

INTRODUCCIÓN

Los planteamientos teóricos de la economía siempre han destacado la importancia de la educación y cualificación de las personas, esta condición del recurso humano está asociada al desempeño económico de un país.

Para el presente informe de tesis, se muestra una perspectiva sobre la realidad del recurso humano ecuatoriano, enfatizando la localidad Esmeraldeña, con relación a sus niveles de educación y condición laboral dentro de algunos sectores económicos, mediante una breve descripción de algunos aspectos importantes de la inserción laboral de los universitarios y las características de los empleos que desarrollan.

Para ello se toma en cuenta el nivel de instrucción universitaria de las personas en relación con la población de graduados y egresados de la PUCESE, los datos estadísticos sobre el desempleo de personas con instrucción superior universitaria y, la participación de dichos profesionales en el sector público y privado, utilizando como datos la información de la “Encuesta y la Entrevista” realizada a todos los protagonistas en el medio laboral.

En el segundo capítulo, se relaciona el nivel de satisfacción de las personas y el grado de distribución e incursión en cada sector para el año 2012 de la información entregada por los operarios de Comercio Exterior. Esta correlación muestra en qué medida existen vínculos entre la dotación de personas con estudios superiores y el grado de especialización y aporte de las provincias en Ecuador.

En el tercer capítulo se describe la metodología de la investigación utilizada de forma general, la cual ayudó a mostrar la distribución en cada área o sector empresarial, (detallada en los capítulos 4 y 5) tomando en cuenta que a través de los últimos cinco años la inserción laboral de los ingenieros en comercio exterior ha crecido en comparación a años anteriores, y cada vez más en cargos o negocios relacionados con su carrera.

No obstante, existen registros de falencias latentes en el sistema educativo actual, evidenciadas aún más en el proceso de acreditación; por lo tanto en el capítulo seis, se presenta una propuesta dirigida a la universidad (Escuela de Comercio Exterior), a los

estudiantes y a los docentes de la institución, tomando en cuenta que mediante la ejecución de cada objetivo propuesto se relaciona de forma directa el beneficio obtenido hacia cada uno de los actores antes mencionados, así como el grado de responsabilidad que debe ser asumido por los mismos.

La última sección presenta los impactos derivados de este proyecto para finalmente describir en el capítulo ocho, las conclusiones y recomendaciones obtenidas a través de esta investigación.

La aproximación de este trabajo concede un papel importante no solo a la situación de los universitarios en el mercado laboral, sino también a su evolución y las expectativas que tenían durante sus estudios en comparación con su situación actual.

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Problema de la Investigación

Luego de obtener un título universitario lo más natural es que las personas busquen un trabajo en la rama de su especialización, pero al no encontrarlo empiezan a laborar en actividades diferentes a las de su profesión, y en el peor de los casos terminan en el desempleo.

En materia legislativa el Ecuador presenta cambios que deben ser investigados por los profesionales, ya que el laborar en comercio exterior exige una permanente educación y adaptación al medio, pues de esto depende el compromiso con la carrera y el buen desempeño de la misma.

Para muchas personas el hecho de encontrar trabajo en una institución se convierte en la única alternativa, y cuando esto no sucede, la actitud mental impide generar nuevas oportunidades para crear sus propias empresas. Desafortunadamente este fenómeno sucede principalmente cuando en el medio existe poca cultura emprendedora. El crecimiento económico y empresarial se ve reducido por este factor.

1.2. Justificación

Esta investigación es una herramienta útil para todas las personas involucradas en la educación y la rama del comercio exterior, al ser una guía que presenta información obtenida a partir de datos reales, proporcionados por personas del medio, para que mediante su estudio e interpretación facilite oportunamente la toma de decisiones de quien lo precise oportuno.

Para los estudiantes cada vez es más necesario conocer los resultados que se pueden obtener al desarrollar esta carrera, por lo que este documento pretende ser un instrumento que ayudará a reconocer e identificar los retos y las oportunidades latentes

en el medio, además de presentar alternativas que no distraigan el hecho de ejercer la profesión para la cual se ha preparado.

La información estadística recopilada constituye un seguimiento, el cual reflejará la situación e inserción laboral lograda a partir de la salida del sistema educativo, lo cual es importante para las instituciones de educación superior, ya que sus profesionales representan el nivel de éxito adquirido en el cumplimiento del legado que constituye ejercer la educación en cualquier nación.

Desde esta perspectiva se aborda la investigación con el objetivo de aportar conocimientos, que contribuya a la sociedad en la mejora de la competitividad y permita un mayor grado de desarrollo de las personas en la realización de su actividad laboral.

1.3.Objetivos

1.3.1. General

- Analizar la situación y ocupación laboral de los graduados y egresados de la Escuela de la Escuela de Comercio Exterior de la PUCESE, periodo 1996–2011.

1.3.2. Específicos

- Enunciar las principales causas por las cuales una parte de los profesionales graduados en la especialidad de Comercio exterior de la ciudad de Esmeraldas trabajan en áreas diferentes de las que competen a su profesión, mediante una investigación de campo.
- Realizar un listado de recomendaciones que puedan ser utilizadas como medida preventiva, para no caer en la inactividad o cambio de actividad laboral, dirigida a estudiantes y profesores que son los actores principales de la Escuela de Comercio Exterior.
- Elaborar una base de datos de la ocupación laboral e identificación individual de los egresados y graduados de la escuela de Comercio Exterior.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. ANTECEDENTES DE ESTUDIO

2.1.1. El mercado laboral de Esmeraldas.

Según Helena Corrales y Beatriz Rodríguez del dpto. Estadística y econometría Universidad de Valladolid (página 2, año 2006) en su proyecto LA TRANSICIÓN DEL SISTEMA EDUCATIVO AL MERCADO LABORAL. ANÁLISIS DE LOS FACTORES DETERMINANTES DEL PRIMER DESEMPLEO, indica concretamente que *“los factores personales, el sexo, el nivel de estudios alcanzado y la edad a la que se sale del sistema educativo influyen en la duración del proceso de transición, al igual que el nivel formativo y la situación laboral de los padres, la comunidad autónoma de residencia y la situación cíclica de la economía”*. Lo cual expresa no ser únicamente el factor social, sino también el personal el responsable de que existan variables que puedan privilegiar mayormente a una persona de otra a la hora de encontrar un trabajo, pero ciertamente estos factores también pueden verse afectados por la sociedad en la cual se esté realizando la investigación, en este caso Esmeraldas y las empresas dentro del medio comercial.

2.1.2. Ecuador, un mercado de constantes cambios.

Desde los últimos 10 años, en el Ecuador se han registrado importantes y constantes cambios de carácter legal, lo cual ha contribuido a crear un escenario económicamente inestable para los ecuatorianos que han visto una baja en la inversión extranjera con respecto a los demás países andinos. Para estudiantes y profesionales, de la misma manera el comercio exterior requiere de permanente actualización e investigación, pues el no hacerlo se presta al desconocimiento de las leyes o la mala interpretación de las mismas, en caso de no tener el asesoramiento adecuado.

