internacional que cuentan con experiencia y autoridad en el tema ya que se han desempeñado como académicos, analistas y consultores. El guion de entrevista a expertos (Instrumento C) está conformado de la siguiente manera:

Preguntas:

1. ¿Considera usted que los jóvenes recién egresados cuentan con las competencias necesarias para insertarse en el mercado laboral actual?
2. ¿Cuáles considera que son las competencias que debe desarrollar un estudiante de comercio internacional durante su formación universitaria?
3. ¿Considera usted que el diseño de los planes y programas de estudio de los que usted tienen conocimiento se adaptan en términos de pertinencia a las necesidades del contexto nacional e internacional del comercio exterior?
4. ¿Qué acciones propondría usted para alcanzar la pertinencia de los planes y programas de estudio para dar respuesta a las necesidades del contexto nacional e internacional del comercio exterior?
5. ¿Cuáles considera usted que son las tendencias prospectivas del comercio internacional para las que los jóvenes estudiantes tendrían que prepararse durante de su formación?
6. ¿Cuál sería según su opinión el perfil profesional idóneo para hacer cara a esos retos futuros?

Figura 7. Instrumentos de recolección de la información.



4.5 Etapas de la investigación

En el cumplimiento y alcance tanto del objetivo general como los específicos de esta investigación, se estableció un programa de actividades secuenciadas y organizadas de tal manera que permitió el avance de la investigación en diferentes etapas.

Etapa 1. Aproximación a los temas relevantes que tienen injerencia en el planteamiento del problema de investigación y soportan su justificación. Marco contextual.

Etapa 2. Construcción del marco teórico y conceptual referente al tema de investigación.

Etapa 3. Comprende la revisión y análisis documental y de literatura para definir el contexto nacional e internacional que rodea al tema de investigación. Incluye la delimitación de la información documental que soporta a los elementos del estudio de pertinencia que permiten la consecución del objetivo de la investigación. Para la conformación de los elementos que integran el estudio de pertinencia, se hizo una revisión de referencias que aportaron los elementos necesarios para establecer la alineación estratégica del programa en el contexto nacional e internacional, así

como conocer las tendencias a mediano plazo y los posibles escenarios en el ejercicio de la profesión. También se exploraron referencias documentales que aportan elementos que ayudan a establecer el contexto regional en el que se desarrolla el programa, así como la identificación de la oferta educativa de programas afines ofrecidos por diversas instituciones.

Etapa 4. Aplicación de los instrumentos de investigación (encuesta, cuestionario y entrevista) para la recolección de la información relevante. Tratamiento de la información, análisis y síntesis de los resultados obtenidos a través de los instrumentos aplicados.

Etapa 5. Informe de los resultados obtenidos sobre la pertinencia de las competencias que pronuncia el perfil de egreso del plan de estudios de la Licenciatura en Comercio Internacional de la UDF.

Etapa 6. Integración del trabajo final incorporando las conclusiones a las que se llegó en el proceso de la investigación y se hace una sugerencia para posibles estudios futuros.

4.6 Matriz de congruencia metodológica.

TÍTULO	PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	SUPUESTOS DE LA INVESTIGACIÓN	VARIABLES	DIMENSIÓN	INDICADOR	PREGUNTAS
PERTINENCIA DEL PLAN DE ESTUDIOS DE LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL Y GESTIÓN ADUANERA DE LA UNIVERSIDAD DEL DISTRITO FEDERAL CON RESPECTO AL MERCADO LABORAL	General	General	Competencias en el plan de estudios. Competencias que demanda el mercado laboral Elementos el estudio de Pertinencia.				Instrumentos A, B y C
	la pertinencia de las competencias contenidas en el perfil de egreso de Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la Universidad del Distrito Federal de acuerdo con las necesidades del mercado laboral?	Realizar un estudio de pertinencia de las competencias contenidas en el perfil de egreso de Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la Universidad del Distrito Federal que considere las necesidades del mercado laboral.					
	Específicas.	Específicos					

	a) ¿Cuál es la pertinencia de las competencias que comprende el perfil de egreso del plan de estudios de la LCIGA de la UDF?	a) Identificar la pertinencia de las competencias que plantea el plan de estudios de la LCIGA de la UDF.	Competencias del perfil de egreso del plan de estudios	Conocimientos, habilidades, aptitudes y valores	Estudio de seguimiento a egresados	Procesos de despacho aduanero. - Estrategias de internacionalización. - Transportación. - Envase y embalaje. - Organismos internacionales. - Planeación estratégica del C.I. - Normas jurídicas. - Clasificación arancelaria. - Estrategias de liderazgo. - Conocimientos logísticos. - Programas de fomento al comercio exterior. Contratos internacionales. - Idioma. - Uso de TIC.- Técnicas y Estrategias de Procesos logísticos. Manejo de idiomas, Liderazgo, Trabajo en equipo, comunicación oral y escrita	Instrumento A Secciones 2, 3 y 4
	b) ¿Cuáles son las competencias que requiere el mercado laboral de los Profesionales en Comercio Internacional?	b) Determinar las competencias requeridas por el mercado laboral del ejercicio de la profesión del comercio internacional.	Competencias demandadas por el mercado laboral actual y futuro	Conocimientos, habilidades, aptitudes y valores presentes y futuros	Información documental Perfiles de ejercicio profesional (ANIERM) Opinión de los empleadores (Cuestionario)	Competencias de clasificación arancelaria. - Seguridad en la cadena de suministro.- Operación aduanera internacional. - Promoción de exportaciones e internacionalización de empresas. - Competencias transversales. - Competencias técnicas. - Competencias en sustentabilidad e innovación.	Instrumento B Sección 3,4 y 5 Instrumento C Preguntas 3 y 4

	c.) ¿Cuáles son las competencias que requiere desarrollar el egresado de la LCIGA considerando las tendencias futuras del comercio internacional?	Identificar los posibles escenarios futuros en el comercio internacional para la formación de los profesionales en comercio internacional.	Escenarios tendenciales		Opinión de la comunidad académica (entrevista abierta). -Opinión de los empleadores	Tendencias y escenarios futuros del comercio internacional y perspectivas del mercado laboral	Instrumento B sección 6 Instrumento C Preguntas 5 y 6
--	---	--	-------------------------	--	--	---	--



Capítulo V. Análisis de los resultados



Capítulo V. Análisis de resultados

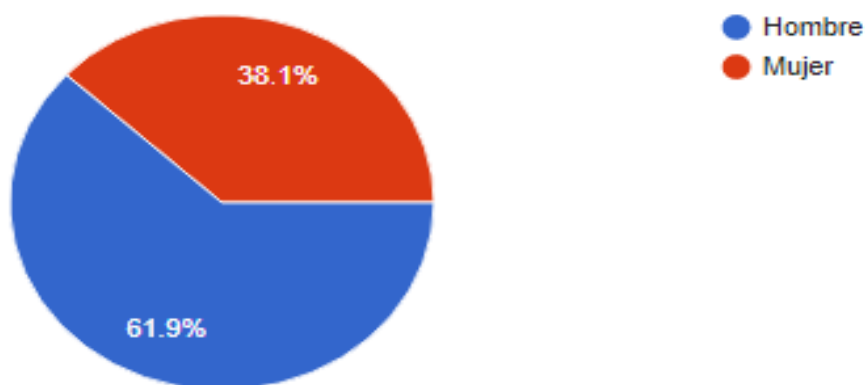
En este capítulo se presentan los resultados alcanzados en la aplicación de los diferentes instrumentos (encuesta, cuestionario y entrevista) de investigación que fueron aplicados a cada uno de los grupos de estudio (egresados, empleadores y expertos).

5.1 Análisis de la encuesta a egresados.

De acuerdo con la encuesta de seguimiento a egresados aplicada se presenta un análisis general de la información obtenida. La primera parte se centra en identificar características generales del grupo y aspectos relacionados con su colocación laboral y área o sector en el que trabajan. La segunda y tercera parte busca definir la relación que encuentran los egresados entre los conocimientos, habilidades, aptitudes y valores aprendidos en su formación universitaria y las que perciben que han desempeñado en el área laboral.

1. Género. En relación a los datos reunidos para la investigación, la encuesta de seguimiento a egresados de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la Universidad del Distrito Federal fue contestada por un total de 21 egresados de las generaciones 2013 y 2014 de los cuales el 61.9% son hombres y el 38.1% restante son mujeres como se muestra en la Figura 8.

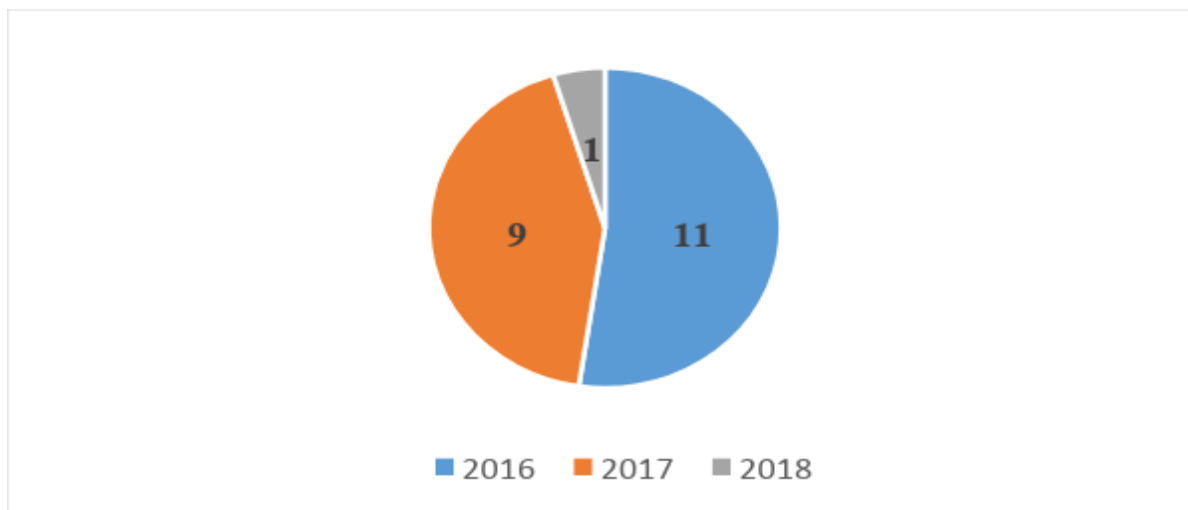
Figura 8. Género de los egresados de la LCIGA de la UDF generaciones 2013 y 2014.



2. Generación. Con respecto al año en que los egresados de LCIGA concluyeron sus estudios, la mayoría de los encuestados pertenecen a la generación 2013 y por lo tanto concluyeron sus estudios

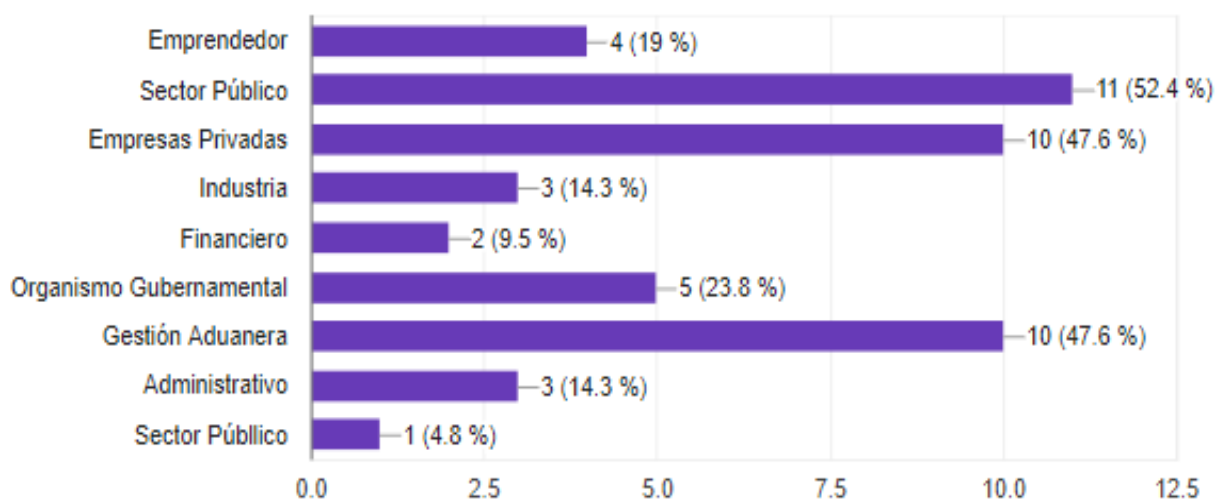
en 2016 (un total de 11). Un total de 9 egresados encuestados corresponden a la generación 2014 y egresaron en el año 2017 y se revela en la investigación que un estudiante que ingresó en la gobernación 2014 concluyó sus estudios en el primer cuatrimestre de 2018.

Figura 9. Año en que concluyeron los estudios de LCIGA.



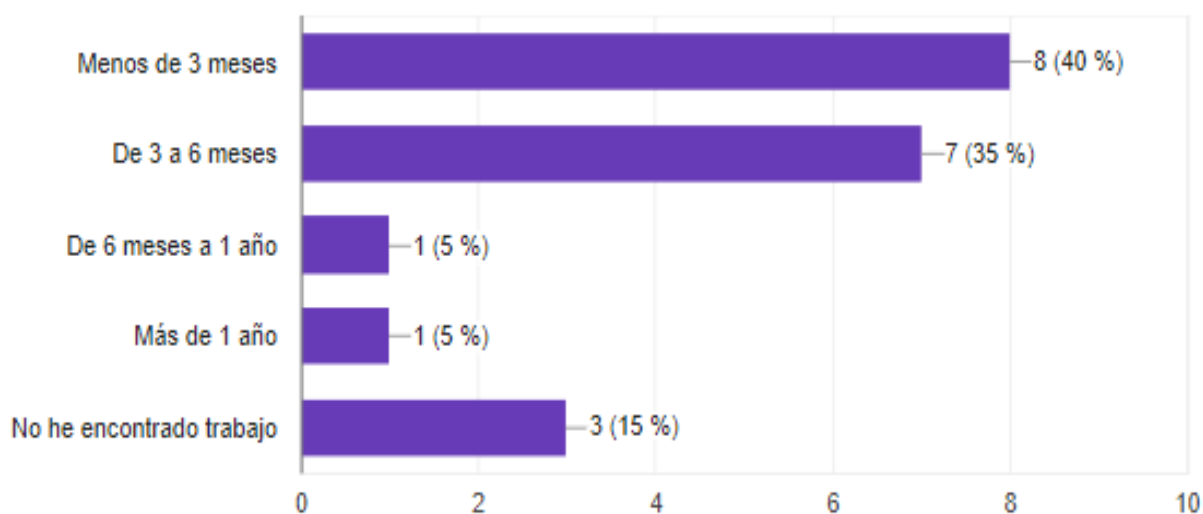
3. Inserción en el mercado laboral. En cuanto a la incursión de los egresados en el ámbito laboral se indagó a que sector pertenece la organización para la que trabajan encontrando que un alto número de egresados (52.4%) trabaja en el sector público, en cuanto a los egresados que trabajan para el sector privado en menor con un 47.6% (Figura---). Sobre las actividades desempeñadas por los egresados, destaca que un 47.6% de los informantes se dedican a labores de gestión aduanera en labores como tráfico, clasificación arancelaria, control de documentos, logística, inspector de mercancía y área de validación de operaciones aduaneras. Las actividades con menor participación laboral por parte de los egresados le LCIGA de la UDF son: actividades del sector financiero (9.5%), industria con un 14.3%. Se identifica que un 19% de los egresados trabaja por su cuenta al emprender en su propio negocio o empresa.

Figura 10. Sectores y actividades en las que se han empleado los egresados le LCIGA de la UDF



Con respecto al tiempo en que los egresados tardaron en encontrar trabajo acorde a su preparación profesional, un total de 8 encuestados afirman haber encontrado trabajo en un periodo menor a tres meses mientras que 7 de ellos lo encontraron en un periodo de 3 a 6 meses. Sólo 2 egresados tardaron más de 6 meses en encontrar un trabajo acorde a sus estudios de licenciatura. Destaca que 3 de los egresados encuestados afirman aún no haber encontrado un trabajo relacionado con su carrera profesional. (Figura 11)

Figura 11. Tiempo de inserción del egresado de LCIGA de la UDF en el mercado laboral



4. Conocimientos. Con respecto a los conocimientos aprendidos a lo largo de los estudios de licenciatura, los egresados expresaron lo siguiente:

a) Computación y manejo de software especializado. Con respecto a la generación del conocimiento en este sentido, el 81 % de los egresados respondieron que han necesitado muy frecuentemente conocer sobre el uso de programas computacionales y de paquetería básica, como hojas de cálculo, procesadores de texto y gestores de gráficos (Figura). En cuanto al manejo y uso de software especializado, el 75% de los encuestados consideran que es muy importante y hacen referencia a la relevancia que tiene aprender el uso de portales como el de la Ventanilla Única de Trámites de Comercio Exterior Mexicano (VUCEM) y el Sistema Automatizado Aduanero Integral (SAAI) ambos sistemas operados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y el Servicio de Administración Tributaria (SAT) para la captura y registro de trámites y procedimientos relacionados con las operaciones de importación, exportación y legalización de mercancías. Un gran número de egresados mencionan que en su formación universitaria no tuvieron gran acercamiento con el manejo de estos sistemas y que son parte de la práctica cotidiana en su trabajo. Por otro lado, los encuestados hacen mención a la importancia de familiarizarse con el uso de sistemas empresariales conocidos como ERP por sus siglas en inglés (Enterprise Resource Planning) que son gestores de planificación y estrategias empresariales.

Figura 12. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral – Computación.

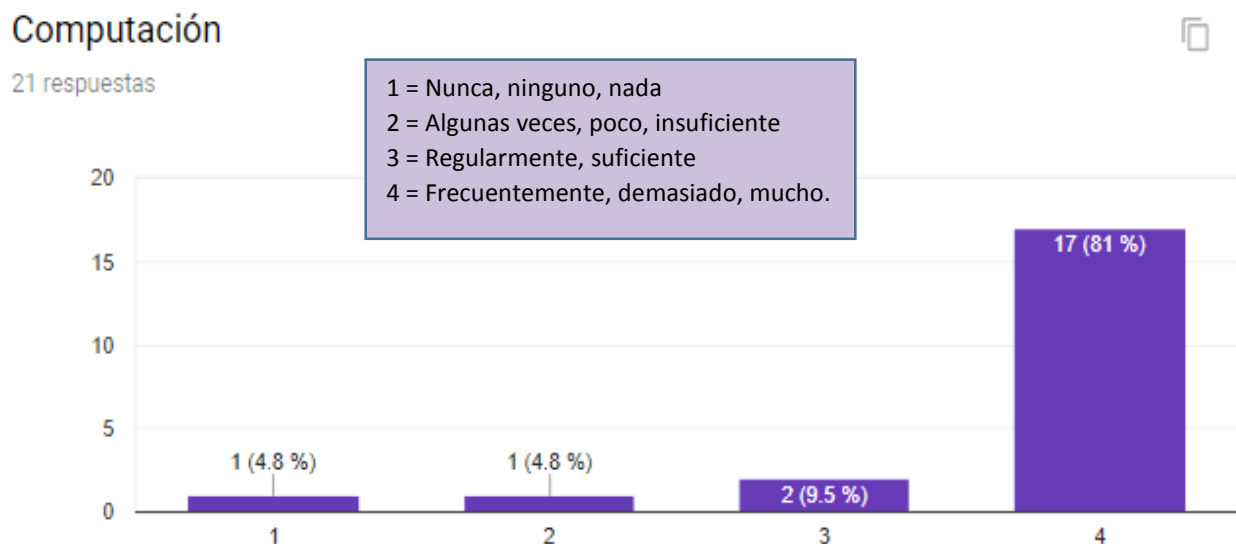
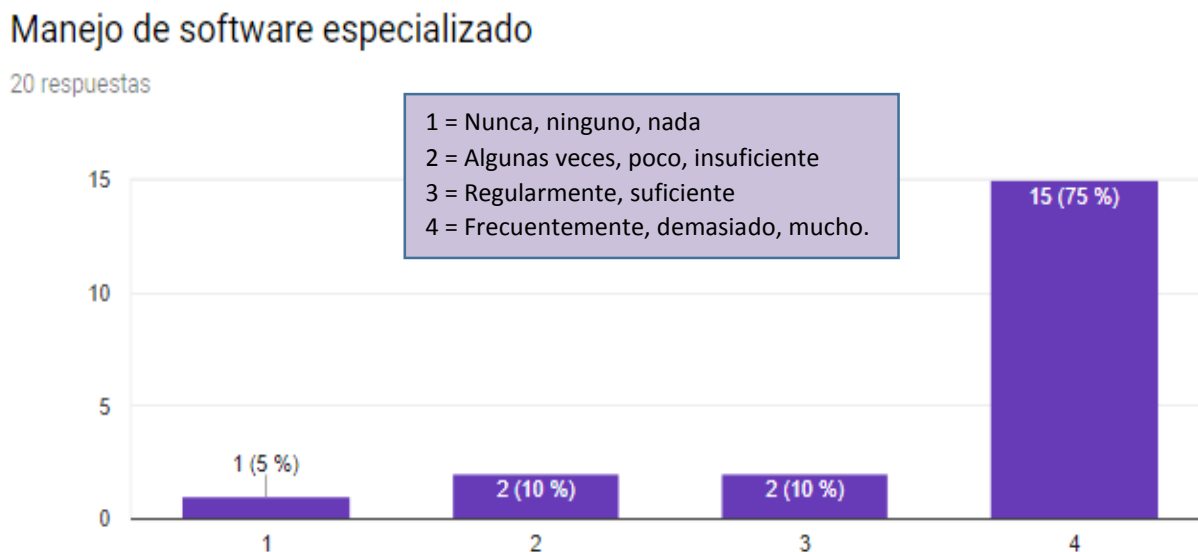


Figura 13. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral – Manejo de software especializado.



b) Comercio Internacional y Economía Internacional. En lo que se refiere al aprendizaje de estos conocimientos, los egresados afirman no haber necesitado mucho los conocimientos en lo que se refiere a la economía internacional el 33.3% considera que no han empleado los

conocimientos en este tema en su trabajo, sin embargo, cuando se les pregunta en la parte de las habilidades cuál es la importancia de la toma de decisiones, comentan, además de que es una habilidad importante, que para la toma de decisiones es necesario tener los conocimientos económicos necesarios que les sirvan para decidir en el sentido correcto. En cuanto a los conocimientos en Comercio Internacional, los egresados en su mayoría afirman haber necesitado en algún momento de estos conocimientos (28.6%) y un 47.6% mencionan haber necesitado mucho este tema para su ejercicio profesional.

Figura 14. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral – Estructura Económica Internacional.

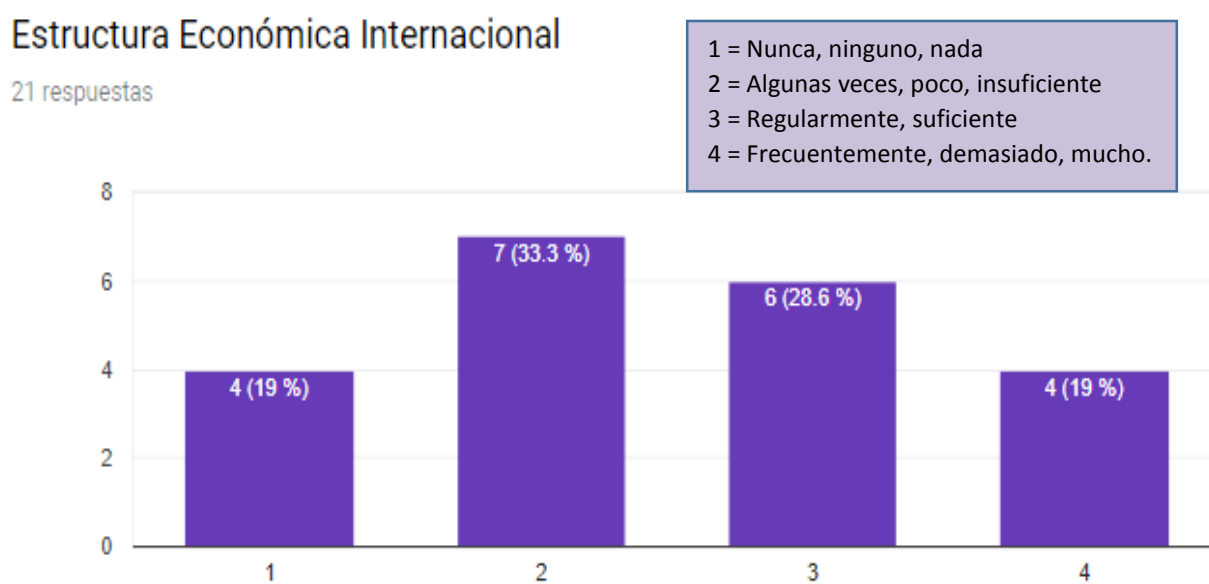
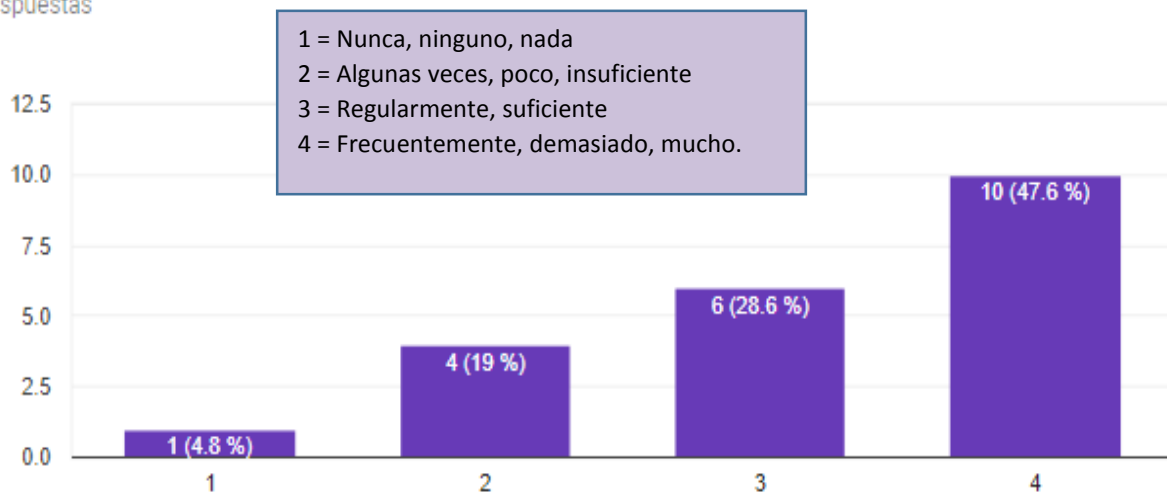


Figura 15. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral – Comercio Internacional.

Comercio Internacional

21 respuestas

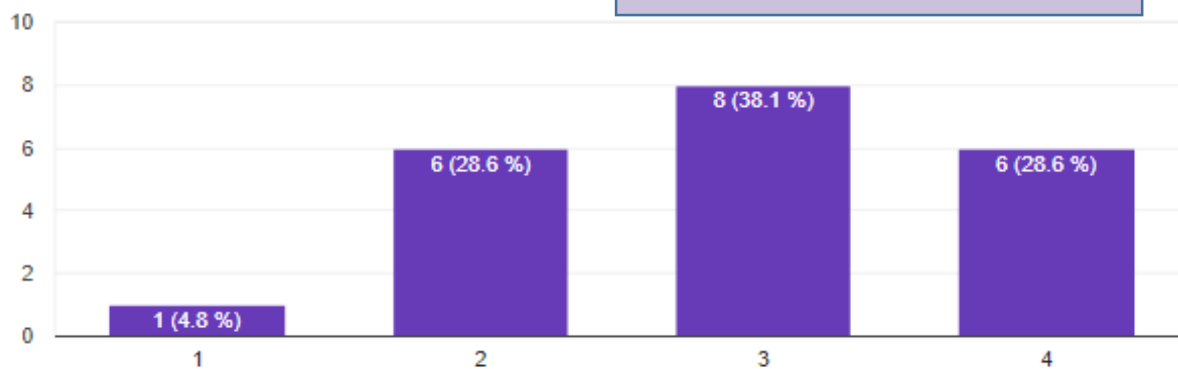


c) Marco legal del Comercio Internacional. Sobre los conocimientos legales, para el 38.1% de los egresados es importante conocer sobre fundamentos generales de derecho, otro 28.6% consideran muy importantes estos conocimientos en su profesión. Es notorio que un 28.6% de los encuestados comentan no haber recurrido a sus conocimientos en esta materia durante su labor profesional.

Figura 16. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral – Fundamentos de Derecho.

Fundamentos de Derecho

21 respuestas

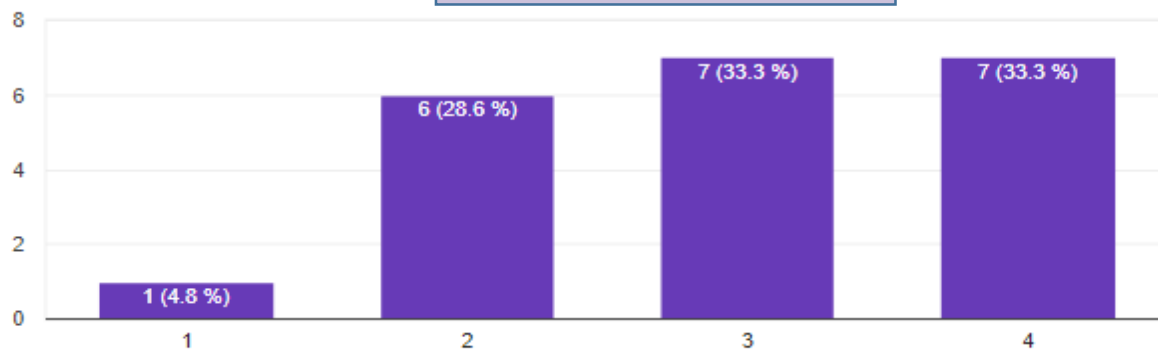


En lo referente a los conocimientos generados sobre derecho internacional un 33.3% de los encuestados sostienen haber utilizado este tema para el ejercicio de su profesión, otro 33.3% manifiestan que es importante y un 28.6% lo suponen poco importante o poco utilizado. En este particular se observa discordancia con la sección de preguntas abiertas en donde un número considerable de los egresados manifiestan que para el correcto ejercicio de alguna actividad de su profesión es necesario contar con el conocimiento y manejo del marco regulatorio nacional e internacional.

Figura 17. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral –Derecho Internacional.

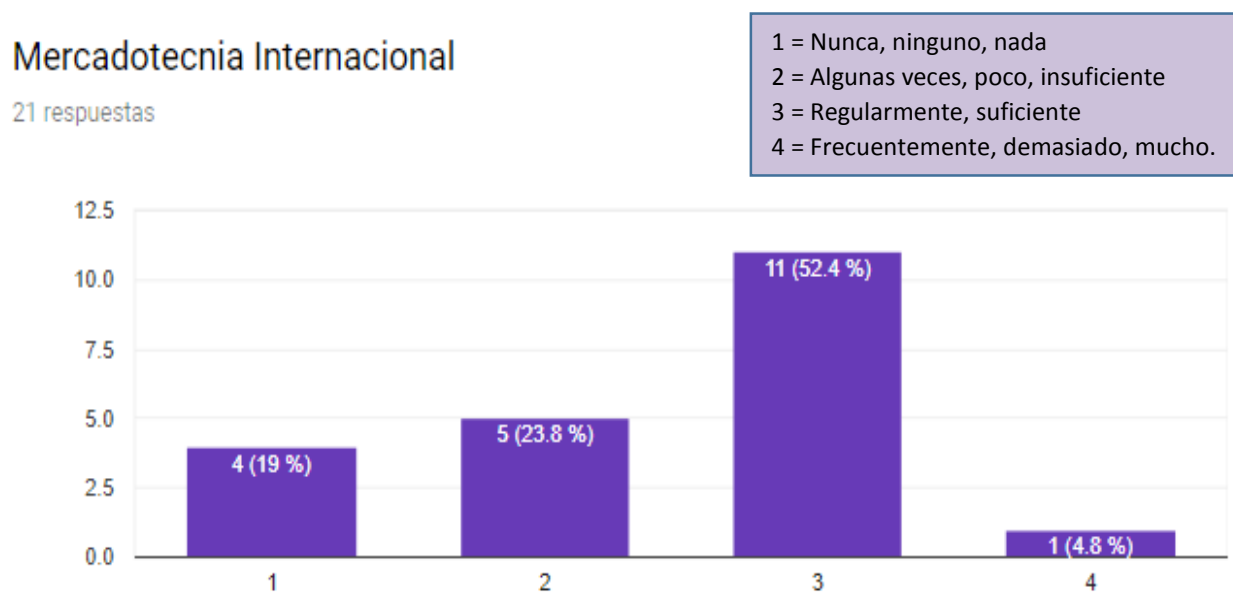
Derecho Internacional

21 respuestas



d) Mercadotecnia Internacional y Mercados Internacionales. En lo que respecta a esta dimensión de conocimiento, 52.4% de los egresados afirman utilizar frecuentemente los conocimientos generados en este sentido, el 4.8% indica que los utiliza en alto grado dentro de su trabajo y el 23.8% manifiesta utilizarlos poco. En cuanto a los conocimientos desarrollados sobre los mercados internacionales se puede apreciar que según la percepción de los egresados un 33.3% afirma no haber utilizado en su labor profesional los conocimientos adquiridos de mercado americanos y asiáticos, mientras que otro 33.3% sostiene su utilizarlos de manera regular. Sobre los conocimientos de los mercados europeos y africanos el 38.1% dice no haberlos utilizado nunca y un 33.3% expresa haberlos utilizado poco y sólo un 19% expone que los ha utilizado de manera regular.

Figura 18. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral – Mercadotecnia Internacional.

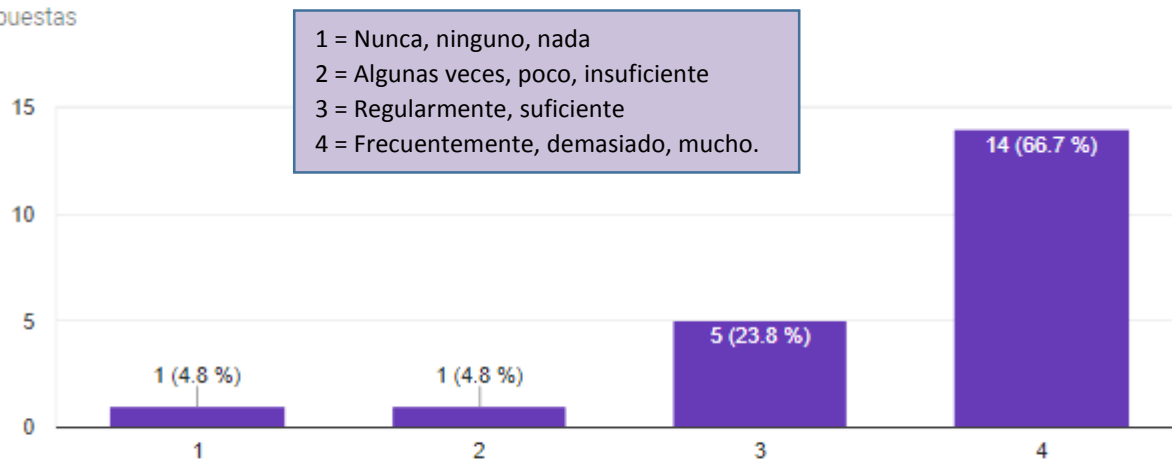


e) Logística y Transportación. Sobre este tipo conocimientos muy relacionados con el comercio internacional, un alto porcentaje de los encuestados 66.7% afirma utilizar muy frecuentemente en su labor cotidiana los conocimientos relacionados con la logística internacional.

Figura 19. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral –Logística Internacional.

Logística Internacional

21 respuestas

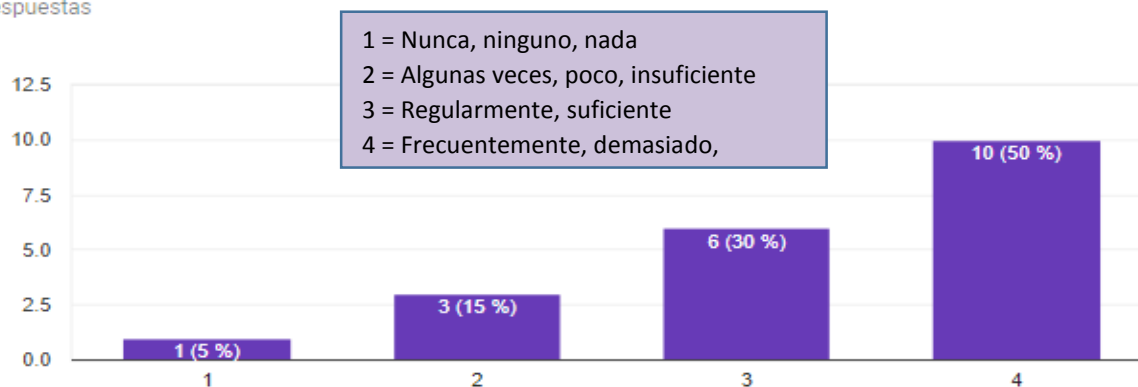


En cuanto a conocimientos sobre transportación internacional cerca del 80% de los egresados consultados afirman utilizarlos frecuente y muy frecuentemente en su ejercicio profesional. Al ser interrogados sobre las asignaturas que más han aportado a sus conocimientos un gran número de informantes mencionan los temas de logística y transportación en sus diferentes modalidades (marítima, aérea y terrestre) como temas altamente importantes en el ejercicio profesional que incluso aportan las bases conceptuales para la toma de decisiones y el establecimiento de estrategias de mercadeo y comercialización.

Figura 20. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral –Transportación y Transferencias Internacionales.

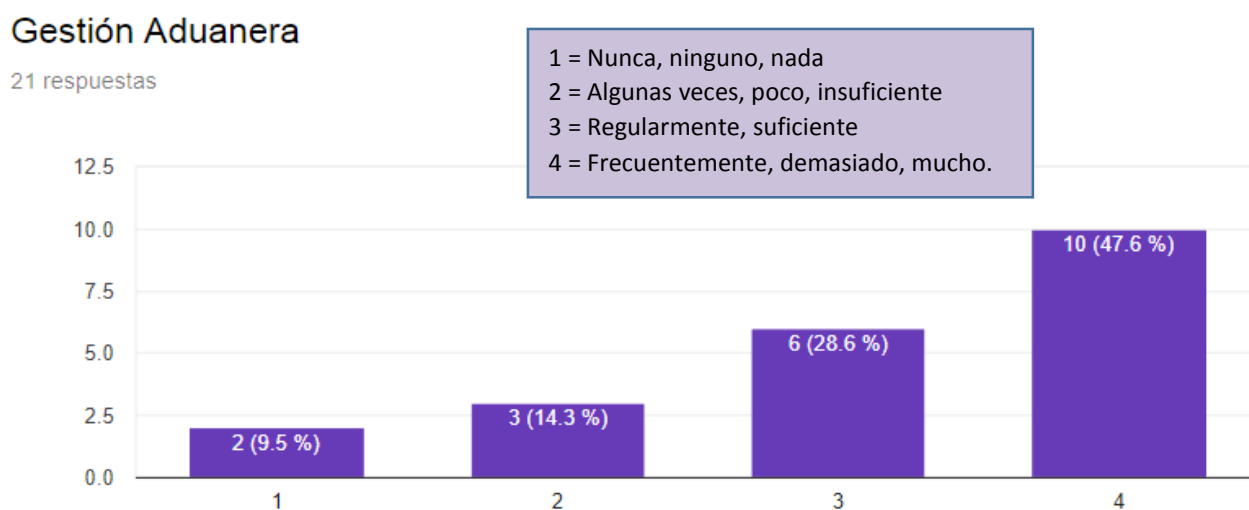
Transportación y Transferencias Internacionales

20 respuestas



f) Gestión Aduanera y Prácticas Contractuales. Los egresados afirmaron que para el ejercicio de su profesión los conocimientos sobre gestión y operación aduanera son muy importantes, un 47.6% aseguran que han requerido frecuentemente de los conocimientos relacionados con esta área y un 28.6% consideran que han utilizado regularmente los temas aprendidos en la universidad que tienen que ver con los sistemas, procesos y procedimientos de gestión y tramitación documental en la aduana.

Figura 21. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral –Gestión Aduanera.

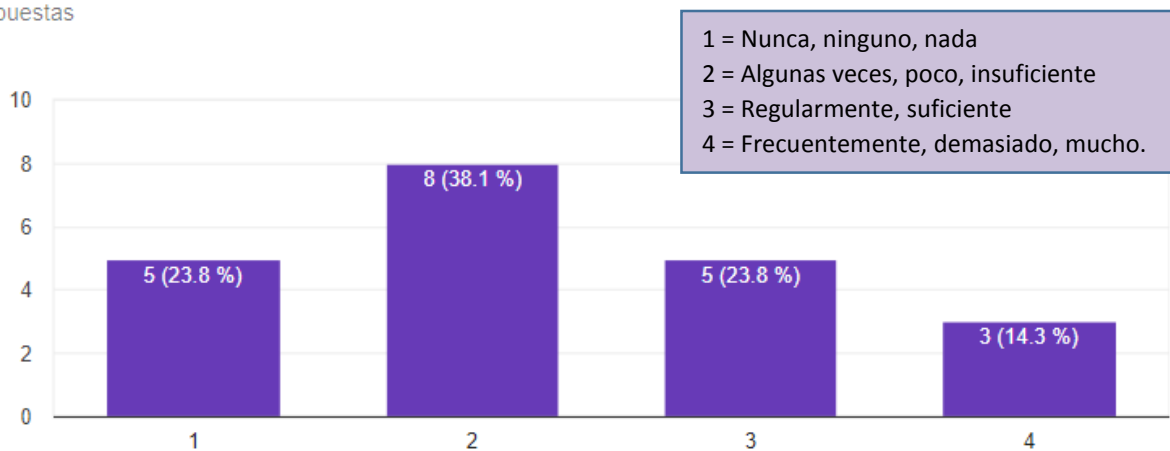


En cuanto a la materia de prácticas contractuales para el comercio internacional el 38.1% de los egresados consultados indican que han utilizado algunas veces o poco el conocimiento adquirido en esta cuestión, un 23.8% afirma haberlos utilizado de manera regular y sólo un 14.3% dice haberlos utilizado de manera frecuente.