El Informe sobre América Latina N°22 ECUADOR: ¿SUPERANDO LA INESTABILIDAD? Publicado el 7 de agosto del 2007 por el International Crisis Group,

examina las raíces de la inestabilidad y las primeras medidas que ha tomado el gobierno con miras a lograr un cambio político y socioeconómico de largo alcance, basado en el estudio de la historia, los retos y riesgos que se han presentado para que esta situación exista.

El 17 de noviembre del 2010 el Pleno de la Asamblea aprobó en segundo debate el proyecto de CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES impulsado por el Gobierno, lo cual provocó incertidumbre principalmente en el sector empresarial al tener que reajustar sus actividades, ya que el nuevo código involucró el cambio o derogación de diez leyes competentes en temas de comercio exterior, aduanas, electricidad, inversiones y otras.

La nueva Ley de Aduanas fija una nueva estructura de la entidad, suma una serie de medidas que intentan facilitar el comercio e incluye un nuevo régimen sancionatorio para situaciones irregulares en exportaciones e importaciones.

2.1.3. Emprendimiento.

Uno de los factores claves que ha conducido al éxito a muchas naciones ha sido la acumulación de experiencia de personas llamadas “empresarios”, es decir, gente emprendedora, innovadora, creativa, capaz de asumir riesgos y sobre todo de lanzarse a nuevas aventuras de negocios con toda la pasión y entrega que les significan sacrificio de tiempo y patrimonio familiar.

A pesar de que con el pasar de los años los emprendedores tienden a prepararse, a la hora de iniciar un negocio no se requiere ser profesional. Sin embargo, es una realidad que si aquella persona empieza un negocio con cierto nivel de estudios tiene una enorme ventaja al momento de enfrentar el desafío de levantarla y expandirla. Así, la mayor parte de factores que han actuado como estimulantes del espíritu emprendedor están relacionados a la “actitud”. Entre los principales están: necesidad de independencia, mejorar económicamente y tener algo propio.

Gracias a la información de los Censos 2010, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos desarrolló un sistema integrado de consultas en línea disponibles en la página web oficial (www.inec.com.ec) para emprendedores, con opciones de búsqueda de fácil

manejo, en donde los usuarios mediante una selección de datos pueden contar con un estudio de mercado inmediato y gratuito a través de la información del Censo Nacional Económico y el Censo de Población y Vivienda.

El programa *Sí emprendes* según Byron Villacís - Director Ejecutivo del INEC mediante un comunicado realizado en la página oficial de la Institución dice: *“Esta información integrada constituye un importante elemento de análisis para la toma de decisiones respecto de las ideas de negocio en mente.”* Por lo tanto estos datos representan una investigación de mercados y constituyen una herramienta real en la cual se puede apoyar a los profesionales que se vean en la necesidad de iniciar una empresa al aprovechar los datos disponibles y conocer en cifras actuales cuales son los competidores y clientes mediante información recopilada por todo el país, y que junto con otros elementos de análisis, es necesaria para la toma de decisiones más acertadas en el impulso de nuevas actividades económicas.

Fuentes de financiamiento

Todo emprendedor para hacer realidad su idea de negocio necesita de alguna fuente de financiamiento. Entre las más importantes fuentes están:

- El ahorro propio
- Recursos de familiares y de amigos
- El crédito de instituciones financieras

De acuerdo a una breve investigación realizada a lo largo del 2010 por EMPRENDE ECUADOR disponible en la página web (*emprendeecuador.com.ec*) a nivel de los bancos que operan en el país, se observó que no existen líneas de crédito orientadas de forma específica a financiar ideas de proyectos totalmente nuevos, por lo general los requisitos exigidos tienen que ver con empresas con más de un año de funcionamiento. De ahí que, cerca del 80% de emprendedores tienden a financiar sus proyectos con recursos propios y aquellos que provienen de préstamos concedidos por familiares y amigos.

2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1. El Comercio Exterior.

Según Alexander Osterwalder autor del libro GENERACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIOS, expresa: *“El Comercio exterior es la interacción de compra-venta de bienes y servicios, que tiene un país con otro u otros países, y que están regulados por tratados o convenios de intercambio comercial. OMG: Es un organismo que regula las relaciones comerciales internacionales”*.

Los términos comercio internacional y comercio exterior, se utilizan frecuentemente como sinónimos. Sin embargo, en su más estricta significación, poseen una diferencia fundamental: Por comercio internacional debe entenderse a la actividad en su conjunto, es decir, a la serie de lineamientos, requerimientos, directrices y normas que regulan a la actividad misma, independientemente de la nación o naciones involucradas en ella. En cambio el comercio exterior se aplica a la relación económica y jurídica que se da en un lugar y momento determinado entre dos o más naciones, específicamente señaladas.

En algunos casos se usa la expresión comercio exterior como sinónimo de comercio internacional, pues aparentemente son similares; sin embargo solo es un problema de apreciación.

2.2.2. El impulso de una profesión.

En muchas ocasiones las personas desisten de trabajar en un empleo, aún estando preparados académicamente para cumplir con las funciones que les han sido asignadas, esto debido a que no se alcanzan las expectativas previstas y se vuelve difícil encontrar la vocación requerida para que las actividades no sean monótonas.

Stephanie Goddard Davidson, autora del libro 101 FORMAS DE TENER UN GRAN DÍA EN EL TRABAJO expresa: *“La gente espera más de su trabajo ahora - no sólo un sueldo fijo, también la satisfacción y la oportunidad de hacer una diferencia con los demás”*; con lo cual indica que más allá de la preparación que se adquiere y la ejecución del trabajo, para las personas también es importante el disfrute de la carrera a través de la mejora de habilidades, al adoptar técnicas que contribuyan a nuevas percepciones

que mejoren la motivación interna, dando como resultado la felicidad de la carrera. Lo cual promueve un nuevo punto de vista para la experiencia del trabajo, convirtiéndola en una profesión significativa que motiva el constante perfeccionamiento de habilidades como resultado de la buena autogestión.

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

2.3.1. Ley Orgánica de Educación Superior

A través del Decreto Ejecutivo 517, el 4 de agosto del 2010 fue aprobada la LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR por la Asamblea Nacional del Ecuador, de esta forma entraron en curso 107 modificaciones, en relación a la ley anterior. La nueva ley creó artículos en los que enfatiza la responsabilidad de las instituciones educativas por impartir el desarrollo de proyectos de investigación y actividades de vinculación con la sociedad, acogiendo a las necesidades de desarrollo local, regional y nacional para que de esta forma responda a las expectativas y se adapte a las exigencias actuales.