Figura 22. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral –Prácticas Contractuales Internacionales.

Prácticas Contractuales Internacionales

21 respuestas

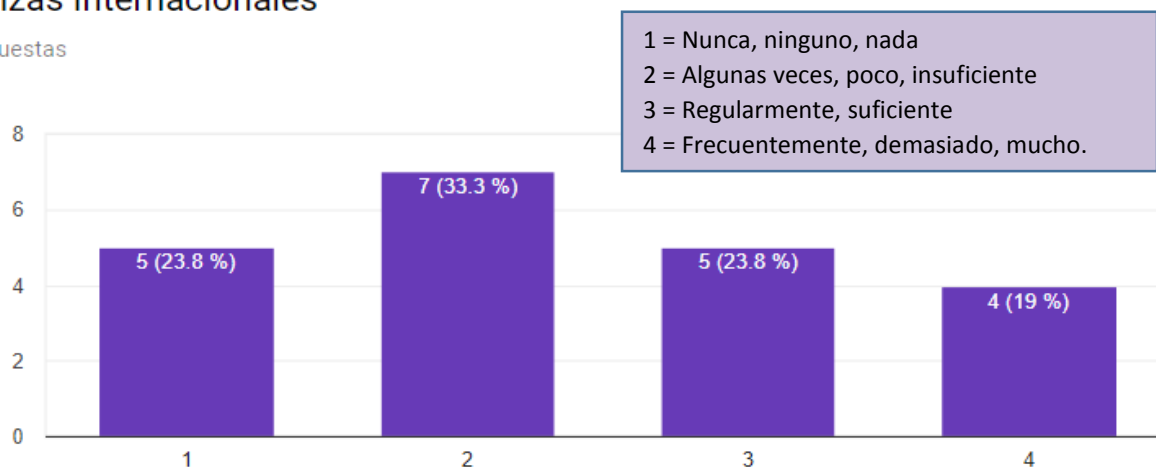


g) Finanzas Internacionales. En cuanto a los conocimientos relacionados con las finanzas, mercados financieros y de valores, en 33.3% de los egresados afirma haber utilizado relativamente poco los conocimientos generados en esta área, un 23.8% dicen haberlos utilizado regularmente y un 19% frecuentemente. Destaca que un 23.8% afirmo no haber utilizado nunca los conocimientos relacionados con finanzas internacionales.

Figura 23. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral –Finanzas Internacionales.

Finanzas Internacionales

21 respuestas

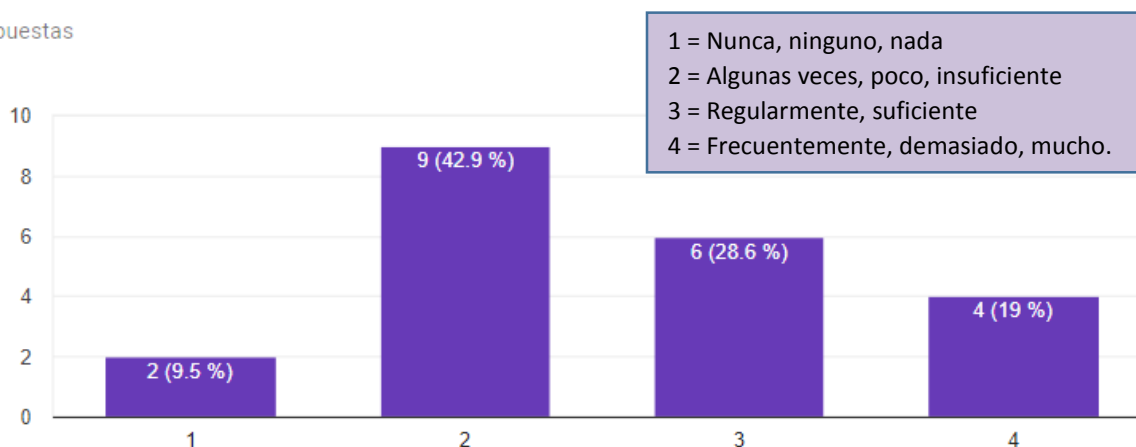


h) Estadística y Probabilidad. En lo referente a los conocimientos generados por los egresados en su formación universitaria sobre estadística y probabilidad, un 42.9% sostiene que los han utilizado algunas veces o poco, un 28.6% indica que han recurrido a ellos de forma regular y un 19% confirma haberlos utilizado de manera frecuente.

Figura 24. Tipos de conocimientos más utilizados por los egresados en el área laboral –Estadística y Probabilidad.

Estadística y Probabilidad

21 respuestas



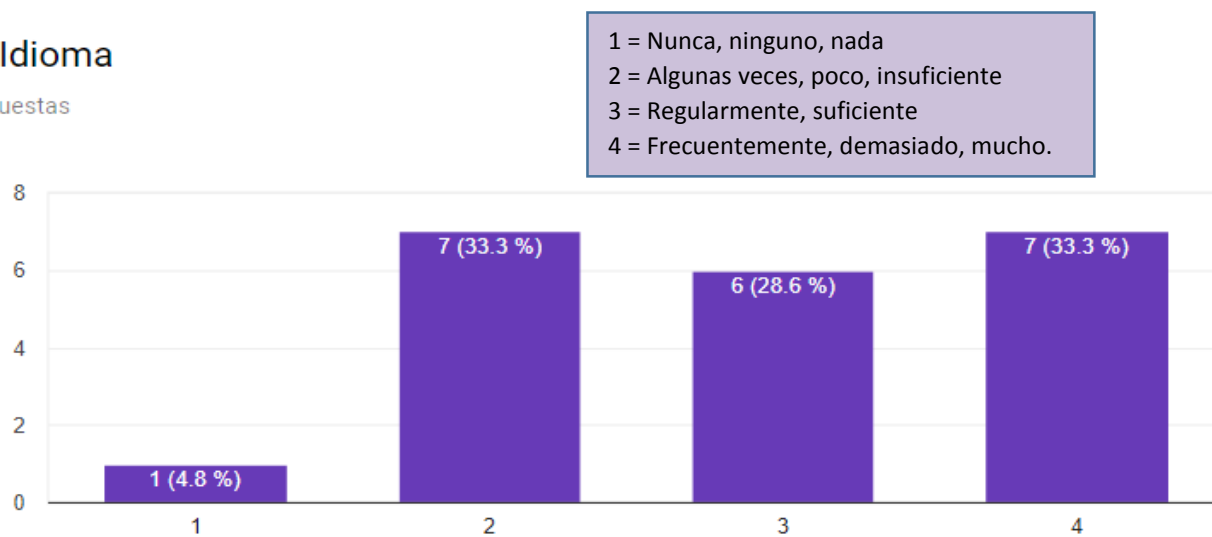
5. Habilidades. Sobre las habilidades identificadas en el perfil de egreso del plan de estudios de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera, al preguntar a los egresados su opinión sobre el desarrollo y utilización en la práctica profesional los resultados fueron los siguientes:

a) Inglés. Al ser cuestionados sobre la utilidad que encuentran en el manejo de un segundo idioma, particularmente el inglés, 33.3% afirma utilizarlo algunas veces, 28.6% dice que lo utiliza regularmente y 33.3% indica que lo utiliza frecuentemente o mucho. Al ser interrogados sobre las asignaturas que consideran imprescindibles en su formación, la gran mayoría mencionó la materia de inglés, lo que quiere decir que independientemente de que si la utilizan en su trabajo actual consideran que es una habilidad importante a desarrollar.

Figura 25. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –Inglés.

Otro Idioma

21 respuestas

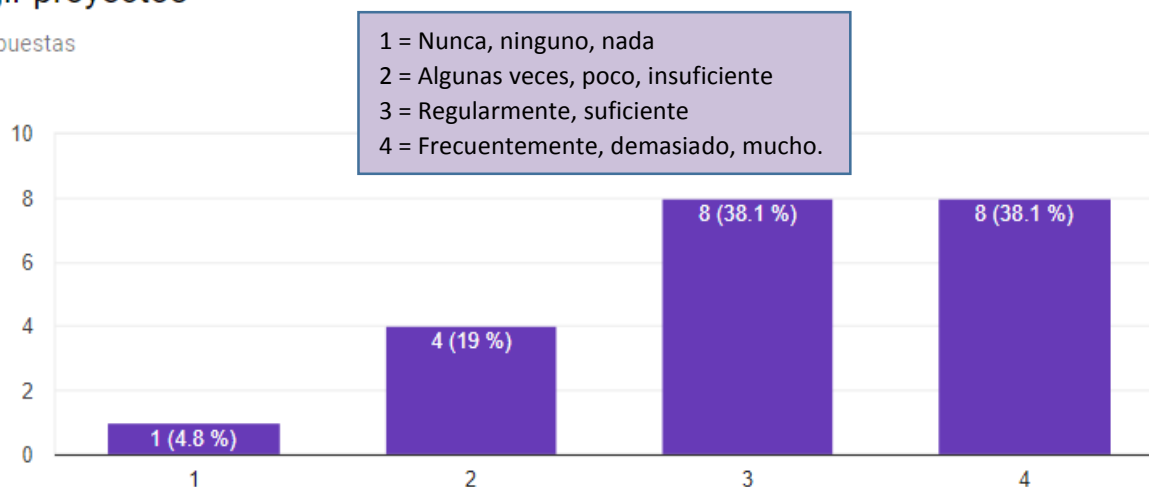


b) Dirección de proyectos. En este tema los egresados manifestaron en un 38.1% el haber necesitado regularmente el manejo de esta habilidad y un 38.1% declaró haberla utilizado muy frecuentemente. En la sección de preguntas abiertas se identifica que un gran número de egresados considera importante desarrollar la habilidad de dirigir y gestionar proyectos para el ejercicio de su profesión.

Figura 26. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –Dirección de Proyectos.

Dirigir proyectos

21 respuestas

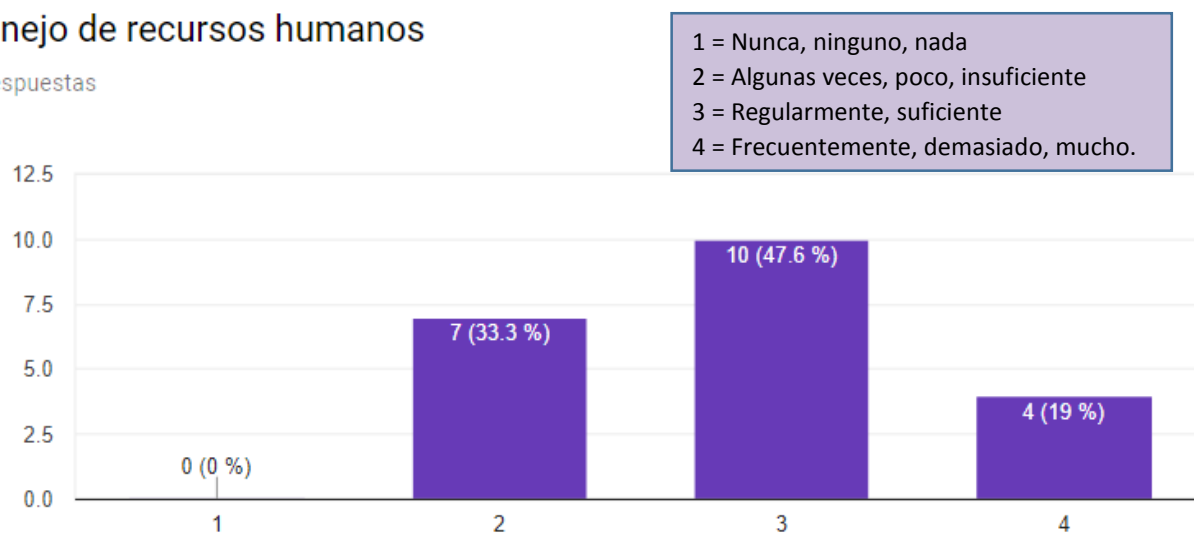


c) Manejo de recursos humanos. Varios de los egresados afirmaron que en su labor profesional tienen personal a su cargo, un 47.6% indica que frecuentemente requiere del manejo de esta habilidad, un 33.3% menciona que no consideran relevante para su trabajo actual la gestión y manejo de recursos humanos.

Figura 27. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –Manejo de recursos humanos.

Manejo de recursos humanos

21 respuestas

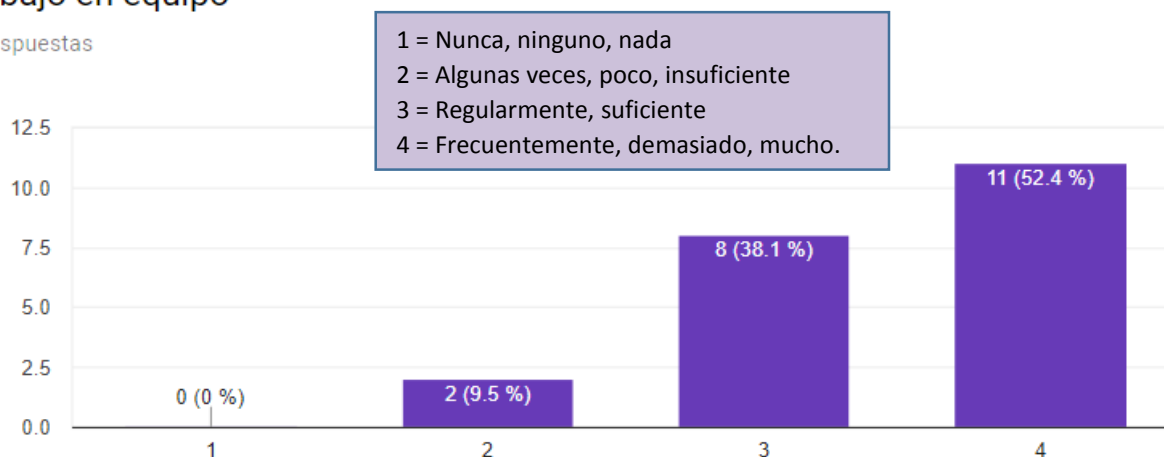


d) Trabajo en equipo. Los egresados de la LCIGA de la UDF encuestados para este proyecto hacen mención sobre la relevancia de aprender a trabajar en equipo no sólo en sus estudios universitarios, también en su desarrollo laboral. Poco más de la mitad de los estudiantes considera que es muy importante y frecuente el uso de esta habilidad, y un 38.1% afirma que la consideran de uso regular. Los egresados hacen mención sobre los resultados obtenidos en sus respectivos trabajos al aprender a gestionar y promover el trabajo en equipo.

Figura 28. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –Trabajo en equipo.

Trabajo en equipo

21 respuestas



e) Expresión oral y escrita. El grupo de egresados en general considera importante y muy utilizado en su trabajo el dominio de la expresión oral para comunicarse con sus pares, superiores y subalternos de manera clara y eficiente. Un 52.4% de los encuestados afirma que requiere frecuentemente de esta habilidad y un 47.6% expresa que la utiliza forma regular. En la parte de la redacción de documentos y expresión escrita un 54.1% indica que la utiliza muy frecuentemente y en gran medida y el 47.6% restante afirma que es una habilidad que utilizan de manera regular para la ejecución de su trabajo. Los encuestados afirman que es indispensable el manejo de la comunicación escrita de forma clara, concisa y puntual para expresar sus ideas y dar instrucciones en caso de que se requiera.

Figura 29. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –Dominio de expresión oral.

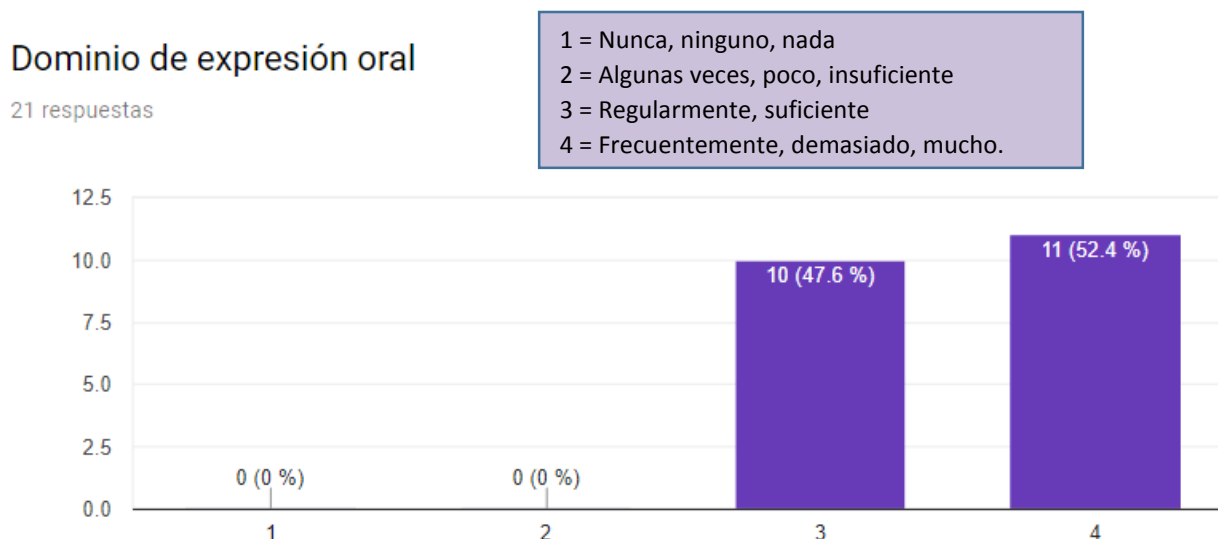
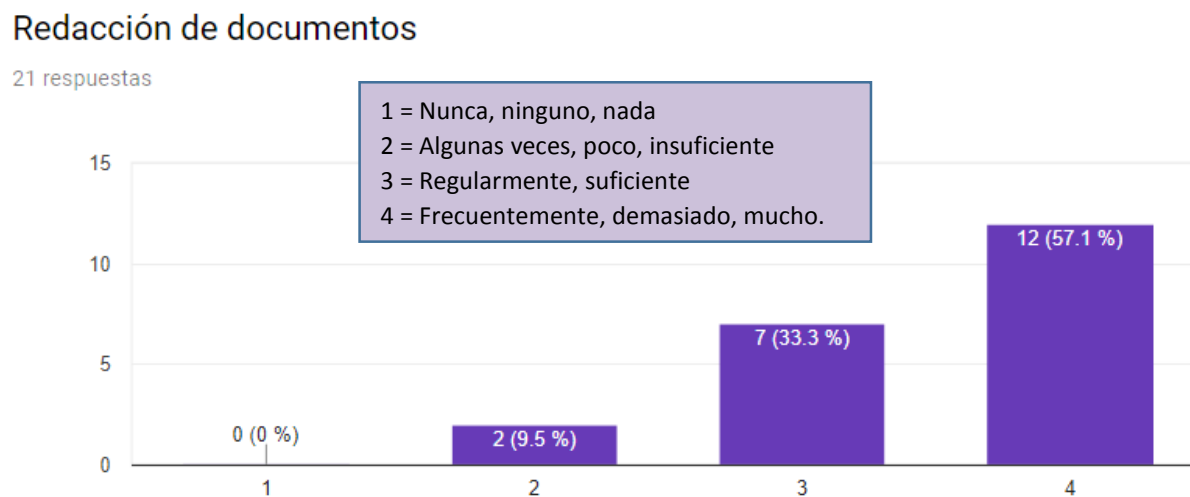


Figura 30. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –Redacción de documentos.



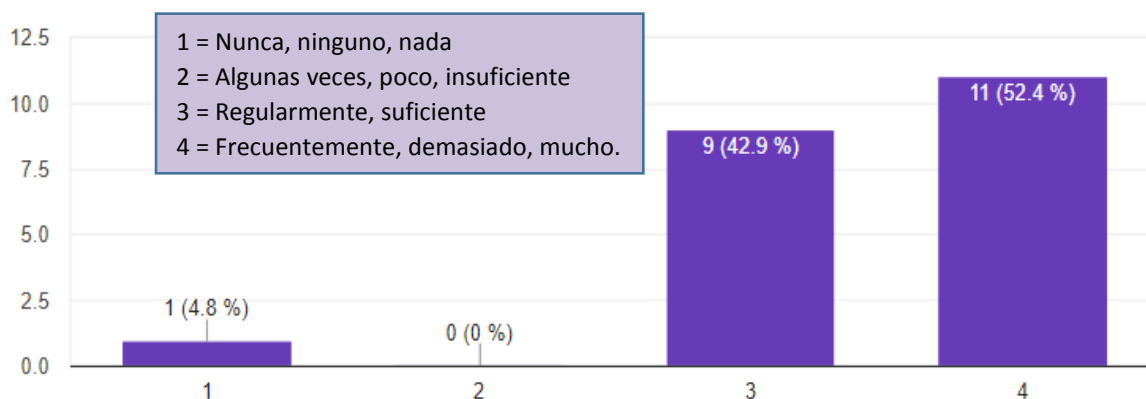
f) Trámites ante dependencias de gobierno. La gestión operativa del comercio internacional requiere del conocimiento y gestión de trámites y procedimientos ante diversas dependencias gubernamentales y mediante diferentes vías. En este sentido, los encuestados indican que es

importante generar esta habilidad que consiste en el conocimiento y dominio de los medios y dependencias pero también requiere de adquirir destrezas de comunicación y saber relacionarse con otras personas. Un 52.4% de los egresados considera que utiliza esta habilidad de forma frecuente y un 42.9% afirma que la usa de manera regular.

Figura 31. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –Gestión y trámites ante dependencias de gobierno.

Gestión y trámites ante dependencias de gobierno

21 respuestas



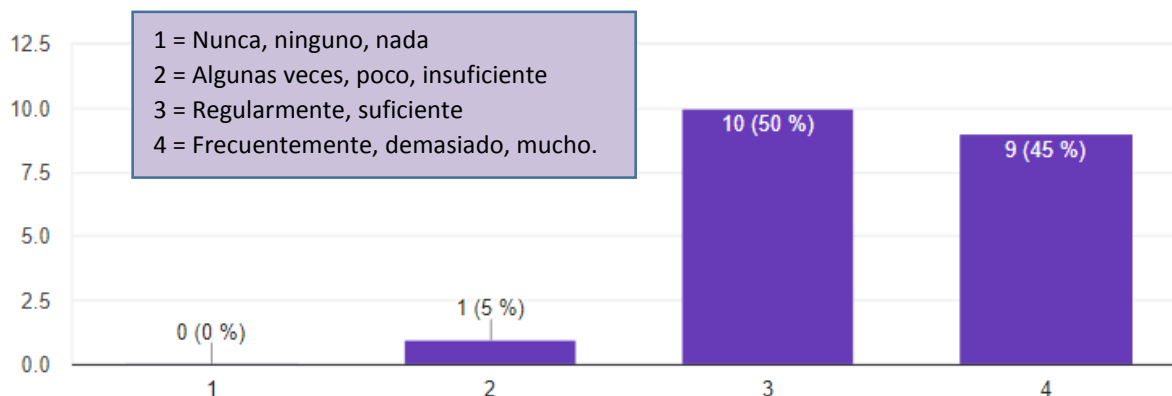
6. Actitudes. Las actitudes son características de carácter de un individuo que pueden ser innatas o aprendidas, hay ciertas actitudes que pueden contribuir o no al desarrollo de las competencias para la vida laboral. En esta investigación se detectaron al analizar las respuestas de los egresados encuestados las siguientes actitudes.

a) Toma de decisiones de alta responsabilidad. Sobre este tema los egresados le dieron en su mayoría un grado de importancia media al desarrollo de esta actitud. Un 50% consideró que es frecuente el ejercicio de esta y un 45% más mencionaron que consideran que han requerido muy frecuentemente de ella.

Figura 32. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –Toma de decisiones de alta responsabilidad.

Toma de decisiones de alta responsabilidad

20 respuestas

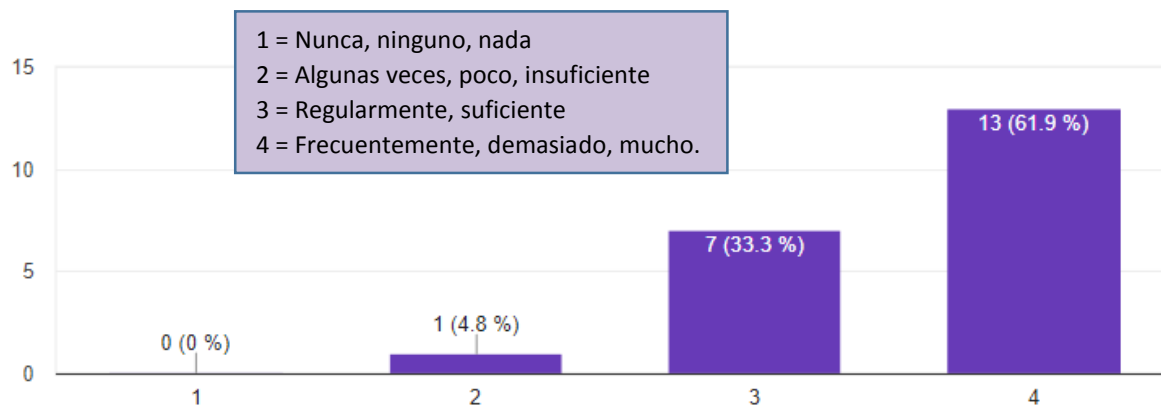


b) Capacidad de liderazgo. El desarrollo de esta actitud es muy importante según los egresados consultados. El 61.9% de ellos considera que es una actitud que han requerido frecuentemente y un 33.3% indica que la han utilizado de forma suficiente o regular.

Figura 33. Habilidades más utilizadas por los egresados en el área laboral –Capacidad de liderazgo.

Capacidad de liderazgo

21 respuestas



7. Valores. En el marco de las competencias los valores son un componente que complementa a los conocimientos, habilidades y actitudes, son los valores los que dan un componente humano y aportan un juicio a una tarea concreta. Los egresados encuestados dentro del discurso que manejan hacen referencia a la importancia de trabajar conforme a un marco de valores sociales e individuales. Algunos de los valores que los egresados mencionan son:

- Puntualidad
- Organización
- Honestidad
- Confianza
- Responsabilidad
- Ética profesional
- Honradez
- Disciplina

Profundizando en las respuestas del grupo de egresados encuestados afirman que en el ejercicio de su profesión es preciso desempeñarse bajo un esquema de valores que han desarrollado a lo largo de la vida. Valores como la puntualidad y responsabilidad son imprescindibles en el área comercial en la que se desarrollan, cumplir con los compromisos adquiridos con empleados, superiores, clientes, pares o proveedores es relevante para la correcta ejecución de su trabajo.

Por último, se solicitó a los egresados hicieran propuestas sobre el plan de estudios en general y su experiencia como estudiantes así como la incorporación de contenidos que consideren que son se contemplaron en las asignaturas cursadas y que hayan requerido en su desarrollo profesional.

Las respuestas registradas por parte de los encuestados se resumen a continuación:

- Los egresados sugieren ampliar las horas de inglés e incluir terminología referente a negocios y comercio.

- Incorporar más horas y actividades prácticas en la parte de clasificación arancelaria.
- Añadir conceptos de merceología.
- Acercar el conocimiento teórico a la *praxis* del comercio internacional a través de actividades, visitas, estudios de caso, debates y diálogos con especialistas, actividades extracurriculares, vinculación con el sector productivo.
- Incorporar metodologías de aprendizaje, como el aprendizaje basado en proyectos o el aprendizaje por roles o *role play*.
- Acercamiento práctico con sistemas y software de gestión aduanera como el VUCEM y el SAAI así como el Sistema de Clasificación Arancelaria del Sistema Generalizado de Preferencias.
- Ejercicios prácticos de clasificación arancelaria, cálculo de impuestos de importación y exportación, llenado de pedimentos de importación y exportación, llenado de certificados de origen con Unión europea, ALADI y TLCAN; llenado de documentación general de comercio exterior (certificado, permisos, autorizaciones, etc.)
- Ahondar en temas de normatividad nacional e internacional, gestión y tramitación de Normas Oficiales Mexicanas.
- Actualización docente continua y constante en temas de legislación, clasificación, marco normativo, tratados internacionales.
- Que los docentes cuenten con experiencia laboral dentro del área de su asignatura y no se limiten a la parte académica.
- Incorporar contenidos como comercio electrónico (*e-commerce*), mercados financieros y monetarios virtuales.

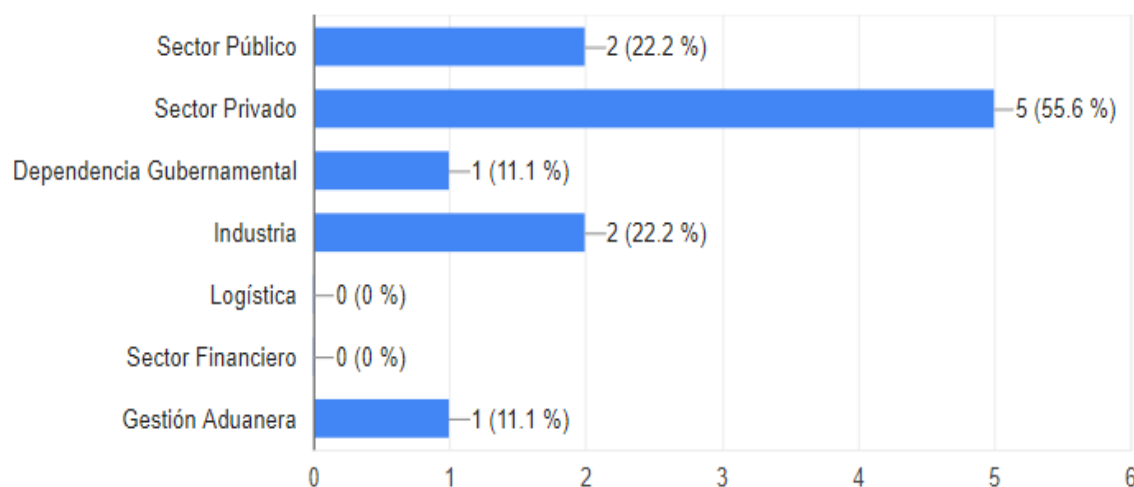
5.2. Análisis de los resultados del cuestionario aplicado a empleadores.

En el cumplimiento de los objetivos de esta investigación se busca conocer la opinión de los empleadores para identificar el perfil requerido en el campo laboral de los profesionales en

comercio internacional. Primero se hace una categorización del sector al que pertenecen los empleadores y posteriormente se analizan las respuestas en lo que se refiere a competencias requeridas y perfil sugerido en un escenario futuro.

1. Sector. El sector de la economía al que pertenecen la mayoría de los encuestado es el sector privado con un 55.6%, al sector público corresponde un 22.2% y al industrial otro 22.2%. Lo que se puede advertir es que hay mayor demanda de profesionales del ramo dentro del sector privado, esto obedece que hay una gran variedad de empresas comercializadoras y prestadoras de servicios (logística, transportación, almacenaje, etc.) que están vinculadas con actividades relacionadas con el comercio internacional. Por lo que respecta al sector público es más limitado el campo de acción, puesto que se reduce a entidades gubernamentales relacionadas directamente con el comercio internacional, ya sea la parte tributaria y de fiscalización (SHCP) o la de regulación y promoción (SE).

Figura 34. Principales sectores económicos del grupo de empleadores encuestados.



2. Criterios para la selección del personal empleado. En esta sección se busca definir cuáles son los criterios de selección que más influyen para la selección y contratación del personal empleado en las empresas u organismos que representan los encuestados. Los hallazgos más destacables en este sentido son:

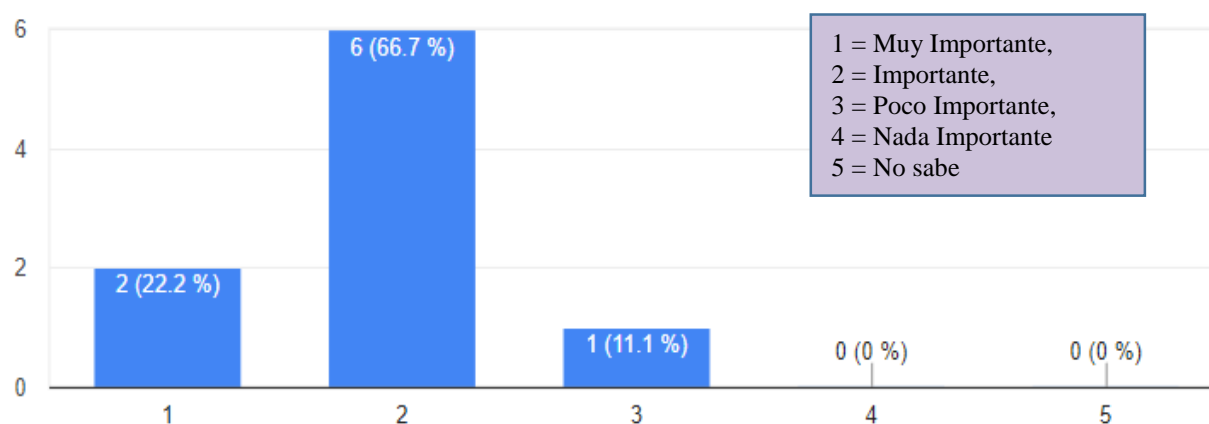
a) Edad: Del grupo de empleadores encuetados El 55.6 % indicó que la edad es un criterio poco importante para la contratación del personal. Un 22.2% indica que es importante y un 11% afirma que es un factor muy importante

b) Género. Con respecto al género de las personas contratadas, los encuestados opinaron que, para el 55.6% es un elemento poco importante mientras que un 22.2% considera que es un factor importante que influye en las decisiones de contratación del personal.

c) Estado civil. En este rubro se puede observar que un 44.4% de los informantes consideran que es un aspecto poco importante y un 33.3% indica que lo suponen como un criterio nada importante para la contratación.

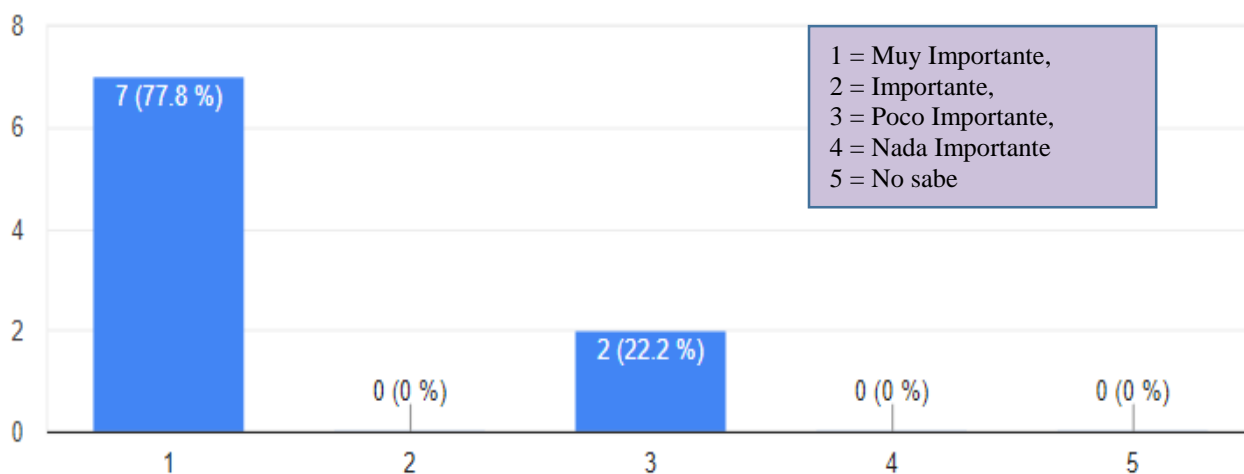
d) Título de licenciatura. En esta categoría se observa un cambio en la tendencia de las respuestas anteriores puesto que para el 66.7% es importante que los profesionales contratados cuenten con un título de licenciatura. Mientras que para un 22.2% es muy importante que el personal contratado cuente con título.

Figura 35. Importancia del título de licenciatura para la contratación según la opinión de los empleadores.



e) Experiencia laboral previa. Este criterio presenta una mayoría importante de importancia en los puntos relevantes para la contratación debido a que el 77.8% considera muy importante que las personas que contratan cuenten con una experiencia previa en el trabajo que desempeñan.

Figura 36. Importancia de la experiencia laboral previa para la contratación según la opinión de los empleadores.

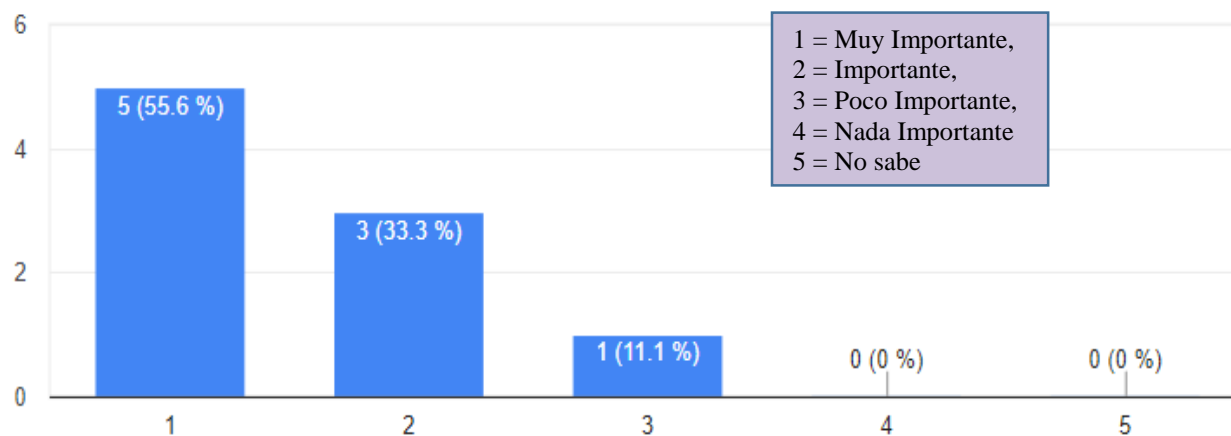


3. Competencias requeridas por los empleadores. Sobre las competencias que los entrevistados consideran importantes para el desempeño de las funciones de los profesionales asociados con el comercio internacional se parte de la división en categorías de los conocimientos, habilidades, actitudes y valores para su análisis.

a) Conocimientos:

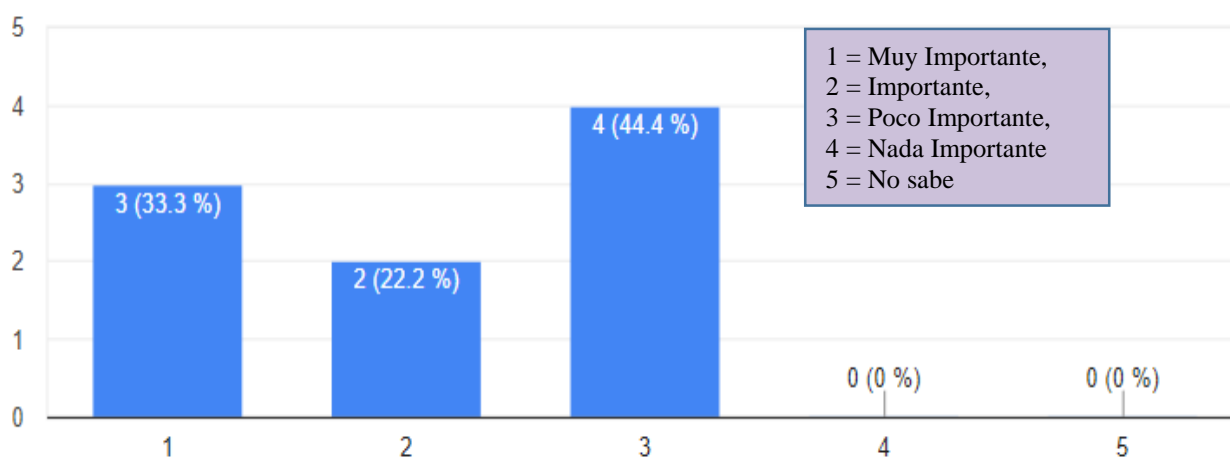
- Procesos para el despacho y gestión aduanera. Más de la mitad de los empleadores encuestados consideran muy importante que los egresados cuenten con este tipo de conocimientos. Un 33.3% opinan que es importante el desarrollo de estos conocimientos para su organización.

Figura 37. Importancia de los conocimientos en procesos de despacho y gestión aduanera para los empleadores



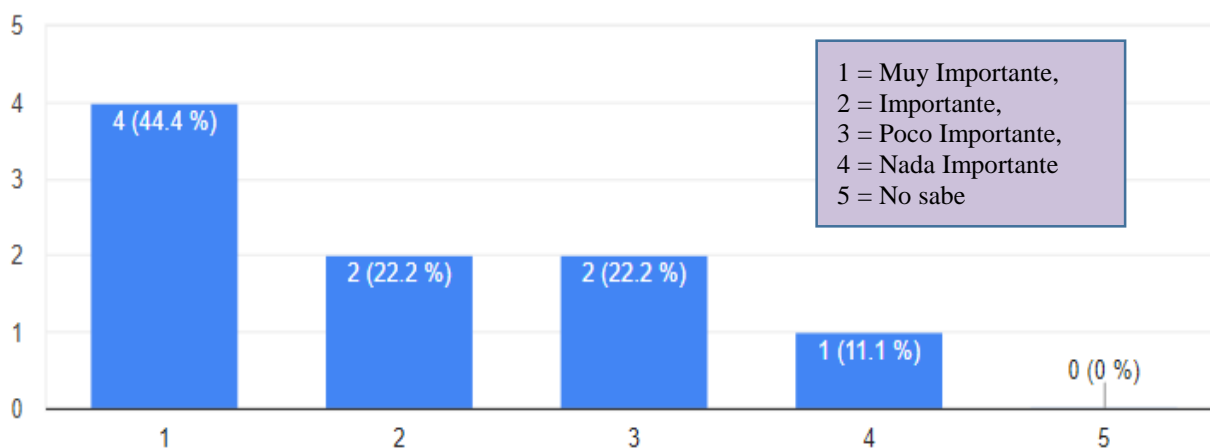
- **Transportación, envase y embalaje.** Como se puede apreciar en la Figura 38, un 44.4% de los empleadores consideran que es poco importante este tema, mientras que un 33.3% opinan que es un conocimiento muy importante, sin duda esta tendencia obedece a la rama del sector en el que se desarrollen las empresas u organismos de los que forman parte, mientras que para empresas de logística, transporte y almacenaje puede ser un tema importante, para otras del ramo industrial o comercial puede no serlo tanto.