El emprendimiento como materia de estudio es otro factor que cabe mencionar dentro de la nueva propuesta legislativa, el cual es importante para generar profesionales capaces de iniciar alternativas de producción, y la mejor manera para que esta operación sea exitosa es en el perfeccionamiento de la calidad académica, como lo establece la Ley de Educación Superior en el TÍTULO V: CALIDAD DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR, en donde cada artículo hace referencia al modelo al cual se deben ajustar todos los integrantes del sistema educativo en la búsqueda de adoptar medidas que busquen mejorar el desempeño del profesional.

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN

3.1.1. MÉTODO DE ESTUDIO

Método Inductivo

El Método Inductivo fue el que mejor se ajustó a este modelo de investigación, ya que parte de un estudio el cual analiza la problemática de la situación actual de los graduados y egresados en comercio exterior de la PUCESE, partiendo de situaciones específicas para determinar información que sirva de forma general a quien disponga útil este informe.

Método Deductivo

Este método permitió abarcar la generalidad que implica conocer la inserción laboral de los graduados y egresados, hasta la obtención de datos específicos mediante la utilización de técnicas e instrumentos, que evidenciaron la realidad, para de esta forma obtener conclusiones válidas que demuestren la situación actual y oportunidades provistas por el medio local.

3.1.2. TÉCNICAS DE ESTUDIO

La Técnica Documental

Se utilizó esta técnica ya que fue necesario reunir información descrita en libros, revistas, enlaces y textos que reseñan la historia de la PUCESE y la escuela de Comercio Exterior, además de permitir la recopilación de información para elaborar una base de datos que evidenciaron la realidad ocupacional que enfrentan en la actualidad las personas investigadas.

La Técnica de Campo

Se utilizó esta técnica ya que su principal herramienta es la observación de manera directa con el objeto de estudio, así como las visitas individuales a cada integrante para de esta forma ir de lo teórico a lo práctico y obtener conclusiones.

3.2. CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN

Este trabajo se ha desarrollado de acuerdo al REGLAMENTO CODIFICADO DE REGIMEN ACADEMICO DEL SISTEMA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR, del 22 de Enero del 2009, derivado de la Ley de Educación Superior (Ley número 2000-16), y conforme a los parámetros que establece el Centro de Investigación y Desarrollo de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, así como también a los parámetros regulares de investigación proporcionados por el asesor de tesis y/o proyecto que ha tenido como fin común desarrollar esta investigación, con fines académicos.

3.2.1. NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN

Descriptivo

Para esta investigación fue necesario utilizar el tipo de estudio Descriptivo, por la amplitud investigativa requerida al tomar como universo de estudio los graduados y egresados de la escuela de comercio, y la necesidad de estudiar interrogantes que identifiquen y describan la realidad que ha presentado el medio hasta la actualidad.

3.3. ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO

El marco teórico se ha desarrollado en tres partes fundamentales; Bases teóricas, científicas y legales, las cuales corresponden a Investigaciones relacionadas con el estudio (Antecedentes del Estudio), y por supuesto aportes personales del autor, es decir los criterios previos a la realización de la investigación con respecto a las teorías y antecedentes mencionados anteriormente.

3.4. RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN EMPÍRICA

3.4.1. Información Primaria

La información primaria, se ha obtenido a través de las técnicas de estudio como la encuesta y la entrevista.

- La Encuesta

Mediante un formulario de preguntas abiertas y de opción múltiple (para mayor facilidad de llenado), la encuesta trató de recaudar la mayor cantidad de información pertinente para poder evidenciar mediante conclusiones las respuestas emitidas por los encuestados.

- La Entrevista

Para obtener una mayor gama de información fue necesario realizar entrevistas, aunque con un formato de preguntas de opción múltiple para poder sesgar cierta información en la que se desea conocer datos específicos.

3.4.2. Información Secundaria

Se ha recopilado toda la información necesaria de libros, documentos, revistas, folletos, leyes ecuatorianas actualizadas y páginas web, entre otros; todos ellos cuentan con la cita de autor, nombre del documento y página del cual han sido consultados los textos, para verificación del lector.

3.5. DESCRIPCIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA

Para este estudio, como ya se ha mencionado, se utilizaron fuentes primarias y secundarias, a través de distintos procedimientos, entre los que se destaca la búsqueda de regularidades, se contrastaron los resultados obtenidos; para el desarrollo de las primarias se logró la correlación entre la información obtenida a través del video y el cuestionario grabado en audio y transcrito de las entrevistas abiertas. Para el desarrollo de las secundarias en el proceso de análisis e interpretación de la información existieron

tres momentos: un primer momento, consistió en la descripción inicial de la información del marco teórico; un segundo momento, que consistió en un proceso de categorización o clasificación de los contenidos transcritos, y; un tercer momento, consistió en la teorización, durante la cual se perciben, contrastan, comparan, agregan y ordenan categorías.

3.5.1. Perfil de los Encuestados

Dentro de este proyecto la muestra viene dada por tres sectores, el primero y más numeroso lo conforman los 76 graduados y los 16 egresados de la carrera; mientras que el segundo grupo muestral está compuesto por los 10 empresarios y funcionarios que laboran en instituciones dentro de la rama del comercio exterior, y el tercer grupo se conformó por los profesores de dicha carrera.

3.6. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Fórmula:

$$N = \frac{Z^2 P Q N}{Z^2 P Q + N e^2}$$

Donde:

n: Tamaño de la muestra

Z: Nivel de Confiabilidad 95% - $0.95/2 = 0.4750$ $Z = 1.96$

P: Probabilidad de ocurrencia 0.50

Q: Probabilidad de no ocurrencia $1 - 0.5 = 0.50$

N: Población e: error de muestreo 0.04 (4%)

Para este proyecto de investigación no fue necesaria la aplicación de la fórmula muestral descrita en el párrafo anterior, ya que la población encuestada y entrevistada fue determinada por la totalidad de los graduados y egresados de la escuela de Comercio Exterior, la cual comprende 76 personas para el primer grupo y 16 el segundo, sin embargo fue importante describir el proceso de cálculo mayormente utilizado para el análisis e interpretación de resultados cuando únicamente se precisa de una muestra.

CAPITULO IV

ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS Y/O HIPOTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. El Comercio Exterior en el Ecuador

Existe una constante demanda de productos y servicios tanto en el mercado local como en el internacional. En esta línea, se pretende hacer un breve análisis de los mercados internacionales a fin de identificar su potencial como posibles mercados, a los que pueden acceder estos y otros tipos de productores ecuatorianos.