Figura 38. Importancia de los conocimientos en transporte, envase y embalaje para los empleadores.



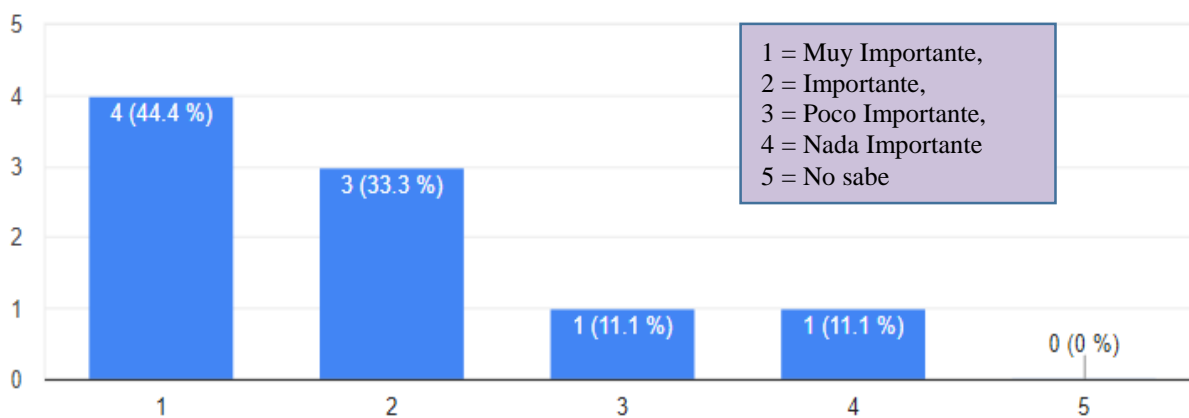
- Planeación estratégica del comercio internacional. El 44.4% de los empleadores encuestados considera muy importante el desarrollo de este tipo de conocimientos, un 22.2% lo considera importante y un 22.2% más lo califica de poco importante.

Figura 39. Importancia de los conocimientos en planeación estratégica del comercio internacional para los empleadores.



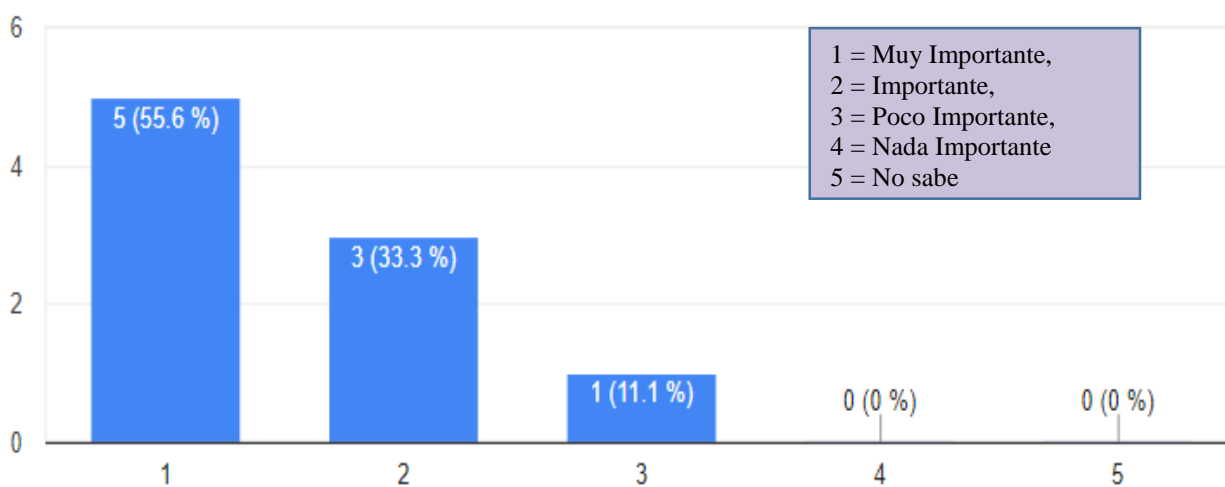
- Clasificación arancelaria. Del total de los representantes del mercado laboral encuestados un 44.4% considera este conocimiento como muy importante y un 33.3% piensa que es importante.

Figura 40. Importancia de los conocimientos en clasificación arancelaria para los empleadores.



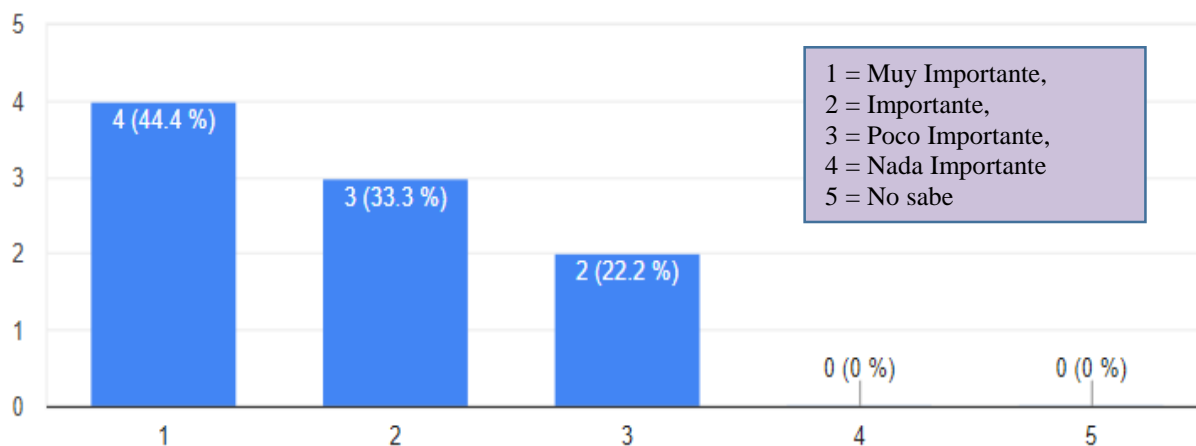
- Marco jurídico nacional e internacional. Con respecto a los conocimientos que están relacionados con el manejo de la legislación del comercio internacional en todos sus contextos, un 55.6% consideran que es muy importante el dominio del tema y un 33.3% indican que es importante para el ejercicio de la profesión.

Figura 41. Importancia de los conocimientos en marco jurídico nacional e internacional para los empleadores.



- Logística y cadena de suministro. Cabe hacer mención que aunque ninguno de los informantes manifestó pertenecer al sector de transportación y logística si consideran de importante a muy importante la adquisición de este tipo de conocimientos. Del total de los empleadores encuestados un 44.4% declaró considerar los conocimientos logísticos como muy importantes y un 33.3% manifestó encontrarlos importantes para la operación de las empresas u organismos que representan.

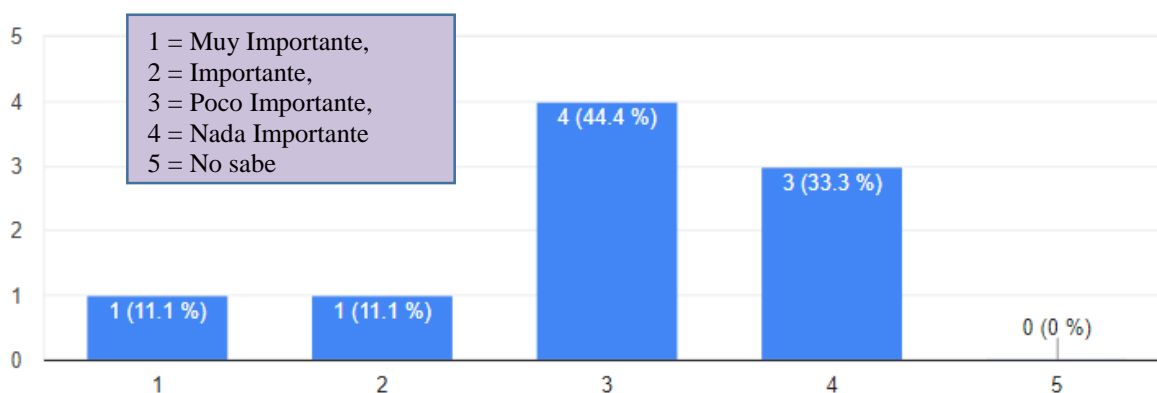
Figura 42. Importancia de los conocimientos en logística y cadena de suministro para los empleadores.



b) Habilidades

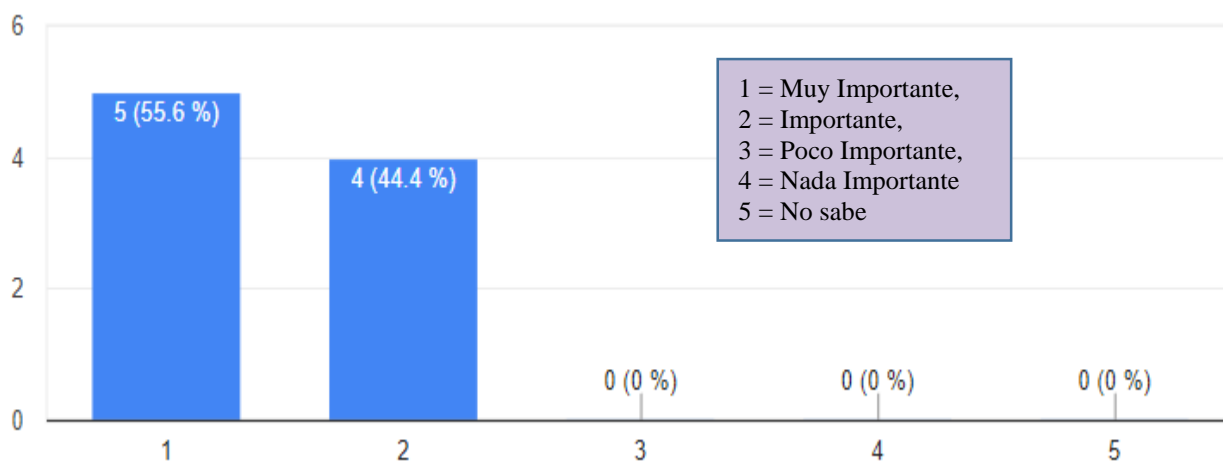
- Capacidad de liderazgo. Los empleadores identifican en general al liderazgo como una habilidad poco relevante para desempeñar por parte de los egresados dentro de sus organizaciones, un 44.4% de los entrevistados considera que es poco importante esta habilidad y un 33.3% piensa que es nada relevante. Esto se debe muy probablemente a que los profesionales en comercio internacional se limitan en muchas empresas a labores de carácter operativo que no implica la dirección de grupos de trabajo o puestos de dirección.

Figura 43. Importancia del desarrollo de la capacidad de liderazgo según los empleadores.



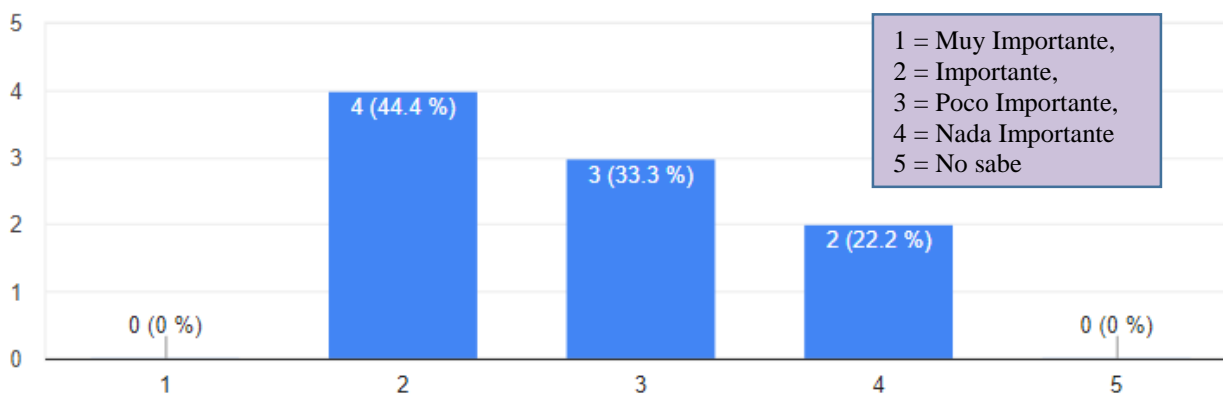
- **Dominio del Inglés.** (comunicación oral y escrita) Los encuestados consideran muy importante el manejo del idioma inglés de manera efectiva, es decir, que el egresado sea capaz de comunicarse clara y correctamente en ese idioma tanto de manera oral como escrita. Un 55.6% de los informantes afirma que lo consideran muy importante y el 44.4% restante lo perciben como importante.

Figura 44. Importancia del dominio del inglés según los empleadores.



- **Manejo de un tercer idioma.** Según los encuestados es de importante a poco importante el manejo de un tercer idioma (además del español e inglés) el 44.4% lo consideran importante pero no demasiado; un 33.3% piensan que es poco importante mientras que un 22.2% lo califican de nada importante.

Figura 45. Importancia del manejo de un tercer idioma según los empleadores.



- **Computación y software especializado.** Con respecto al manejo de sistemas de informática y computación los encuestados consideran que es muy importante (44.4%), otro grupo menor (33.3%) lo consideran importante y uno más piensa que es nada importante (22%) En lo que respecta al software especializado, un 55.6% de los encuestados afirma que es muy importante conocimiento y manejo para las labores dentro de sus organizaciones.

Tabla 46. Importancia del manejo de sistemas de informática y computación según los empleadores.

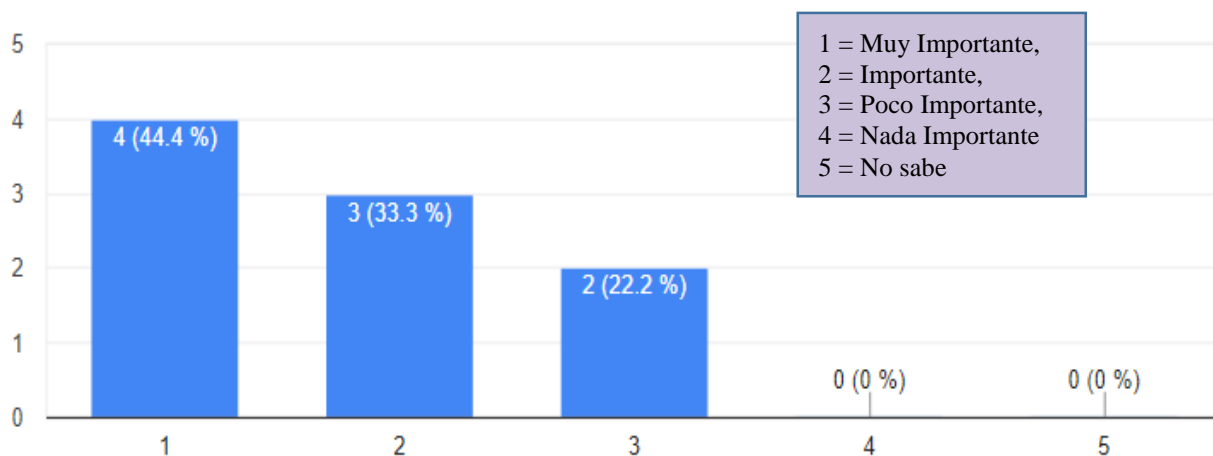
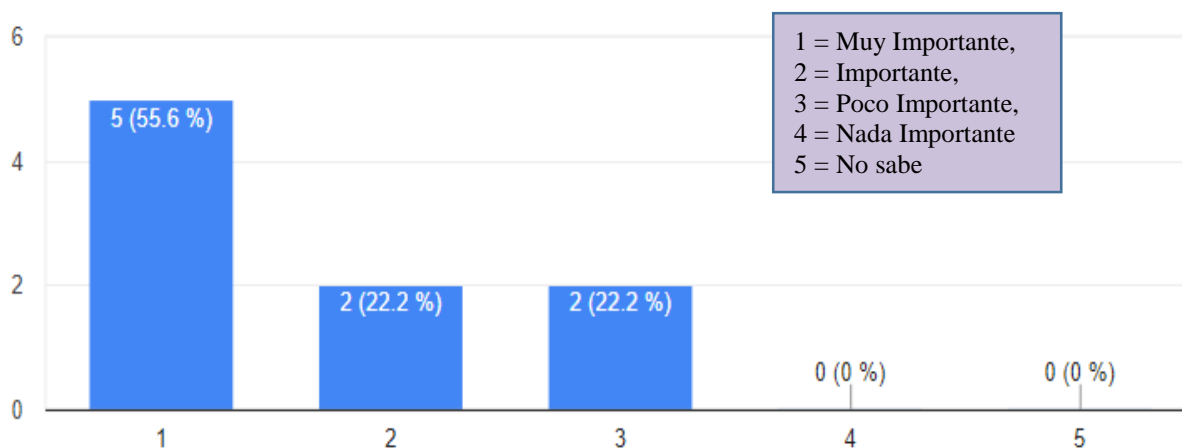


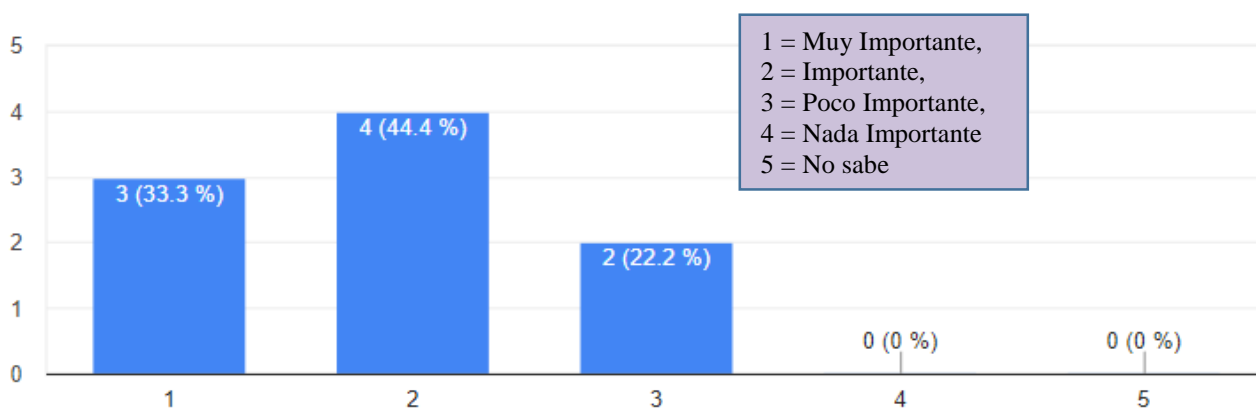
Tabla 47. Importancia del manejo de software especializado según los empleadores.



c) Actitudes

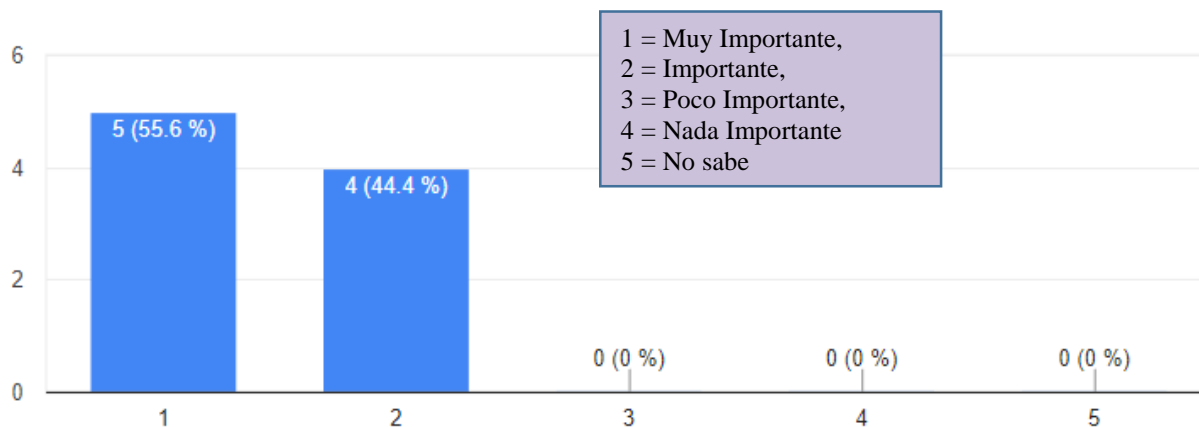
- Creatividad e innovación. En este rubro las respuestas de los empleadores encuestados se concentran de la siguiente manera; 33.3% consideran que es muy importante tener una actitud creativa ante el trabajo así como el desarrollo de propuestas innovadoras capaces de dar respuestas a la problemática que enfrente la empresa. Un 44.4% lo considera importante y un 22.2% cree que es poco importante.

Figura 48. Importancia de la creatividad e innovación para los empleadores.



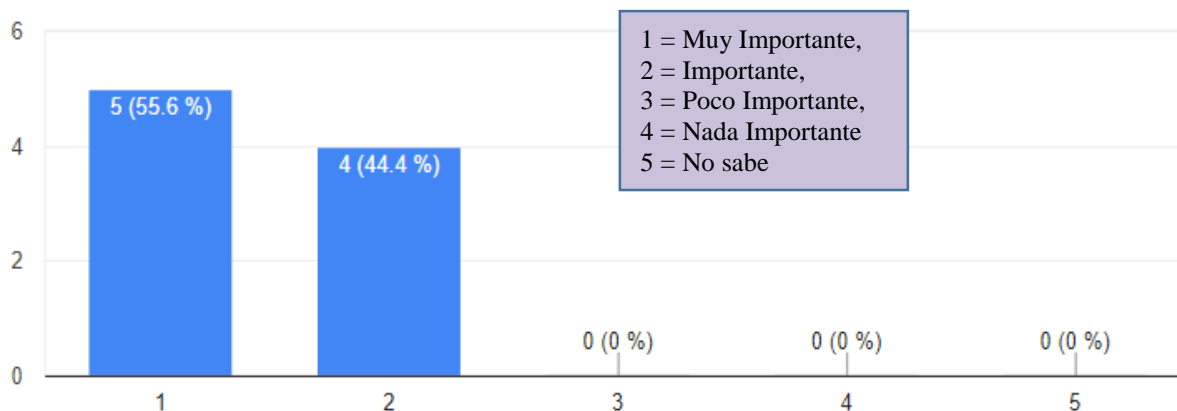
- Capacidad de autoaprendizaje. Del total del grupo entrevistado la mayoría considera que es muy importante (55.6%) que el egresado haya desarrollado la autogestión de los aprendizajes no sólo en la vida universitaria sino más allá de ella. El otro 44.4% consideran que esta actitud de apertura y continuo aprendizaje es importante.

Figura 49. Importancia del autoaprendizaje para los empleadores.



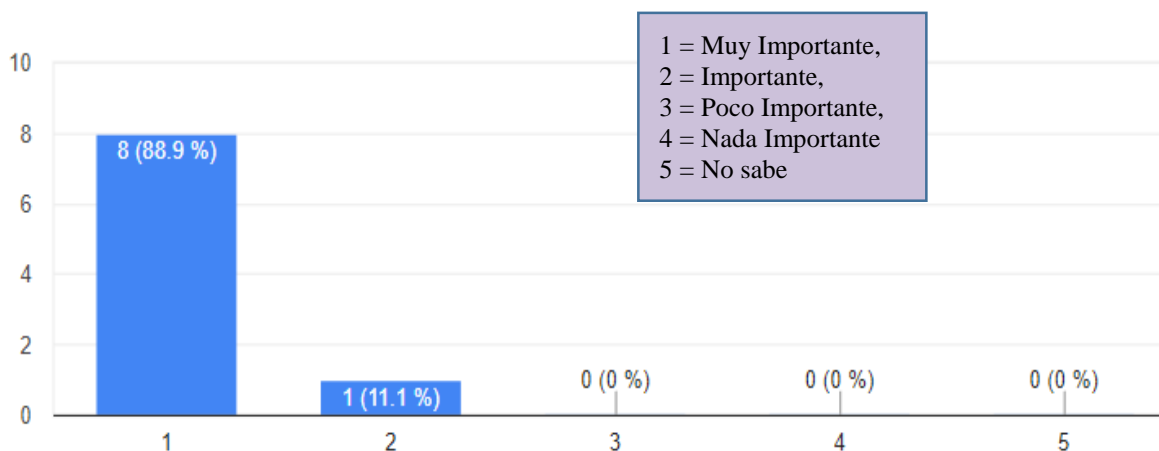
- Capacidad de autodisciplina, esfuerzo y rigor. Según más de la mitad de los empleadores entrevistados (55.6%) consideran que es muy importante el desarrollo de estas actitudes. El otro 44.4% restante los consideran como importante.

Figura 50. Importancia de la capacidad de autodisciplina, esfuerzo y rigor según los empleadores.



- Aplicar los conocimientos a la práctica. Como lo indica la figura 50, según la gran mayoría de los informantes de este grupo de empleadores, es muy importante que los egresados de la licenciatura en comercio internacional sean capaces de aplicar de manera pragmática los conocimientos, habilidades y actitudes que aprendieron y desarrollaron durante sus estudios universitarios.

Figura 51. Importancia de la aplicación práctica de los conocimientos según los empleadores.



d) *Valores*. Según las respuestas obtenidas por parte de los empleadores, la formación en valores de los profesionales que contratan es de gran importancia para el desarrollo de un clima laboral confiable que permita el logro de los objetivos planteados por las empresas u organizaciones. Como resultado del análisis de las respuestas se identifica que los encuestados mencionan la presencia de ciertos valores imprescindibles, y que además, algunos de ellos pueden ser identificados a través de las pruebas psicométricas realizadas a los aspirantes a alguna posición en la organización desde el proceso de selección. Entre los valores mencionados están:

- Compromiso.
- Ética.
- Respeto.
- Confianza
- Integridad.
- Lealtad.

5.3. Análisis de los resultados de la entrevista a expertos académicos

En este apartado se muestra el resultado del análisis obtenido de las entrevistas realizadas a un grupo de expertos académicos y catedráticos de diferentes asignaturas en materia de comercio internacional en diferentes instituciones de educación superior. Para análisis del contenido de las entrevistas realizadas, se ha clasificado la información por familias y categorías de análisis.

Las categorías que se analizan son las siguientes:

Familias	Categorías
Competencias a desarrollar en la formación universitaria.	A1. Conocimientos A2. Habilidades A3. Actitudes A4. Valores
Pertinencia de los planes y programas de estudio en comercio internacional en el contexto nacional e internacional.	C1. Diseño curricular C2. Necesidades del contexto nacional e internacional.

Tendencias del comercio internacional	D1. Tendencias y escenarios futuros
Perfil profesional idóneo para la inserción en el mercado laboral del comercio internacional	E1. Perfil profesional idóneo

Las competencias en la formación profesional.

Al establecer este apartado de análisis en sus diversas categorías se busca identificar cuáles son las competencias que en opinión de los expertos en la materia, se debe desarrollar en los estudiantes de la LCIGA para el ejercicio de su profesión y en correspondencia con las necesidades y requerimientos del mercado laboral.

Categorías	Discurso (extracto de las entrevistas)
A1. Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> ● Los egresados deben tener los suficientes conocimientos del marco legal y regulatorio del comercio internacional en el contexto nacional. ● Conocimientos del marco legal y regulatorio interno de los países con que se tienen tratos comerciales. ● Conocimiento del marco legal y regulatorio que estipulan instituciones y organismos internacionales en el contexto de la globalización. ● Nuevos paradigmas y esquemas de comercialización internacional. ● Son importantes son conocimientos de los sistemas logísticos nacionales e internacionales. ● Conocimientos sobre el control, administración y gestión de la cadena de suministro y cadena de valor. ● Conocimiento sobre el cálculo de impuestos generales de importación y exportación. ● Clasificación arancelaria de mercancías de importación y exportación. ● Conocimiento sobre el uso, manejo y significado de los términos internacionales de comercio (INCOTERMS) ● Conocimiento sobre los esquemas de contratación internacional.

	<ul style="list-style-type: none"> ● Conocimiento de las condiciones de operación de los Tratados y acuerdos de libre comercio celebrados por México con otros países. ● Conocimientos genéricos de Marketing internacional. ● Finanzas internacionales y operación del sistema financiero internacional. ● Conocimientos generales de economía y modelos econométricos como base para la toma de decisiones estratégicas ● Marketing digital.
--	---

En lo referente a los conocimientos, los expertos expresan que es preciso que los egresados de licenciaturas relacionadas con el comercio internacional cuenten con los elementos generales de disciplinas asociadas a la operación del comercio internacional como en el caso del marketing, conocimiento de mercados internacionales, mercados financieros y de valores y fundamentos básicos de economía. Por otro lado se remarca la importancia de profundizar en los contenidos propios de la operación del comercio internacional como lo son la logística, marco legal regulatorio del comercio internacional en diferentes contextos, conocimientos sobre políticas fiscales y tributarias del comercio internacional, clasificación arancelaria, conocimientos sobre los términos internacionales de contratación y su marco de operación.

Categoría	Discurso (extracto de las entrevistas)
A2. Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> ● Es conveniente que los egresados desarrollen habilidades de negociación, instrumentando diversas técnicas negociadoras. ● Capacidad de análisis y de síntesis para la interpretación de las leyes y su aplicación práctica. ● Manejo de herramientas informáticas de paquetería básica y manejo de software especializado de gestión aduanal, trámites ante dependencias de gobierno y tributación fiscal.

	<ul style="list-style-type: none"> ● Capacidad de comunicarse correctamente de manera oral y escrita en el idioma inglés y en otros idiomas ● Trabajo en equipo, organizado, colaborativo y enfocado a los resultados. ● Manejo de conflictos ● Desarrollo de la capacidad de aprendizaje de nuevos conocimientos. ● Capacidad de trabajar bajo presión. ● Enfoque en la resolución de problemas y conflictos de los negocios internacionales proponiendo alternativas creativas y efectivas. ● Pensamiento crítico.
--	---

Sobre el desarrollo de habilidades, el grupo de expertos consultado considera que es importante que los egresados de licenciatura en comercio internacional sean capaces de desarrollar habilidades de negociación en diferentes contextos y con diferentes personas, para ello, habrán de familiarizarse y conocer las diferentes costumbres y protocolos vigentes en los países con los que tengan trato. Mención aparte merece la habilidad para comunicarse efectivamente de manera oral y escrita tanto en el propio idioma como en inglés o en otros idiomas utilizados en las negociaciones internacionales. Por otro lado, destacan las habilidades para el uso y manejo de las TIC's relacionadas con la operación del comercio internacional. Es importante resaltar la importancia del trabajo en equipo, manejo de conflictos y resolución de problemas.

Categorías	Discurso (extracto de las entrevistas)
A3. Actitudes	<ul style="list-style-type: none"> ● Capacidad de autogestión del aprendizaje. ● Adaptación a los cambios ante los múltiples escenarios legales, económicos, comerciales y políticos del comercio internacional. ● Ser propositivos e innovadores.

	<ul style="list-style-type: none"> ● Liderazgo en la gestión de proyectos de internacionalización. ● Capacidad de socializar. ● Apertura al cambio. ● Coordinar y ejecutar múltiples actividades ● Capacidad de adaptación a diferentes contextos, costumbres y culturas. ● Capacidad de anticipación y adaptación.
--	---

Según los expertos, es conveniente que los profesionistas del comercio internacional cuenten con ciertas actitudes que sean favorables en el ejercicio de su profesión, en el contexto de la dinámica y el cambio constante de paradigmas y escenarios globales, es preciso que los profesionistas de este sector renegán la capacidad de auto gestionar el conocimiento y desarrollen una actitud positiva hacia el aprendizaje continuo. En ese mismo contexto conviene tener una actitud de apertura al cambio respondiendo a este con propuestas viables e innovadoras en respuesta al dinamismo internacional y cambio de paradigmas internacionales.

Categoría	Discurso (extracto de las entrevistas)
A4. Valores	<ul style="list-style-type: none"> ● Ser profesionales disciplinados y comprometidos. ● Responsabilidad. ● Ética profesional ● Formalidad ● Puntualidad ● Respeto a la diversidad cultural ● Flexibilidad ● Seguridad y confianza

	<ul style="list-style-type: none"> ● Proactividad ● Criterio ético
--	--

Sobre los valores, se identifica que en el supuesto de que las operaciones de negociación e intercambio comercial internacional se desarrollan en el contexto de diferentes culturas y formalidades, es indispensable que los profesionales se desenvuelvan en un esquema de valores entre los que destacan responsabilidad y formalidad para cumplir con las obligaciones asumidas con clientes proveedores, el respeto por las diferentes culturas y formas de hacer negocios de los posibles socios comerciales. La disciplina, el compromiso son valores que facilitarán al profesional el cumplimiento de sus actividades en los términos que demanden los clientes, proveedores y socios. Por último, el ejercicio de las actividades relacionadas con su trabajo bajo un marco ético del cumplimiento de formalidades, obligaciones y disposiciones asociadas a su profesión.

Pertinencia de los planes y programas de estudio.

Para conocer la impresión del grupo de expertos sobre la correspondencia que perciben entre las propuestas educativas de los planes y programas de estudio y las necesidades identificadas en el mercado laboral, se establecen dos categorías de análisis.

Categoría	Discurso (extracto de las entrevistas)
C1. Construcción del diseño curricular	<ul style="list-style-type: none"> ● Diseñar un currículo generalizado que aporte los elementos indispensables para la construcción de competencias genéricas. ● En los últimos semestres de la carrera impartir asignaturas que permitan un acercamiento a diferentes áreas de especialización. ● El diseño curricular es el resultado de un equilibrio de fuerzas entre los docentes, la misión institucional, los alumnos y egresados, el mercado laboral, cuestiones de orden político, económico y gubernamental. ● El diseño curricular debe incluir metodologías activas de enseñanza que faciliten el aprendizaje práctico, como resolución de casos, estudios de caso, que permitan la generación de conocimientos,

	<p>actitudes y valores basados en condiciones lo más cercanas posibles a la realidad del comercio internacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Actividades de vinculación a través cursos <i>in company</i>, extensión, programas de servicio social y prácticas profesionales. ● Acciones de formación complementaria que permitan un acercamiento a la práctica empresarial y a la operación administrativa de trámites y gestión de documentos.
<p>C2. Necesidades actuales del contexto nacional e internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Manejo de una mentalidad global y de actualización constante en el contexto y entorno dinámico y competitivo. ● Fortalecimiento de un espíritu emprendedor. ● Incentivar la innovación ● Orientación permanente hacia los proveedores y consumidores. ● Enfoque de servicio al cliente. ● Manejo de los fundamentos legales y de operación tanto en el ámbito nacional como internacional.

Los aspectos relacionados con los componentes del diseño curricular, desde la fundamentación de los contenidos, asignaturas, supuestos metodológicos, etc., corresponden a la conformación de diferentes fuentes, por un lado está la propia institución, el cuerpo académico, los docentes, los alumnos y egresados; por otro lado están las perspectivas del mercados laboral, y por último los aspectos relacionados con la política gubernamental predominante en el campo de la disciplina o carrera que se desarrolla el currículo, según la opinión de los expertos consultados es conveniente incorporar las necesidades del contexto laboral en la construcción del diseño curricular. En este sentido, hay que incorporar en los planes, asignaturas y actividades de un programa de licenciatura aspectos como el desarrollo de una visión globalizadora, fortalecimiento de un espíritu emprendedor e innovador con enfoque a los clientes y proveedores enfocados a generar resultados.

Tendencias del Comercio Internacional

La construcción del currículo considera en sus fundamentos, las necesidades de la sociedad, para un programa con las características de la Licenciatura en Comercio Internacional, es preciso considerar estas necesidades de una forma global, es decir, en el contexto tanto nacional como internacional. Un currículo sirve como guía de formación de varias generaciones, por lo que se requiere considerar en la fundamentación del mismo los escenarios probables a futuro para satisfacer mediante la formación de profesionales de una determinada disciplina las necesidades económicas, políticas y sociales presentes y futuras. En este sentido, las opiniones externadas por los expertos consultados fueron:

Categoría	Discurso (extracto de las entrevistas)
D1. Tendencias y escenarios futuros	<ul style="list-style-type: none"> ● Presencia de economías de mercado emergentes, nuevos protagonistas en el escenario económico y comercial mundial. ● Surgimiento de nuevos paradigmas de comercialización ● Nuevas rutas de navegación y redes comerciales. ● Orientación de servicio al cliente. ● Surgimiento de nuevos esquemas e instrumentos financieros (por ejemplo los <i>Bit coins</i>) ● <i>E-commerce</i> ● Economías de escala, producción centralizada y cercana a los centros de consumo. ● Utilizar TLC's y Acuerdos comerciales como apalancamiento de la competitividad. ● Construcción de empresas conjuntas. ● Mayor importancia del desarrollo sustentable ● Mayor desregulación administrativa

	<ul style="list-style-type: none"> ● Van a adquirir más protagonismo las redes sociales y tiendas en línea como instrumento de comercialización
--	--

El dinamismo y constante cambio de los escenarios del comercio internacional, acompañados de la innovación tecnológica y de sistemas de comunicación hacen que sea poco previsible un panorama definido para el comercio entre los países, sin embargo, hay tendencias que se pueden identificar y actuar en función de ellas, entre las que se pueden mencionar están los avances tecnológicos y la forma en que impactan las formas de comercializar productos y servicios, las nuevas plataformas digitales que proponen un nuevo esquema de interacción comercial, la presencia de economías emergentes con diferentes formas de operar y los nuevos paradigmas en los sistemas económicos.

El Perfil profesional idóneo en el comercio Internacional.

Los escenarios o tendencias futuras ya mencionados, obligan a los profesionales de comercio internacional a desarrollar nuevas habilidades, generar nuevos conocimientos y adquirir nuevas destrezas para contar con las competencias indispensables ante los retos y desafíos de la globalización y mundialización acelerada. Con respecto a ello los expertos consultados hacen una reflexión sobre el que sería el perfil profesional idóneo del comercio internacional. Entre los aspectos más destacados de las respuestas analizadas están:

<p>El Perfil profesional idóneo</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Conocimientos teóricos, técnicos, operativos, legales y procedimentales del comercio internacional. ● Profesionales comprometidos con el aprendizaje continuo. ● Capacidad de adaptación al cambio. ● Conocimientos en gestión del cambio y gestión de riesgos. ● Profesionistas con una visión global. ● Vocación de servicio. ● Contar con una formación profesional global pero tendiente a la especialización.
-------------------------------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> ● Capacidad de anticipación. ● Conciencia de la importancia de la preservación del medio ambiente y los recursos naturales. Enfoque al desarrollo sustentable. ● Manejo y dominio de nuevos esquemas de comercialización. ● Habilidades del manejo de las tecnologías de información y comunicación como instrumentos de comercialización. ● Multiculturalidad.
--	---

El perfil profesional idóneo para el comercio internacional comprende además de conocimientos generales sobre aspectos teóricos, técnicos, operacionales y procedimentales del comercio internacional, una gran vocación por el servicio y enfoque al cliente, gran capacidad de adaptación y aceptación del cambio, un gran compromiso y responsabilidad, visión global y multicultural, manejo de dos o más idiomas, además del materno; grandes habilidades para el manejo de tecnologías de la información, saber identificar y anticiparse a los nuevos esquemas y paradigmas económicos y comerciales, innovación y creatividad comercial; capacidad de autogestión y autoaprendizaje.

Características de los entrevistados.

No.	Clave de la entrevista	Factores que determinaron la selección del entrevistado
1	ENTREVISTA ATA- ESP-01	<ul style="list-style-type: none"> ● Profesor investigador IPN ● Doctorado en Ciencias Administrativas ● Docente en licenciatura y posgrado en el IPN y en la Universidad del Distrito Federal ● Asesoría a empresas en temas relacionados con la investigación de mercados internacionales y Economía internacional. ● Especialista en sistemas de gestión de procesos empresariales.
2	ENTREVISTA EBF- ESP-02	<ul style="list-style-type: none"> ● Profesor Investigador del IPN

		<ul style="list-style-type: none"> • Docente en Licenciatura y Posgrado en ESCOM y ESCA Tepepan • Especialista en investigaciones sobre desarrollo e innovación en Pymes • Economista • Centro de Investigaciones Económicas Administrativas y Sociales IPN • Directivo en instituciones IPN
3	ENTREVISTA MARF-ESP-03	<ul style="list-style-type: none"> • Consultor empresarial en temas de comercio internacional • Especialista en temas económicos internacionales. • Titular de la Subdirección administrativa de programas de fomento y desarrollo del comercio exterior de la Secretaría de Economía. • Consultor en implementación y gestión de procesos administrativos en instituciones gubernamentales. • Columnista en temas económicos.

Conclusiones

Este trabajo de tesis es el resultado de la realización del estudio de pertinencia que se llevó a cabo para la fundamentación del rediseño curricular de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la Universidad del Distrito Federal.

La pertinencia es uno de los componentes básicos para alcanzar la calidad en la educación superior puesto que permite identificar las necesidades de la sociedad o de un sector y así dar respuesta a través de la formulación de una oferta académica acorde.

Alcanzar la pertinencia de un programa académico representa muchos retos y desafíos que van desde la articulación de los objetivos y propósitos de los diferentes grupos implicados: universidad, académicos, egresados, mercado laboral y sociedad en su conjunto; hasta la consideración de aspectos regionales, locales, globales y macro sociales que conforman el contexto actual y futuro en el que se desarrollan los profesionistas de alguna disciplina.

La pertinencia, entonces, tiene que reflejarse en el diseño curricular de cualquier programa académico; el mismo requiere fundamentarse en un análisis diagnóstico del contexto nacional e internacional en el que se desarrolla una disciplina, así como en la detección de retos y necesidades de la sociedad en general, de los factores económicos y de las políticas públicas vigentes a las que aportan soluciones los profesionales egresados de un programa académico. Es decir, el plan de estudios y particularmente el perfil de egreso son los componentes del currículo en donde se enuncian las competencias que adquieren los estudiantes en su formación profesional al cursar un programa académico en particular.

En el caso de la Universidad del Distrito Federal, de los resultados obtenidos en la investigación se concluye que falta alinear el perfil de egreso y el plan de estudios de la Licenciatura en comercio internacional y gestión aduanera con lo enunciado en la misión y visión estratégica de la institución, ya que en estos se hace mención sobre un compromiso de formación en investigación y con un perfil directivo, sin embargo, tanto en los programas como en las asignaturas y actividades, pocas acciones formativas se puede observar en caminadas hacia ese fin.