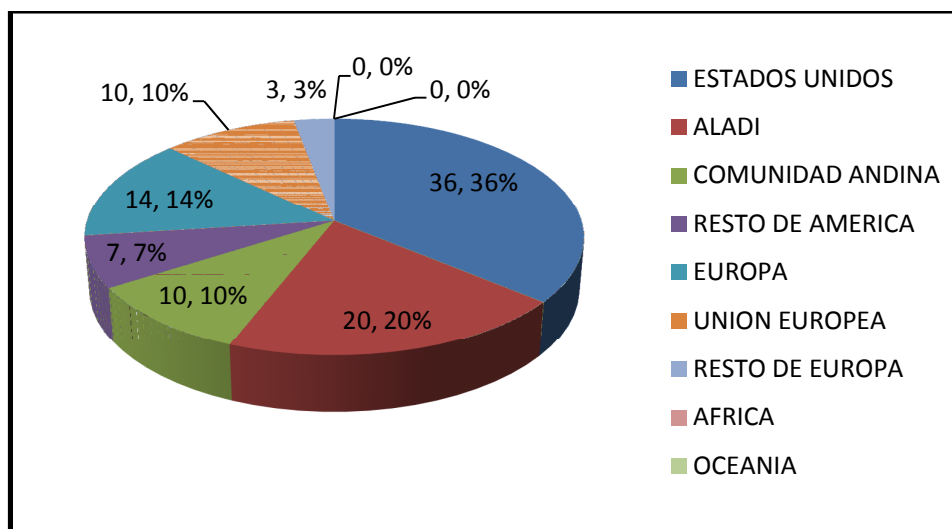
Mariuxi Rovayo Andrade, MSc. en Agronegocios Internacionales - en la REVISTA DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY, Abril 2010 edición N° 51 página 75, señala: “El mercado local es un mercado potencial, en el que los consumidores requieren de mayor información para modificar sus actuales hábitos de consumo. El mercado internacional, especialmente el europeo y norteamericano, muestra crecimientos importantes anuales que representan una oportunidad especialmente para países en desarrollo, ya que por lo general se incluyen como indicadores de alta importancia las variables ambientales y las sociales.”

La autora antes mencionada sostiene que el Ecuador posee un alto potencial en el desarrollo de productos y servicios sostenibles para satisfacer la demanda tanto a nivel local como internacional. La biodiversidad con la que cuenta el país permite ofrecer productos de alta calidad, con la aplicación de buenas prácticas de producción, comercialización y mercadeo, por lo tanto de saberla utilizar se puede esperar una razonable rentabilidad económica.

En consecuencia con lo anterior y de acuerdo con resultados estadísticos del Banco Central del Ecuador, se registra una creciente tendencia del consumo de productos y servicios identificados como sostenibles, tanto en los mercados domésticos como en los

internacionales. Por otro lado, Ecuador es un país con ventajas comparativas que podrían ser aplicadas para acceder en buenas condiciones a estos tipos de mercados.

Gráfico 1: **Exportaciones No Petroleras por destino económico**
Enero 2010 - Enero 2012



Fuente: Banco Central del Ecuador

Finalmente, no está demás resaltar la importancia de los tres pilares de la sostenibilidad: economía, ambiente y sociedad.

De los productores se percibe una crítica orientada a las políticas centrales como lo explica el señor Rubén Zambrano comercializador de cacao de Esmeraldas: “En la realidad, la política comercial externa del Ecuador ha estado tradicionalmente orientada a proteger la producción nacional, descuidando el fortalecimiento de aquellas instituciones encaminadas al desarrollo y promoción de políticas activas que contribuyan al fortalecimiento de sectores y productos con valor agregado y con potencial exportable”.

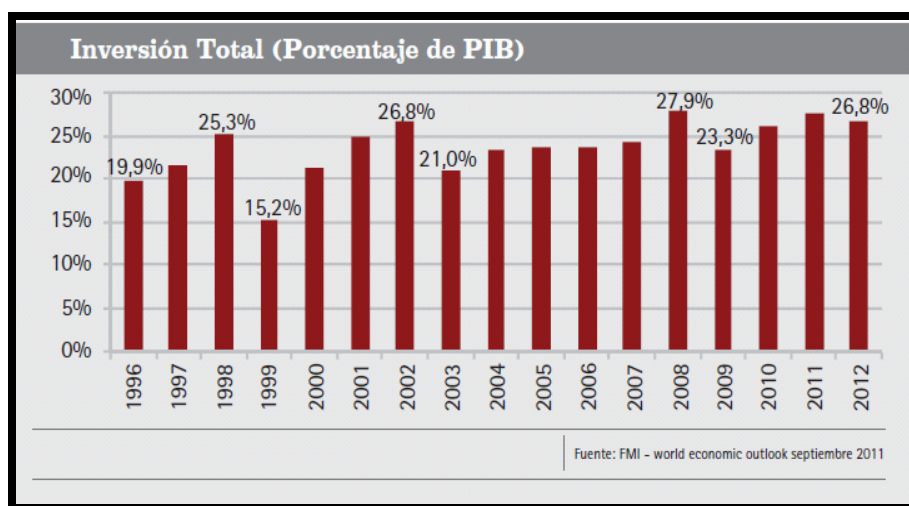
Haciendo además referencia a las limitaciones de factores de producción que disponen y su bajo poder de negociación en el mercado. Este tipo de productores sienten la necesidad de mejorar las condiciones que los ubican en condiciones de pobreza,

mediante la adopción de prácticas productivas y comerciales, alternativas e innovadoras, que den adecuada respuesta a los requerimientos de las nuevas tendencias de consumo.

Con lo expuesto se evidencia que el Ecuador ha registrado un desempeño poco significativo en lo que respecta al crecimiento y diversificación del comercio y débil institucionalización de políticas comerciales de largo plazo.

Ya que existe la necesidad de conocer si en efecto el Ecuador carece de un crecimiento considerable, el Ingeniero Patricio Albuja – Exportador Ecuatoriano comenta: “A pesar de que la producción sostenible se ha incrementado en el país, aún se tiene un amplio potencial de desarrollo por explotar, sobre todo en lo que se refiere a productos con valor agregado. Ecuador es un país verde, con viables riquezas por comercializar por la gran gama de productos que posee, los exportadores buscamos no solo una transacción que ofrecer al mercado extranjero, sino también la oportunidad de generar divisas y crecimiento económico, todo esto aprovechando los recursos económicos y el talento humano”.

Gráfico 2: **Inversión Total** (los datos del 2012 corresponden al 1er trimestre)



Fuente: FMI – world economic outlook

La realidad evidencia que es importante que el país concentre y re dirija sus esfuerzos e inversiones con el fin de distribuir no sólo materia prima sin valor agregado y hacia mercados potencialmente atractivos, sino que también fomente la continua preparación para que existan profesionales que dominen el tema, desarrollen

experiencia, incursionen en la práctica y brinden conocimiento a las nuevas generaciones para un crecimiento sostenible.

4.2. El mercado Laboral de Esmeraldas

El mercado de trabajo es el espacio donde interaccionan oferentes y demandantes de mano de obra, donde el Estado es capaz de regularlo a través de distintas modalidades como son; contratos, convenios colectivos de trabajo y el derecho laboral. La importancia de analizar minuciosamente este tema, radica en la significativa conexión que tiene la economía en el desarrollo de las sociedades, ya que disponer de un trabajo estable, bien remunerado y con las condiciones de la protección social, no sólo contribuye al bienestar individual de los trabajadores, sino también al de sus familias.