El resultado del análisis de la investigación indica que los conocimientos, habilidades, actitudes y valores comprendidos en el perfil de egreso son, desde los puntos de vista de los

egresados, muy genéricos y carentes de un enfoque de especialización en el área de gestión y no aportan los elementos suficientes para el trabajo. Hace falta fortalecer y abarcar de manera amplia contenidos como: marco normativo del comercio internacional, gestión aduanera, manejo de software especializado (tanto interno como externo), tramitación ante dependencias gubernamentales, clasificación arancelaria, cálculo de impuestos de importación y exportación y logística y cadena de suministro.

El plan de estudios de la UDF comprende asignaturas que buscan generar conocimientos y habilidades para cubrir un perfil en gestión aduanera, sin embargo, los temarios de las asignaturas que buscan desarrollar este enfoque son repetitivos y poco secuenciados.

Otro dato relevante observado es que según los egresados, las unidades de aprendizaje se concentra completamente en la parte teórica de los contenidos y no se incluyen actividades de acercamiento a la práctica del comercio internacional, dentro de esta disciplina es de suma importancia la aplicación práctica de los conocimiento ya que la operación del comercio internacional se basa en la ejecución eficaz, oportuna y precisa de los procesos y procedimientos que están comprendidos en la reglamentación de la materia y que se reflejan en la calidad, continuidad, efectividad y consecución de las operaciones internacionales.

Se requiere que exista una mayor vinculación entre la universidad y el sector productivo y gubernamental, que permitan a través de la prestación de servicio social, prácticas profesionales, visitas guiadas a empresas y dependencias y actividades curriculares, un mayor acercamiento con la práctica real del comercio internacional. También es relevante que los docentes de la licenciatura estén actualizados en las asignaturas que imparten y tengan cierta experiencia laboral que facilite el intercambio de ideas con los alumnos y retroalimente el proceso de aprendizaje.

El plan de estudios comprende aprendizajes genéricos en los primeros cuatrimestres de la carrera e incluye asignaturas de especialización en gestión fiscal y aduanera en los últimos cuatrimestres. Según lo manifestado por los grupos de informantes de esta investigación debido a la diversidad de temas, dinamismo en los cambios y tendencias globales; y surgimiento de los nuevos paradigmas, es necesario el diseño de programas de estudio genéricos que incluyan una visión global del comercio internacional y aproximen a los estudiantes a diversas áreas de especialización.

El perfil profesional requerido por el mercado laboral del comercio internacional se identifica por tener amplios conocimientos generales en materia de legislación, gestión y operación aduanera, logística internacional, manejo de procesos y sistemas computacionales relacionados con la planeación, ejecución y toma de decisiones; tener bastas habilidades de comunicación oral y escrita en el propio idioma y en inglés e incluso contar con conocimientos suficientes para lograr comunicarse de manera efectiva en un tercer idioma. Es importante también el desarrollo de competencias transversales como el trabajo en equipo, capacidad de liderazgo, autogestión del aprendizaje continuo, capacidad en la toma de decisiones y en la gestión de proyectos. Para complementar este perfil se requiere del desarrollo y aprendizaje de valores como la responsabilidad, el compromiso, la ética profesional, honestidad y lealtad.

Pensar y planificar el rediseño curricular con una visión de futuro, posibilita que en un programa de estudios apoye la formación de las siguientes generaciones de profesionales de comercio internacional que enfrentarán retos y desafíos en un contexto diferente. Al hablar de comercio internacional se habla de la construcción de escenarios posibles o deseables, para enfrentar esos escenarios, los estudiantes además de tener los conocimientos genéricos básicos de legislación, gestión, planificación, operación y ejecución, habrán de desarrollar habilidades efectivas negociación internacional en un contexto global, también es necesario que cuenten con gran disposición y apertura a los cambios tecnológicos y de los sistemas de pago internacional que tienden a ser más digitalizados. Otro rasgo importante es que sean capaces de desenvolverse correctamente en ambiente multiculturales para lo que necesitan de un excelente manejo de la comunicación oral y escrita en diferentes idiomas y una actitud abierta y respetuosa.

Es indispensable también el manejo ágil de las plataformas digitales que operan en los mercados internacionales y que forman parte de las tendencias futuras de comercialización y distribución mundial de mercancías y servicios.

Los diversos y cambiantes escenarios que operan en el comercio internacional exigen que haya profesionales que tengan gran capacidad de adaptación al cambio, que sean proactivos y propositivos, capaces de analizar y evaluar el comportamiento de los mercados internacionales y que planifiquen en función de ello con alternativas innovadoras en el diseño de estrategias para la solución de problemas comerciales, económicos y políticos definidos en un contexto globalizado.

Por último, es importante definir el enfoque formativo del programa y alinearlo con los el plan de estudios, el perfil de egreso, el diseño y la organización de las asignaturas y sus contenidos, ya que como el nombre del programa lo indica, predomina el enfoque para el desarrollo de habilidades de gestión aduanera y existen contenidos y asignaturas que vas más dirigidos a generar conocimientos globalizadores e integradores de la economía internacional. Para ello es necesario establecer objetivos formativos claves y diseñar y organizar unidades de aprendizaje y actividades complementarias que busquen fortalecer el enfoque el programa académico.

Propuesta para la conformación de un perfil de egreso de la Licenciatura en Comercio Internacional.

En este apartado se presenta una propuesta para la conformación de un perfil de egreso de la Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera derivada de las conclusiones obtenidas del estudio de pertinencia realizado en el presente trabajo de investigación.

La finalidad de presentar esta propuesta es que ésta constituya un elemento referencial que sirva como guía para la construcción del plan de estudios de la licenciatura en comercio internacional que se actualizará a corto plazo. Se expresa en competencias ya que se describen aquellos conocimientos, habilidades, actitudes y valores que el egresado requiere desarrollar durante su formación académica y que, una vez concluida ésta, sea capaz de realizar y desempeñar en el campo laboral. Sin embargo, es importante resaltar que se requiere tomar en cuenta que debido a los constantes cambios en las políticas comerciales internacionales esta propuesta deberá cumplir con las características de flexibilidad y adaptación.

Perfil de egreso:

Al concluir el programa de estudios el egresado habrá desarrollado los siguientes:

Conocimientos

En lo referente a los conocimientos se sugiere clasificarlos en cuatro grupos principales

1. Gestión Aduanera.
 - a. Aspectos legales, documentales y de gestión de los diferentes procedimientos aduaneros con fundamento en la normatividad vigente.
 - b. Políticas arancelarias según el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.

- c. Políticas no arancelarias, los programas gubernamentales de promoción y fomento al comercio exterior y los procedimientos para la aplicación de cuotas compensatorias en el ámbito nacional.
 - d. Operaciones de importación y exportación, así como los procedimientos correspondientes para el despacho de las mercancías de comercio exterior.
 - e. Estructura y fundamentos de los tratados comerciales internacionales y sus apartados referentes a la gestión en las aduanas.
 - f. Cálculo de impuestos generales de importación y exportación, derechos y cuotas compensatorias.
 - g. Clasificación arancelaria de mercancías conforme al Sistema Armonizado de designación y codificación de mercancías.
2. Mercados Internacionales.
- a. Oportunidades para la consolidación de los negocios internacionales.
 - b. Estrategias y programas para la promoción, internacionalización y competitividad en diferentes mercados de bienes y servicios.
 - c. Esquemas de contratación internacional.
 - d. Uso, manejo y significado de los términos internacionales de comercio (INCOTERMS)
3. Logística y comercialización.
- a. Aspectos técnicos de los diferentes medios y modalidades de transporte, así como la documentación y legislación aplicable a cada uno de ellos.
 - b. Procedimientos de tráfico, logística y cadena de suministro para la toma de decisiones que busquen la optimización en el ámbito de los negocios.
 - c. Conceptos y práctica de los movimientos de las mercancías en lo referente al diseño y manejo del empaque y embalaje.
 - d. Control, administración y gestión de la cadena de suministro y cadena de valor.
 - e. Sistemas y modalidades de trasportación internacional, rutas internacionales
4. Negocios Internacionales.
- a. La conformación del sistema económico-comercial mundial y el papel de los organismos internacionales en este sentido.

- b. Conocer sobre los impactos sociales y ambientales implicados en el desarrollo de las prácticas comerciales internacionales y las tendencias y reglamentación vigentes.
- c. Conocimientos del idioma inglés y otro idioma.
- e. Finanzas internacionales y operación del sistema financiero internacional.
- f. Economía y modelos económicos como base para la toma de decisiones.

Habilidades

En lo referente a las habilidades que los egresados de la licenciatura habrán de desarrollar en el curso de sus estudios superiores, considerar:

- a. Manejo del idioma inglés.
- b. Manejo de un tercer idioma.
- c. Aplicación de los procedimientos de despacho aduanero para la importación y exportación de mercancías.
- d. Gestión de los procedimientos de tráfico, logística, transportación y cadena de suministro.
- e. Desarrollo del aprendizaje continuo y constante actualización.
- f. Comunicación organizacional
- g. Persuasión y negociación comercial.
- h. Aplicación de las prácticas comerciales internacionales.
- i. Análisis de las situaciones del entorno comercial.
- j. Manejo de herramientas informáticas de paquetería básica y manejo de software especializado de gestión aduanal, trámites ante dependencias de gobierno y tributación fiscal.
- k. Trabajo en equipo, organizado, colaborativo y enfocado a los resultados.
- l. Manejo de conflictos. Enfoque en la resolución de problemas y conflictos de los negocios internacionales proponiendo alternativas creativas y efectivas.
- m. Pensamiento crítico.
- n. Manejo de nuevos sistemas de comercialización y pagos internacionales.

Actitudes.

- a. Capacidad de autogestión del aprendizaje continuo.

- b. Adaptación a los cambios ante los múltiples escenarios legales, económicos, comerciales y políticos del comercio internacional.
- c. Ser propositivos e innovadores.
- d. Liderazgo en la gestión de proyectos de internacionalización.
- e. Capacidad de desenvolverse en el medio de los negocios internacionales.
- f. Apertura al cambio.
- g. Coordinar y ejecutar múltiples actividades
- h. Capacidad de adaptación a diferentes contextos, costumbres y culturas.
- i. Capacidad de anticipación y adaptación.

Valores.

- a. Ser profesionales disciplinados y comprometidos con el trabajo.
- b. Responsabilidad
- c. Ética profesional
- d. Formalidad
- e. Puntualidad
- f. Respeto a la diversidad cultural
- g. Flexibilidad
- h. Seguridad y confianza
- i. Proactividad
- j. Criterio ético

Referencias

- Alcántara , A. (2007). Tendencias mundiales en la educación superior: el papel de los organismos multilaterales. *Revista Inter Ação*, 11-33.
- ANIERM. (27 de Septiembre de 2016). *Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana* . Obtenido de <http://www.anierm.org.mx/>
- ANUIES. (2009). *Cobertura de la educación superior en México Tendencias, retos y perspectivas*. México: ANUIES.
- Banco Mundial . (25 de marzo de 2017). *Banco Mundial* . Obtenido de <http://www.bancomundial.org/es/topic/trade/overview>
- Banco Mundial. (2003). *Aprendizaje permanente en la economía global del conocimiento*. Francia : Grupo Especial sobre Educación Superior y Sociedad .
- BANCOMEXT, & De la Mora, L. M. (27 de Mayo de 2015). *Revista de Comercio Exterior BANCOMEXT*. Obtenido de El comercio exterior como palanca del crecimiento económico y desarrollo de México: <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=81&t=el-comercio-exterior-nbspcomo-palanca-del->
- Bonal, X. (2009). La educación en tiempos de la globalización: ¿Quién se beneficia? *Educación y sociedad*, Vol. 30 n. 108, 653-671.
- Carnoy, M. (2009). *Sustaining the new economy: Work, family, and community in the information age*. New York: Harvard University Press.
- Casarini Ratto , M. (1999). *Teoría y diseño curricular*. México : Trillas.
- Castells, M. (1996). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. Vol. 1* . México: Siglo XXI.
- Colmenares, A. M. (2012). Investigación-acción participativa: una metodología integradora del conocimiento y la acción. *Voces y Silencios: Revista Latinoamericana de Educación*, 102-115.
- CONOCER- SEP. (25 de Abril de 2014). *Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales* . Obtenido de http://www.conocer.gob.mx/pdfs/documentos/que_hacemos_conocer.pdf
- CONOCER- SEP. (16 de Diciembre de 2015). *EC0634 Auditoría de la seguridad en la cadena de suministros de comercio exterior*. Obtenido de <http://200.76.60.180/CONOCER/fichaEstandar.do?method=obtenerPDFEstandar&idEstandar=1956>
- CONOCER- SEP. (10 de Agosto de 2016). *EC0707 Operación aduanera en el ámbito empresarial* . Obtenido de

<http://200.76.60.180/CONOCER/fichaEstandar.do?method=obtenerPDFEstandar&idEstandar=2047>

CONOCER-SEP. (15 de Octubre de 2012). *EC0258 Promoción de exportaciones, internacionalización de empresas mexicanas y.* Obtenido de <http://200.76.60.180/CONOCER/fichaEstandar.do?method=obtenerPDFEstandar&idEstandar=1507>

CONOCER-SEP. (7 de Marzo de 2014). *EC0432 Clasificación arancelaria de mercancías de comercio exterior.* Obtenido de <http://200.76.60.180/CONOCER/fichaEstandar.do?method=obtenerPDFEstandar&idEstandar=1698>

D.O.F. (29 de 12 de 2013). ACUERDO número 710 por el que se emiten las Reglas de Operación del Programa de Fortalecimiento de la Calidad en Instituciones Educativas. México , México .

De Alba , A. (1998). *Currículum: crisis, mito y perspectivas.* . Buenos Aires : Miño y Dávila editores S.R.L.

Díaz Barriga Arceo, F., Lule González , M. d., Pacheco Pinzón , D., Saad Dayán , E., & Rojas Dummond, S. (1990). *Metodología de diseño curricular para la Educación Superior* . México: Trillas.

Embid Elrujo, A., & Michavila Pitarch, F. (2001). *Hacia una nueva Universidad: apuntes para un debate.* Madrid, España: Tecnos.

Escandón Cusi, P. (2005). Dos escenarios para la educación del próximo siglo. En F. Solana, *Educación en el siglo XXI* (págs. 19-32). México, Distrito Federal: Limusa.

FAO. (10 de Octubre de 2017). *Depósito de Documentos de la FAO.* Obtenido de <http://www.fao.org/docrep/009/w9693s/W9693S03.htm>

Follari, R. (2010). El currículum y la doble lógica de inserción (lo universitario y las prácticas profesionales). *Revista Iberoamericana de Educación Superior*, 31-40.

García Castillo , R., & Velio Mejía , M. L. (2013). *Administrador: Un Nuevo y Avanzado Perfil Profesional Necesario, acorde al mundo globalizado de hoy.* México, D.F : ITESM.

García, F. (2002). Currículum y pertinencia. *Docencia Universitaria Vol. III No. 2*, 107-123.

Gayá, R. (27 de Junio de 2015). *Banco Interamericano de Desarrollo.* Obtenido de Comercio internacional y cambio tecnológico: <http://www19.iadb.org/intal/Cartamensual/Cartas/HTMLPrintArticulo.aspx?Id=61f88e84-3af2-4f95-adbd-4280a075dddf>

Gibbons, M., Limoges, C., Nowotny, H., Schwartzman, S., Scott, P., & Trow, M. (1997). *La nueva producción del conocimiento* . Barcelona: Ediciones Pomares-Corredor S.A.

Goncszi , A. (1997). Instrumentación de la educación basada en competencias. Perspectivas de la teoría y la práctica en Australia. En A. Argüelles, *Competencias laborales y educación basada en normas de competencia* (págs. 50-62). México, D.F.: Limusa, SEP.

- Guerra Rodríguez , D. (2005). La educación en el siglo XXI: propuestas y escenarios. En F. Solana, *Educación en el siglo XXI* (págs. 33-52). México, Distrito Federal: Limusa.
- Guerra Zavala , A. (2012). Comercio internacional: importancia en el desarrollo económico. *Observatorio de la Economía Latinoamericana N° 17*, 25-29.
- Hernández Sampieri , R., Fernández Collado , C., & Baptista Lucio , P. (2003). *Metodología de la investigación* . México, D.F. : Mc Graw Hill Interamericana .
- IESALC - UNESCO. (5 de Julio de 2005). *Seminario de Educación Superior UNAM*. Obtenido de <http://www.ses.unam.mx/curso2016/pdf/11-nov-Acosta.pdf>
- INEGI. (2011). *Serie Histórica censal e intercensal 1990-2010*. Distrito Federal: INEGI.
- INEGI. (12 de Febrero de 2015). *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*. Obtenido de <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/ce2014/>
- INEGI. (20 de Diciembre de 2016). *Indicadores el Sector Servicios 2016*. Obtenido de http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/ems/ems2016_12.pdf
- Instituto Politécnico Nacional . (7 de Mayo de 2017). *ESCA STO IPN* . Obtenido de <http://www.escasto.ipn.mx/Conocenos/Paginas/Historia.aspx>
- Juárez Mendoza, S., Hernández Villegas, J., & Pérez Méndez , J. A. (2014). La importancia del comercio internacional en Latinoamérica. *Observatorio de la Economía Latinoamericana N° 201*, 5-10.
- Kelly, A. (1989). *The Curriculum: Theory and Practice*. London : Paul Chapman Educational Publishing; 3rd edition.
- Malagón , L. A. (2006). La pertinencia de la educación superior: elementos para su comprensión. Consideraciones generales. *Revista de la Educación Superior* , 38-50.
- Mertens, L. (1996). Sistema de competencia laboral: surgimiento y modelos. *Seminario Internacional "Formación Basada en Competencias Laborales: Situación actual y Perspectivas"* (págs. 124-136). Guanajuato, México: Organización Internacional del Trabajo .
- Meyer , J., & Ramírez , F. (2010). *La educación en la sociedad mundial. Teoría institucional y agenda de investigación de los sistemas educativos contemporáneos*. Barcelona: Octaedro-Institut de Ciéncies de l'Educación.
- OCDE. (1997). *Exámenes de las políticas nacionales de educación*. México: Educación Superior.
- OEA. (4 de junio de 2015). *Sistema de Información Sobre Comercio Exterior*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/disciplines_s.asp
- OIT. (2004). *Recomendación sobre el desarrollo de los Recursos Humano*. Ginebra, Suiza: OIT.
- Oliver Téllez, G. (2007). *Educación Superior privada en México. Veinte años de expansión: 1982-2002*. México: UPN.
- OMC. (2013). *Informe sobre el comercio mundial 2013. Tendencias del comercio internacional*. Ginebra, Suiza: OMC.

- OMC. (2016). *Informe sobre el comercio mundial 2016*. Ginebra, Suiza: OMC.
- Ortega Guerrero, J. C., & Casillas Alvarado, M. Á. (2013). Nueva tendencia en la educación superior, la oferta en zonas no metropolitanas. *Revista de la Educación Superior vol.42 no.168*, 10-19.
- Pansza, M. (1988). *Pedagogía y currículo*. México: Gernika.
- Presidencia de la República. (2013). *Plan Nacional de desarrollo*. México: Presidencia de la República.
- RAE. (25 de enero de 2017). *Real Academia Española*. Obtenido de <http://dle.rae.es/srv/search?m=30&w=pertinente>
- Riquelme, R. (9 de mayo de 2017). En tiempos de Trump, ¿es importante el comercio internacional? *El Economista*, págs. 35-36.
- Santander Trade Portal. (5 de mayo de 2017). *Santander Trade portal*. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/mexico/cifras-comercio-exterior>
- SEP. (27 de mayo de 1998). *ACUERDO número 243 por el que se establecen las bases generales de autorización o reconocimiento de validez oficial de estudios*. Obtenido de Secretaría de Educación de Veracruz: http://www.sev.gob.mx/servicios/rvoe/2011/inicial/normatividad_inicial/acuerdo_243_bases_grales_autorizacion_rvoe.pdf
- SEP. (7 de septiembre de 2012). *ALIAT Universidades*. Obtenido de http://online.aliat.edu.mx/adistancia/Calidad/unidad4/lecturas/TXT_7_S4_FUNDAM_PROGRA_CAL_DGESU_DGAIR-01-2012.pdf
- SEP. (23 de enero de 2014). *Programa Sectorial de Educación 2013-2018*. Obtenido de http://www.sep.gob.mx/es/sep1/programa_sectorial_de_educacion_13_18#.WROYbdLhDIU
- SEP. (2 de mayo de 2016). *Sistemas Educativos de los Estados Unidos Mexicanos. Principales cifras*. Obtenido de http://www.planeacion.sep.gob.mx/Doc/estadistica_e_indicadores/principales_cifras/principales_cifras_2015_2016.pdf
- Tello, C. (25 de abril de 2017). *Economía UNAM*. Obtenido de Notas sobre el Desarrollo Estabilizador: <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/364/09carlostell.pdf>
- Torres Vega, N. (2010). Perspectiva curricular en la educación superior desde la teoría crítica. *Congreso internacional Saber y Hacer* (págs. 3, 4). Pasto: Universidad de Nariño.
- Tuirán, R. (3 de octubre de 2012). *La educación superior en México 2006-2012 Un balance inicial*. Obtenido de Observatorio Académico Universitario: <http://red-academica.net/observatorio-academico/2012/10/03/la-educacion-superior-en-mexico-2006-2012-un-balance-inicial/>
- Tünnerman Berheim, C. (2008). *Modelos educativos y académicos*. Managua, Nicaragua: Hispamer.
- Tünnerman, C. (1998). *Pertinencia y nuevos roles de la educación superior en le región*. Bogotá: Instituto Internacional para la Educación Superior en América Latina y el Caribe
- Tyler, R. W. (1986). *Principios básicos del currículo*. Buenos Aires: Troquel.