El desafío que presentan los escenarios en la provincia de Esmeraldas deberán centrarse en la aplicación de las reformas estructurales que han quedado pendientes tales como la fiscal, financiera, comercial, del Estado activo que propicie conjuntamente con el Sector privado un clima atractivo para incentivar una ola de inversiones hacia infraestructura, educación y capital humano.

Según el Foro Económico Mundial, “ la eficiencia y la flexibilidad del mercado laboral son de suma importancia para asegurar la ubicación de los trabajadores de la manera más eficiente en la economía”. De modo, que la flexibilidad del mercado laboral de un país, estará ligada a la capacidad que tengan los empleadores para contratar a un trabajador de manera eficiente.

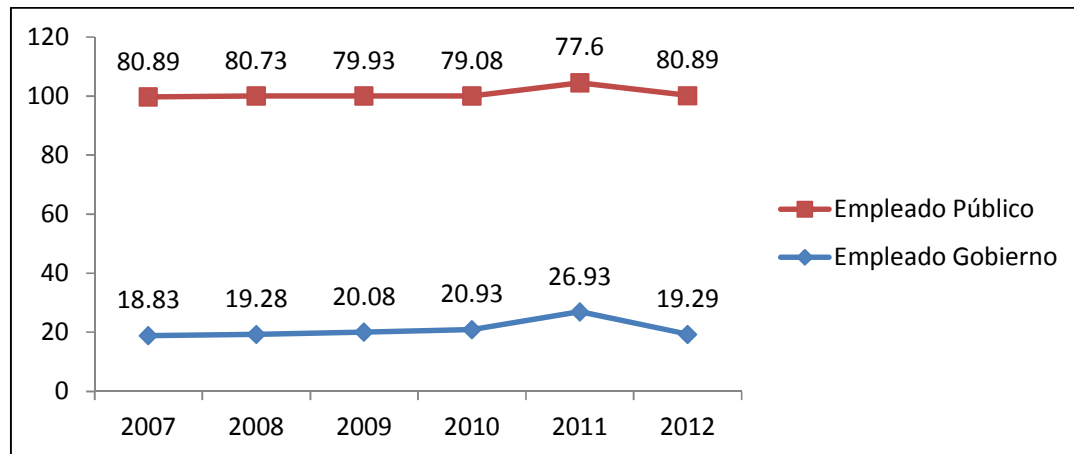
En la entrevista realizada al Ingeniero Christian Mora expresa: “En el período en el que fui director de escuela recuerdo que la Universidad Católica realizó un convenio con la CFN (Corporación Financiera Nacional) para que se incentive en el acceso de un Crédito Productivo Empresarial, lamento decir que veo por parte de los estudiantes poco interés ya que las oportunidades para desarrollar y emprender una idea de negocio están presentes y no son debidamente aprovechadas”

Si verdaderamente el mercado local quiere aprovechar la gran demanda de empleo que existe en la región, se necesita revalorar el concepto de empleo traducido al de trabajo, para ser base del desarrollo y comenzar a asumir un rol autónomo e independencia económica, apoyada en créditos de acuerdo a las necesidades de Ecuador hacia el exterior. Entonces el mercado laboral tendrá su impacto, abriéndose nuevas plazas de empleo para la población económicamente activa.

ÁMBITO EMPRESARIAL

El crecimiento de las empresas, aún en los escenarios más complicados, no se detiene. Probablemente se reducirá la velocidad del desarrollo, pero el imperativo es continuar y en el Ecuador actualmente y desde hace ya algunos años el Sector Público proporciona la mayor cantidad de plazas de trabajo en relación al Sector Privado, según datos proporcionados por el INEC.

Gráfico 3: Desagregación de información del Mercado Laboral – Ocupados por Empleo privado vs. Empleo público (los datos del 2012 corresponden al 1er trimestre)



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos – Informe Mercado Laboral Marzo 2012

El Ingeniero Renato Chávez, Gerente de Operaciones de la Naviera TRADINTER-Esmeraldas opina: “La tasa del desempleo es un problema lacerante en la realidad nacional y local, las oportunidades son escasas y no todos pueden ocuparse. Los requerimientos de las empresas también se vuelven cada vez más exigentes, no es

suficiente contar con acreditaciones académicas, sino además mostrar buenas actitudes personales.”

Si bien es cierto las Universidades son los encargados de proporcionar las herramientas cognoscitivas para que en el país existan profesionales con conocimiento en su especialización, también es una realidad que las empresas priorizan dentro de su nómina a los valores y la experiencia práctica como capital humano, para obtener la mayor cantidad de capacidades en una misma persona, y de esta forma puedan ser retribuidas de manera eficaz en el cumplimiento de sus labores.

De acuerdo a la información proporcionada por el INEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, durante el 2009 y lo que va del presente año, las áreas más requeridas en el ámbito empresarial son:

- Operaciones
- Mercadeo (publicidad, intercambio, merchandising, comunicación)
- Ventas (cuentas claves, retail)
- Finanzas (costos, presupuestos, control, análisis financiero, tesorería)
- Auditoría
- Recursos humanos

Aquí también se presenta una situación nueva: la inclusión de personas con capacidades diferentes. Aunque el decreto no es reciente, en estos últimos años se ha intensificado la búsqueda por parte de las empresas ecuatorianas.

De las encuestas realizadas algunas personas hicieron énfasis a una importante frase: “la crisis saca lo mejor de nuestra creatividad y capacidad”. Es positivo notar que existe esa predisposición y actitud.

Los tiempos actuales son complejos, aunque en nuestro país esa es una constante debido a muchos factores, y la manera de hacer frente a los mismos exige mantener una posición competitiva en el mercado ante los cambios que la sociedad requiere.

4.3. La incidencia de las asignaturas de especialidad en el logro de las competencias a adquirir en el sistema educativo, para el buen desempeño en el mercado laboral.

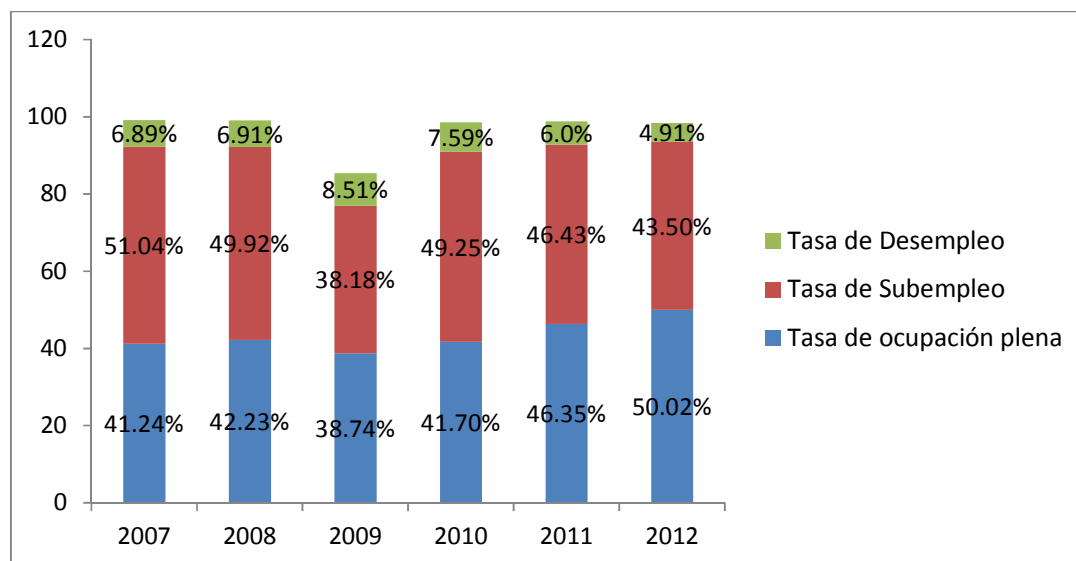
A través de los estudios de grado, los alumnos adquieren una serie de conocimientos generales en un determinado ámbito que les garantiza una competencia personal suficiente, tanto desde el punto de vista científico y técnico, como ético y social, y que constituyen las denominadas enseñanzas básicas y de formación general, sin embargo se debe dar mayor énfasis a las materias de especialización desde los primeros niveles de estudio como lo expresa el Doctor Antonio Páiz – Docente de la PUCESE y Director de la Incubadora de Empresas: “Los estudiantes deben apropiarse de su carrera y para ello es necesario que se de mayor relevancia desde los primeros niveles, en los cuales se puede formar e impulsar la vocación, además de preparar a los alumnos no solo en conocimientos teóricos, sino también en dar las herramientas para que cada vez existan más personas deseosas y capaces de generar plazas de trabajo; dentro de mis asignaturas las principales competencias van enfocadas a la creación y desarrollo de las empresas en el área contable, administrativa y legal”.

Sin embargo el Ingeniero Christian Mora – Docente y Ex Director de la Escuela de Comercio Exterior declara: “La educación en una determinada carrera de estudio debe prepararse y formar en varias áreas para que el estudiante tenga mayores opciones a la hora de postular para un empleo, a partir de la adquisición de estos conocimientos y competencias tendrán la capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos en diferentes actividades profesionales, como se puede evidenciar en la realidad”.

Como se muestra en las entrevistas realizadas se puede diferir de un tema asociado a la educación superior, pero éste siempre está orientado a la preparación para el ejercicio de actividades de carácter profesional, estructuradas como un conjunto de capacidades, habilidades o destrezas que le permitirán al estudiante razonar, formar juicios y comunicarse de forma eficaz, siempre contemplando las responsabilidades éticas y sociales.

En la praxis ambos criterios son válidos al evidenciar, tanto oferta como demanda de plazas a fines del comercio y la administración, demostrando así la amplia preparación y competencias adquiridas en la transición del sistema educativo al laboral.

Gráfico 4: Evolución del mercado laboral (Nacional Urbano -Encuesta 127 centros poblados urbanos)



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos –Informe Mercado Laboral marzo 2012

El Ingeniero Mario Armas - ejecutivo de cuenta en ROCALVI S.A como graduado de la PUCESE tiene una postura clara al expresar la importancia de la adquisición de conocimientos prácticos propios de la carrera. Dada su posición de ex estudiante y actualmente funcionario es imprescindible contar su percepción ante esta temática, según su criterio afirma: “La escuela debería enfatizar materias más prácticas como Talleres de Comercio Exterior desde los primeros semestres, ya que se asemeja mucho a la realidad del trabajo en la mayoría de las empresas, de esta manera al salir de la universidad seremos más competitivos al haber recibido durante un periodo más largo competencias propias de las carrera para la cual nos estamos especializando”.

Al respecto, las entidades de asistencia para el desarrollo deberían crear pautas de evaluación de las repercusiones de los proyectos sobre la educación superior, dedicar fondos para poner en marcha programas referidos a las acciones prioritarias como aportar a la orientación vocacional desde los primeros niveles de estudio, desarrollar experiencia técnica y asegurarse de que en todos los sectores se cuente entre los

objetivos el fortalecimiento de la educación superior como antecedente del éxito laboral y consecuentemente social.

Para efectos legales el país se ha visto en la obligación de normar los estudios superiores, para lo cual se implementó una nueva Ley Orgánica de Educación Superior, para garantizar la calidad de la docencia y el formato educativo dentro de las operaciones de todas las universidades en el Ecuador.

René Ramírez, secretario de SENPLADES, fue entrevistado por El Telégrafo, uno de los principales periódicos ecuatorianos, donde resume el proyecto de ley: “Los cambios están canalizados a mejorar el nivel académico de las universidades, el nivel profesional de los docentes y otorgar becas por meritocracia... busca destinar recursos para la investigación en las universidades públicas y privadas... la existencia de docentes a tiempo completo será uno de los requisitos indispensables que deberán cumplir las universidades; además... la mayoría del Consejo Universitario estará en manos de la comunidad académica y no del Estado.”

La educación superior latinoamericana, como la de otros países en desarrollo, es esencial para el progreso económico, el cambio de paradigma presenta el obvio peligro de agravar la demora en el cumplimiento de los objetivos hacia la sociedad, pero también constituye una oportunidad.

4.4. Análisis de las causas que implican que en el medio haya poco desarrollo emprendedor

ASOCIATIVIDAD

“...las personas no fueron proclives a asociarse para concretar iniciativas, llevar adelante proyectos, resolver problemas comunes y sumar capitales y esfuerzos.

En este déficit asociativo...”

El texto del ex presidente Hurtado bien podría extrapolarse a la realidad de nuestros días, salvo contadísimas excepciones, en las cuales los emprendedores han logrado superar el conflicto “cultural” al que se hace referencia.

Hablar de un concepto cultural de “anti-asociatividad” desde luego que es demasiado fuerte y se contrapone al de la “sociabilidad”, que por el contrario, resalta los valores de lo comunitario y el esfuerzo solidario de las bases campesinas.

Entre estas dos posibles “visiones” contrapuestas, lo cierto es que la “praxis” asociativa es aún muy débil en el Ecuador y los ejemplos contrarios, en efecto, se han concretado más bien en el campo rural que en el urbano.

Emprender o asociarse, en el sentido positivo del término, es buscar con entereza y buena fe el bien común mediante acciones que no siempre reciben el aplauso popular, pues requieren temporales sacrificios. Nunca y peor aún en nuestros tiempos, la autosuficiencia ha sido una receta positiva para los estados; no podemos prescindir de interrelacionarnos con ellos de acuerdo con lo que más convenga a nuestros intereses.