- UDF. (10 de marzo de 2016). *Universidad del Distrito Federal*. Obtenido de UDF Campus Santa María: <http://udf.edu.mx/acerca-de-udf.html>
- UNAM. (25 de noviembre de 2005). *La Educación Superior en el Siglo XXI*. Obtenido de Seminario de Educación Superior UNAM: <http://www.ses.unam.mx/curso2016/pdf/12-ago-anuies.pdf>
- UNAM. (2011). *Propuestas para el desarrollo económico social y urbano en el Distrito Federal*. México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- UNESCO. (3 de mayo de 2017). *UNESCO*. Obtenido de UNESCO: http://www.unesco.org/education/educprog/wche/declaration_spa.htm
- UNESCO. (1998). La educación superior en el Siglo XXI: Visión y Acción. *Conferencia Mundial Sobre Educación Superior* (págs. 8-17). Paris: UNESCO.
- Universidad de Guanajuato. (15 de mayo de 2014). *Universidad de Guanajuato*. Obtenido de <http://www.ugto.mx/noticias/noticias/5686-realizan-recorrido-historico-de-la-licenciatura-en-comercio-internacional>
- Vargas Beal, X. (2010). *¿Cómo hacer Investigación Cualitativa?* México, D.F.: ITESO.
- Yarzabal, L. (1997). *La educación superior en el siglo XXI. Visión de América Latina y el Caribe*. Caracas: CRESAL/UNESCO.

Glosario

Aprendizaje basado en proyectos: (PBL, *Project-based learning*) Es una metodología de aprendizaje en la que los estudiantes adquieren un rol activo y se favorece la motivación académica. El método consiste en la realización de un proyecto habitualmente en grupo.

Aseguramiento de la calidad: Es el conjunto de actividades planificadas y sistemáticas aplicadas en un sistema de gestión de la calidad para que los requisitos de calidad de un producto o servicio sean satisfechos.

Cadena de valor: Es una herramienta estratégica usada para analizar las actividades de una empresa y así identificar sus fuentes de ventaja competitiva.

Calidad educativa: Es aquella que crea los medios, sistemas, procesos y estrategias educativas para fomentar de modo reflexivo, creativo, crítico, eficiente y efectivo, la liberación humana, tanto en el sentido ético como político, es decir, el desarrollo humano integral.

Campo laboral: Es el sitio de trabajo o lugar en donde las personas ejercen una profesión, no se refiere sólo a una empresa o sector sino al conjunto de estas que constituyen una alternativa de empleabilidad. Se asocia a las competencias laborales u profesionales dependiendo de la ocupación del individuo.

Capital humano: Factor de producción dependiente no sólo de la cantidad, sino también de la calidad, del grado de formación y de la productividad de las personas involucradas en un proceso productivo.

Cobertura educativa: es un indicador que muestra el déficit de demanda existente en un sistema educativo, es decir que parte de la población se encuentra por fuera del sistema escolar o no tiene acceso a él.

Competencia: Capacidad para responder a las exigencias individuales y sociales o para realizar una actividad o tarea. Son saberes que pueden ser habilidades, conocimientos, actitudes y valores concretados con intenciones educativas o productivas.

Currículo: Es el plan de estudios o proyecto educativo general en donde se concretan las concepciones ideológicas, sociales, antropológicas, epistemológicas, pedagógicas y psicológicas antropológicas, epistemológicas, pedagógicas y psicológicas que determinan los objetivos de la educación escolar.

Demanda educativa: Conjunto de aspiraciones, deseos y necesidades de los ciudadanos con respecto a la educación y en especial a los programas académicos de los diferentes niveles e instituciones.

Desarrollo estabilizador: Modelo económico utilizado en México desde 1952 hasta 1970. Las bases de este modelo radican en buscar la estabilidad económica para lograr un desarrollo económico continuo, la estabilidad económica se refiere a mantener la economía libre de topes como inflación, déficit en la balanza de pagos, devaluaciones y demás variables que logran estabilidad macroeconómica.

Diseño curricular: Es el proceso mediante el cual se estructuran programas de formación profesional con el fin de dar respuesta adecuada a las necesidades de formación de las diferentes poblaciones a través de la transformación de un referente productivo en una orientación pedagógica.

Exportación: Se define como el envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales. Estas operaciones son reguladas por una serie de disposiciones legales y controles impositivos que actúan como marco contextual de las relaciones comerciales entre países.

Gestión aduanera: Sistemas y procesos integrados de gestión diseñados para apoyar los procesos de importación y exportación, acelerar las transacciones y reducir los costos involucrados en el comercio internacional.

Gestión del conocimiento: Tiene el fin de transferir el conocimiento desde el lugar donde se genera hasta el lugar en donde se va a emplear e implica el desarrollo de las competencias necesarias al interior de las organizaciones

Globalización: proceso histórico de integración mundial en los ámbitos político, económico, social, cultural y tecnológico, que ha convertido al mundo en un lugar cada vez más interconectado, en una aldea global.

Importación: Es la acción de comprar o adquirir bienes, productos o servicios provenientes de otro país u otro mercado distinto del propio que cuenta con su propio marco de regulaciones jurídicas y fiscales.

Logística: Función empresarial que se refiere a la forma de coordinar operaciones y suministros hacia los puntos finales de la forma más rápida y eficiente.

Mercado laboral: Sitio en donde confluyen la oferta y la demanda de trabajo. La oferta de trabajo está formada por el conjunto de trabajadores que están dispuestos a trabajar y la demanda de trabajo por el conjunto de empresas o empleadores que contratan a los trabajadores.

Merceología: Es la disciplina que estudia la clasificación de las mercancías, ya sea por origen animal, vegetal o mineral, o por función, de acuerdo al Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías.

Oferta educativa: conjunto de aspectos y características relacionadas con la enseñanza que se dan a conocer para su consumo, una oferta que se realiza con distintos promotores, diseñada desde la Administración enseñanza reglada, sometida a reglamentos y normas, concretada en materias, programas, horarios, profesores, para que se imparta oficialmente desde los centros educativos.

Perfil de egreso: Plantea rasgos deseables que los alumnos deberán mostrar al término de la educación superior, con la garantía de que podrán desenvolverse en el ámbito laboral y social, esos rasgos son el resultado de la formación universitaria que destaca la necesidad de formar competencias para la vida laboral.

Pertinencia: Se refiere a responder a necesidades y expectativas del usuario. En este sentido la pertinencia se entiende como la capacidad del acto educativo de ubicarse en los contextos personales de los estudiantes, ya sea desde los niveles o desde las modalidades.

Plan de estudios: es el esquema estructurado de las áreas obligatorias y fundamentales y de áreas optativas con sus respectivas asignaturas que forman parte del currículo de los establecimientos educativos.

Praxis: Término griego que identifica a la práctica como el **proceso en el que se es transformado la teoría a la práctica**, es decir, la praxis es la aplicación de una metodología estudiada y la misma se hace parte de la vida cotidiana.

Producto Interno Bruto: es un indicador macroeconómico que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un país o región durante un período determinado, normalmente de un año.

Régimen aduanal: Es el conjunto de operaciones que están relacionadas con el destino aduanero específico de una mercancía de acuerdo con la declaración presentada por el interesado ante la autoridad.

Sociedad del conocimiento: Término que hace referencia a una visión integral del proceso del conocimiento que no se concreta a las aulas, sino que se genera de manera más amplia y acelerada con las nuevas tecnologías de la información y comunicación.

Unión Europea: Comunidad política conformada por 28 países europeos constituida como una organización internacional nacida para propiciar y acoger la integración y gobernanza en común de los Estados y los pueblos de Europa.

Vinculación educativa: Se refiere a desarrollar acciones para promover el desarrollo académico, deportivo, cívico y la investigación como parte fundamental de la difusión educativa, tendientes a la formación integral y profesional del educando.



Anexos



Anexo 1.**Encuesta para Egresados del Programa de Licenciatura en Comercio Internacional y
Gestión Aduanera de la UDF**

Contesta el siguiente bloque de preguntas marcando con una cruz, escribiendo un número, subrayando un inciso o contestando SI o NO, según sea el caso.

1.- Sexo: *Hombre* *Mujer*

2.- Año en el que inició la Licenciatura en Comercio Internacional: _____

3.- Mes y Año en el que concluyó la Licenciatura en Comercio Internacional:

4.- Sector(es) en que ha laborado

Público Privado Empresa Industria Administrativo
 Financiero Otro (especifique) _____

5.- Nombres de las instituciones o empresas en las que ha laborado (empezando por la más reciente)

6.- Nombre del área o departamento en la que se desempeña actualmente

7.- ¿A cuántas propuestas de trabajo aplicó antes de su primer empleo?

8.- ¿Cuál ha sido el empleo más satisfactorio durante su desempeño profesional?

9.- En las siguientes tablas seleccione el número correspondiente de acuerdo a la siguiente escala:

1= Nunca, ninguno, nada.

2 = Algunas veces, poco, insuficiente.

3 = Regularmente, suficiente.

4 = Frecuentemente, demasiado, mucho.

Durante su desempeño profesional ha requerido de:	1	2	3	4	Comentarios o sugerencias
Trabajo en equipo					
Otro Idioma					
Computación					
Impartir conferencias, seminarios, etc.					
Dirigir proyectos					
Manejo de recursos humanos					
Dominio de expresión oral					
Redacción de documentos					
Manejo de software especializado					
Colaborar con especialistas de áreas distintas a la suya (indique cuáles)					
Tomar decisiones de alta responsabilidad					
Viajar al extranjero como parte de su trabajo					
Otras. (Indique cuáles)					

Después de sus estudios de licenciatura	1	2	3	4	Comentarios o sugerencias

¿Su sueldo era adecuado a sus necesidades?					
¿Su trabajo estaba dirigido a la práctica?					
¿Realizó un trabajo teórico?					
¿Considera que su trabajo ha contribuido al desarrollo de la empresa u organismo?					
¿De qué manera?					

De sus estudios de licenciatura	1	2	3	4	¿De qué manera? (especifique)
Ha aplicado los conocimientos adquiridos en la licenciatura en su desempeño profesional.					
Ha aplicado las habilidades adquiridas en la carrera en su desempeño profesional. ¿Cuáles?					
¿Qué tanto ha aplicado los conocimientos de?:					
Estructura Económica Internacional					
Fundamentos de Derecho					
Comercio Internacional					
Derecho Internacional					
Estadística y Probabilidad.					
Mercadotecnia Internacional					
Logística Internacional					
Sistema de Clasificación Arancelaria					
Derecho Aduanero.					
Prácticas Contractuales Internacionales					

Investigación de Operaciones					
Gestión Aduanera					
Comercio y Medio Ambiente					
Mercado Americano y Asiático					
Finanzas Internacionales					
Mercado Europeo y Africano					
Transportación y Transferencias Internacionales					
Formas de Pago y Contratos Internacionales					
Plan de Negocios					
Otras (Indíquelas).					
De acuerdo a su profesión, ¿Qué utilidad han tenido las materias que cursó en los últimos cuatro semestres de la licenciatura?					

10.- ¿Cuáles son las materias que más ha aplicado en su desarrollo profesional?

11.- ¿Considera que el plan de estudios de la carrera de Comercio Internacional y Gestión Aduanera, tal como usted lo conoció, debe ser actualizado, o renovado? Si No

¿Por qué?:

12.- ¿Cuáles materias considera básicas en el plan de estudios de la carrera?

13.- De acuerdo a su especialidad, ¿considera que deban incluirse otras materias? ¿Cuáles?

14.- ¿Cree que hay alguna o algunas materias que deban quitarse del plan de estudios?
¿Cuáles?

15.- ¿Qué temas podrían incluirse en las materias ya existentes?

Comentarios y Sugerencias:

Gracias por su colaboración

Fecha	
--------------	--

ANEXO 2.

CUESTIONARIO A EMPLEADORES (GOOGLE FORM)

Indique a qué sector pertenece la empresa, organismo o institución a la que representa.

- Sector Público
- Sector Privado
- Dependencia Gubernamental
- Industria
- Logística
- Sector Financiero
- Gestión Aduanera

¿Cuál es el ámbito de actuación geográfico de la institución o empresa que representa?

- Regional

¿Cuál es el ámbito de actuación geográfico de la institución o empresa que representa?

- Regional
- Nacional
- Internacional

¿Ha realizado algún tipo de contratación de algún profesional del Comercio Internacional en los últimos 5 años?

- Si
- No

¿Tiene pensado contratar algún profesional en Comercio Internacional en un futuro próximo (en los próximos 2 años, como máximo)?

- Si

Es seguro | <https://docs.google.com/forms/d/1q4Ju5EcloMyIMi2Qq67DCWgpunkF4-UtEGKZVGIGfs/edit>

← Cuestionario a empleadores del área de Comercio Internacional. Se guardaron todos los cambios en Drive. ENVIAR

PREGUNTAS RESPUESTAS 8 Total de puntos: 0

CrITERIOS de selección

1. Por favor indique, cuáles son los principales aspectos valorados en el proceso de selección y reclutamiento de profesionistas universitarios de su empresa o institución.

Utilice los siguientes valores.
1 = Muy Importante, 2 = Importante, 3 = Poco Importante, 4 = Nada Importante, 5 = No sabe

Edad

Sexo

Estado civil

Institución de procedencia

Título de licenciatura

Experiencia laboral previa

Ayuda y comentarios

Escritorio 11:57 a. m. 10/06/2018

Es seguro | <https://docs.google.com/forms/d/1q4Ju5EcloMyIMi2Qq67DCWgpunkF4-UtEGKZVGIGfs/edit>

← Cuestionario a empleadores del área de Comercio Internacional. Se guardaron todos los cambios en Drive. ENVIAR

PREGUNTAS RESPUESTAS 8 Total de puntos: 0

Sección 3 de 6

Perfiles Profesionales

De los Perfiles Profesionales que se describen a continuación, por favor señale según la escala el grado de importancia que tiene el perfil en las funciones que desempeña el organismo o institución a la que representa.

Utilice los siguientes valores:
1 = Muy Importante, 2 = Importante, 3 = Poco Importante, 4 = Nada Importante, 5 = No sabe

A) Perfil de Gestión

B) Perfil Mercadológico

C) Perfil Negociador

D) Perfil directivo y estratégico

Después de la sección 3 Ir a la siguiente sección

Escritorio 11:58 a. m. 10/06/2018

[Mi unidad - Google Drive](#) | [Cuestionario a emplead](#) | [Encuesta a egresados C](#)

[Es seguro](#) | <https://docs.google.com/forms/d/1q4Ju5EcloMyIMi2Qq67DCWgpunkF4-UtEGKZVGIGfs/edit>

Aplicaciones | Bookmarks | YouTube | Asistencia Financiera | Programas de Comer | Recapitulación en 30 | Qué son los mercados | Mercado De Dinero | La presentación "Un | Otros marcadores

Cuestionario a empleadores del área de Comercio Internacional.

Preguntas | Respuestas: 8 | Total de puntos: 0

Sección 4 de 6

Conocimientos
 Teniendo en cuenta las necesidades de su empresa, ¿podría valorar de 1 a 5 la necesidad de las siguientes categorías de conocimiento?
 Utilice los siguientes valores:
 1 = Muy Importante, 2 = Importante, 3 = Poco Importante, 4 = Nada Importante, 5 = No sabe

- Procesos de despacho aduanero
- Estrategias de internacionalización
- Transportación, envase y embalaje
- Planeación estratégica del Comercio Internacional
- Clasificación arancelaria
- Normas jurídicas

Escritorio | 11:58 a. m. | 10/06/2018

[Mi unidad - Google Drive](#) | [Cuestionario a emplead](#) | [Encuesta a egresados C](#)

[Es seguro](#) | <https://docs.google.com/forms/d/1q4Ju5EcloMyIMi2Qq67DCWgpunkF4-UtEGKZVGIGfs/edit>

Aplicaciones | Bookmarks | YouTube | Asistencia Financiera | Programas de Comer | Recapitulación en 30 | Qué son los mercados | Mercado De Dinero | La presentación "Un | Otros marcadores

Cuestionario a empleadores del área de Comercio Internacional.

Preguntas | Respuestas: 8 | Total de puntos: 0

Habilidades y aptitudes
 Teniendo en cuenta las necesidades de su empresa, ¿podría valorar de 1 a 5 la necesidad de que los profesionistas a emplear cuenten con las siguientes habilidades y aptitudes?
 Utilice los siguientes valores:
 1 = Muy Importante, 2 = Importante, 3 = Poco Importante, 4 = Nada Importante, 5 = No sabe

- Creatividad, capacidad para la innovación
- Capacidad de autoaprendizaje
- Capacidad de esfuerzo, rigor, autodisciplina
- Capacidad para aplicar los conocimientos a la práctica
- Capacidad para escribir y hablar en idiomas extranjeros
- Capacidad para cooperar y trabajar en equipo
- Capacidad de liderazgo

Escritorio | 11:58 a. m. | 10/06/2018

Es seguro | <https://docs.google.com/forms/d/1q4Ju5EcloMyIMi2Qq67DCWgpunkF4-UtEGKZVGIGfs/edit>

Aplicaciones | Bookmarks | YouTube | Asistencia Financiera | Programas de Comer | Recapitulación en 30 | Qué son los mercado | Mercado De Dinero | La presentación "Un | Otros marcadores

Cuestionario a empleadores del área de Comercio Internacional. Se guardaron todos los cambios en Drive ENVIAR

PREGUNTAS | RESPUESTAS 8 | Total de puntos: 0

Después de la sección 5 [Ir a la siguiente sección](#)

Sección 6 de 6

Perspectivas del mercado laboral
Por favor responda las siguientes preguntas.

¿Usted pronostica un mayor cambio en la formación profesional requerida para los próximos cinco años?

Mencione tres aspectos relevantes que considere van a cambiar en el mercado laboral en los próximos 5 años *

Mencione tres acciones que sugiere incorporar en la formación de licenciados en comercio internacional para hacer frente a los retos del futuro. *

Escritorio 39 | 11:59 a. m. 10/06/2018

ANEXO 3.

Guion de entrevistas para Comunidad académica y expertos en Gestión del conocimiento del Comercio exterior.

Proyecto de investigación: *“Pertinencia del Programa de Licenciatura en Comercio Internacional y Gestión Aduanera de la Universidad del Distrito Federal en el contexto socio laboral”*.

El proyecto se desarrolla dentro del Programa de Maestría en Administración en gestión y Desarrollo de la Educación (MAGDE) del Instituto Politécnico Nacional (IPN) como instrumento de la obtención del grado y con el objetivo de formular un método para la elaboración de un estudio de pertinencia de un programa académico.

Con la finalidad de obtener datos relevantes para alcanzar los objetivos de la investigación se considera importante consultar con expertos y especialistas de instituciones de educación superior con experiencia en enseñanza y gestión del comercio internacional.

La entrevista para la que se solicita la participación de los entrevistados consta de 5 preguntas abiertas que el entrevistador podrá responder de forma detallada. Para la realización de la entrevista el o la entrevistado (a) recibirá con anticipación el guion correspondiente para fijar de común acuerdo con el entrevistador la fecha y hora en que se realizará la entrevista. La duración aproximada de la entrevista es de una hora.

El (la) entrevistado (a) decidirá si autoriza la grabación de la entrevista o que el entrevistador tome nota de sus respuestas para el registro correspondiente. Si el (la) entrevistado (a) estima conveniente, se le enviará la transcripción de la entrevista para su revisión antes de ser incluida en la investigación.

La información proporcionada durante la entrevista es estrictamente confidencial, de carácter personal y no necesariamente refleja la posición oficial de la institución a la que el entrevistado representa. Las respuestas registradas serán para uso exclusivo del proyecto de investigación.

Datos Generales del Entrevistado
Nombre:
Institución:
Puesto:
Teléfono:
Correo electrónico:
Grado Máximo de estudios:

Preguntas:

1. ¿Considera usted que los jóvenes recién egresados cuentan con las competencias necesarias para insertarse en el mercado laboral actual?
2. ¿Cuáles considera que son las competencias que debe desarrollar un estudiante de comercio internacional durante su formación universitaria?
3. ¿Considera usted que el diseño de los planes y programas de estudio de los que usted tienen conocimiento se adaptan en términos de pertinencia a las necesidades del contexto nacional e internacional del comercio exterior?
4. ¿Qué acciones propondría usted para alcanzar la pertinencia de los planes y programas de estudio para dar respuesta a las necesidades del contexto nacional e internacional del comercio exterior?
5. ¿Cuáles considera usted que son las tendencias prospectivas del comercio internacional para las que los jóvenes estudiantes tendrían que prepararse durante de su formación?
6. ¿Cuál sería según su opinión el perfil profesional idóneo para hacer cara a esos retos futuros?

Gracias anticipadas por sus valiosas aportaciones.