En el Ecuador se han vivido algunas experiencias en las que la asociatividad de pequeños y medianos productores les ha permitido el acceso y posicionamiento en mercados internacionales. Estos casos se han experimentado especialmente con pequeños productores tanto de café como de cacao fino de aroma.

Un estudio de caso realizado por la GTZ (Rovayo, M. 2007 et. al) demuestra que la asociatividad permite a los pequeños productores una mayor participación a lo largo de la cadena de valor al ofrecer producto de calidad con sellos ambientales y/o sociales.

Este estudio demuestra que la experiencia exitosa de las asociaciones estudiadas en el mercado internacional se da por algunos factores entre los que se resalta:

- La diferenciación del producto: mercados de especialidad.
- Acuerdos a largo plazo y mejores términos comerciales.
- Acceso a crédito y a asistencia técnica con lo que se obtiene un producto de excelente calidad.

- Acceso a infraestructura, que permite reducir los costos de producción como por ejemplo centros de acopio.
- Fortalecimiento y crecimiento de las organizaciones, lo que permite obtener volúmenes más altos.

¿COMO FINANCIAR UNA IDEA INNOVADORA?

Muchas personas a pesar de tener una creativa idea de negocios se encuentran con la frustración de no poder obtener dinero para emprender, dado que los inversionistas usualmente buscan ideas tradicionales previsibles.

Las mejores ideas de negocios sin embargo son aquellas ideas innovadoras que precisamente por lo nuevas que son, pueden causar un rechazo inicial de las personas que no tienen la visión de quienes las han concebido.

Pese a esto, cada vez existen más alternativas para quienes buscan crear una empresa. Es el caso de varias instituciones, entre ellas universidades y fundaciones, las que a través de incubadoras de negocios, han ayudado a los emprendedores a llevar a cabo sus iniciativas.

Antonio Páliz – Docente y Director de la Incubadora de Empresas de la PUCESE aclara que “Cuando una empresa tiene una idea potencial debe tener opciones para conseguir los recursos existentes. Para la primera etapa de incubación y despegue existen los amigos, familiares, inversionistas ángeles, subsidios de proyectos estatales como *Emprende Ecuador*, *CFN*, *Corpo-Esmeraldas*, entre otros”.

Los inversionistas ángeles son personas o entidades con experiencia en los negocios que tienen interés por promover la iniciativa empresarial. Su forma de trabajo consiste en aportar capital, conocimientos, contactos y experiencia en empresas en la etapa de formación o consolidación según la Revista Econo-mundo.

Fundaciones y entidades gubernamentales también juegan un papel importante en el lanzamiento de un proyecto, aportando capital semilla, que se refiere a la cantidad de dinero necesaria para implementar una idea.

Para Claudio Baradello, Gerente de empresas Globales, en la etapa de incubación de una empresa, lo primero que hay que tener en cuenta es el riesgo. “Si no hay riesgo, no hay ni innovación, ni actitud emprendedora” dice.

Una vez que los emprendedores están dispuestos a arriesgar, el siguiente paso es buscar inversionistas, empresas o empresarios que deseen subsidiar la idea en cuestión. Sin embargo, más allá de las técnicas tradicionales, para Julio Albuja ex miembro de la Incubadora de empresas de la PUCESE, creador de la empresa de Diseño y Compras Publicas *Mente Verde*, la mejor forma de emprender es “plantearse la situación, analizar las complicaciones, cuestionarse y responderse”. Partiendo de esta estructura el entrevistado explicó que, “generalmente, cuando uno piensa en una idea innovadora piensa automáticamente en tener que pedir dinero a alguien, pero la clave no es pedir, sino movilizar los recursos de otros”, y agrega: “no necesito tener dinero de entrada para hacer algo, necesito participantes, y cuando tenga los participantes, llegaran los inversores”.

En definitiva con recursos económicos o sin ellos, todos los expertos coinciden en que, para financiar una idea innovadora, es importante tener buenos contactos y ser lo suficientemente persistentes para llevar a cabo el proyecto emprendedor, con la ayuda de inversiones de tantos como sea posible.

COMPROMISO DE LAS UNIVERSIDADES

Se evidencia la necesidad de conocer si se brindan las herramientas e incentivos en las instituciones de educación superior para fomentar dicha cultura emprendedora, por lo que se entrevistó al ingeniero Francisco Mila docente de la escuela de Comercio Exterior y socio fundador de la empresa JMP Logistics, por su experiencia en el tema asegura: "En mis clases doy énfasis al emprendimiento dentro de las materias que imparto y siempre exhorto a los estudiantes que en vez de esperar encontrar un trabajo deben generarlo, incluso hago referencias a las alternativas que existen para trabajar de forma independiente en la rama de su profesión y es una postura que he mantenido desde que fui estudiante... Esmeraldas cuenta con las opciones e infraestructura para que se desarrolle el ámbito empresarial".

Principalmente por esta razón, entre otras, es que debería ser una prioridad estratégica y educacional la formación de la mayor cantidad posible de personas emprendedoras, para que con el adecuado apoyo y asesoramiento, puedan llegar a competir exitosamente en los negocios globales de la actualidad, en asociación con promotores que generen nuevas formas de negocios con calidad, cantidad, continuidad y creatividad competitivas, pero para ello se necesita de una estrategia que permita el desarrollo internacional de estas empresas, lamentablemente la cultura de trabajo se concentra principalmente en salir a trabajar en empresas ya constituidas, que llevan adelante un conflicto de intereses particulares, lo que no permite ampliar nuevos centros de producción e internacionalización dentro del país.

Sin embargo falta mucho por hacer en materia de infraestructura, en materia de culturización sobre amplitud a los negocios, que permita a las pequeñas y medianas empresas y a los nuevos emprendimientos acceder de una manera competitiva a los mercados externos, es por esto que se debería tomar en cuenta, un plan estratégico que permita internacionalizar las micro, pequeñas y medianas empresas de una manera abierta, brindando una posibilidad de oportunidad, prosperidad y esperanza a todos los emprendedores desde la etapa estudiantil.

CAPITULO V

MARCO INSTITUCIONAL PARA EL DESEMPEÑO PROFESIONAL DE LOS GRADUADOS

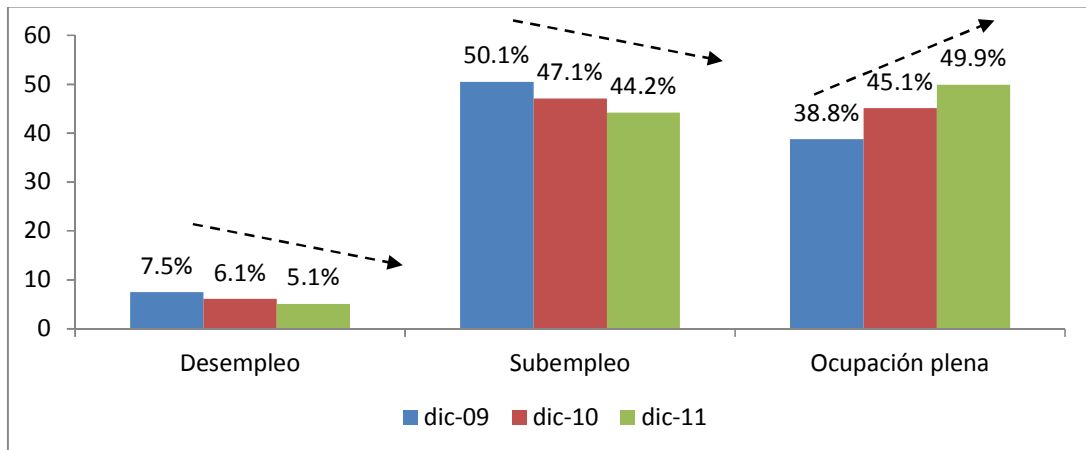
5.1. SITUACIÓN LABORAL ACTUAL

5.1.1. Campo ocupacional laboral

El acceso al mercado laboral con un trabajo de buena calidad, constituye un derecho universal y fundamental para las personas, pues brinda la oportunidad de generar ingresos adecuados que permitan alcanzar un mayor bienestar para los hogares.

Desde el punto de vista económico, se traduce en una reducción de los niveles de pobreza. Desde el punto de vista social, el trabajo permite una mayor participación e integración en la sociedad.

Gráfico 5: Mercado laboral Nacional urbano



Fuente: INEC - sección Ecuador en Cifras

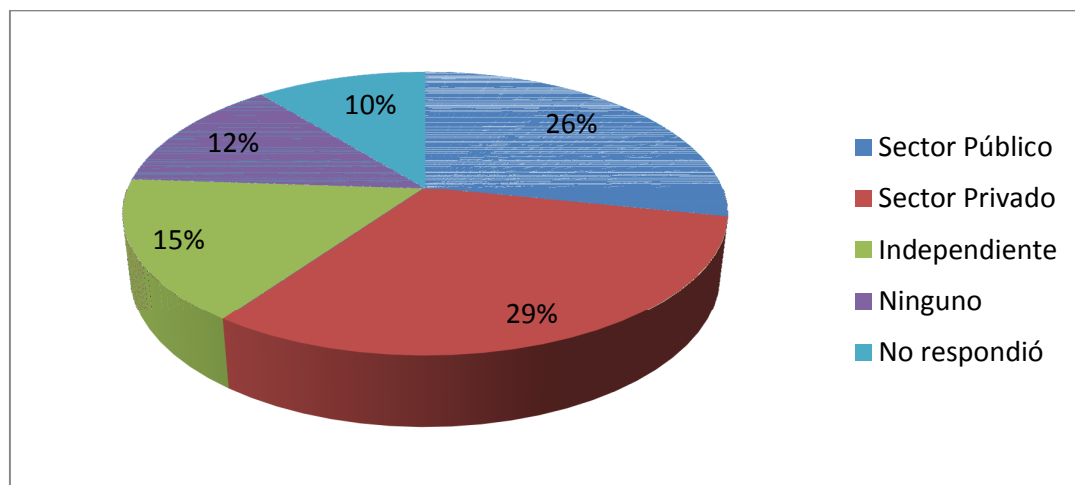
Al finalizar el año 2011, la creación de empleo en el Ecuador mejoró con respecto a los años anteriores. Efectivamente, tanto los indicadores de mercado laboral urbano como los de cobertura nacional muestran mejoras significativas. Las ramas que más generaron empleo fueron la de comercio; agricultura, ganadería, caza y silvicultura;

hoteles y restaurantes; además de transporte, almacenamiento y comunicaciones. Estas ramas absorben cerca del 59,4% de los ocupados.

5.1.2. Ocupación por sector de la economía y Distribución por actividad económica de los graduados y egresados

El trabajo en el Ecuador está caracterizado por una diversidad de modalidades, reconocidas por la Constitución. Sin embargo la política pública ha dejado de lado el fomento del trabajo asociativo, cooperativo, entre otros, y ha hecho énfasis en la generación de puesto de empleo en el sector formal, sin lograr solucionar la problemática estructural del desempleo en el país. Esta situación se ve reflejada en las cifras: un importante sector, el 12% permanece en la desocupación en el Ecuador, siendo parte de la población económicamente activa, tomada de un universo de 76 graduados y 16 egresados, como se lo muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 6: **Ocupación laboral por sector de la economía**



Fuente: Investigación de mercado – Entrevistas y Encuestas

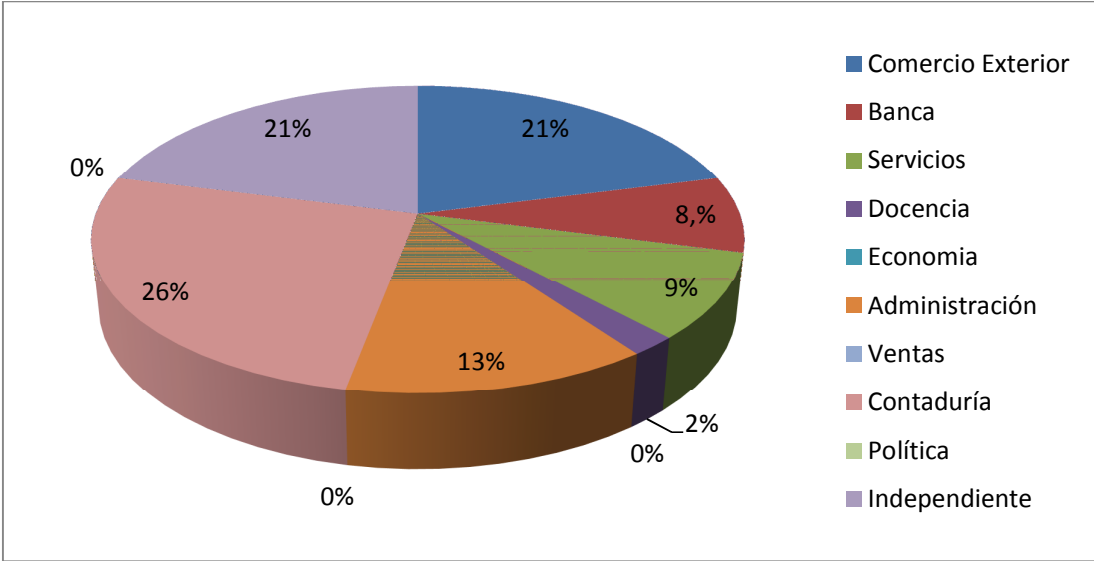
Los rangos dispuestos dentro de la tabulación de los graduados y egresados de la Escuela de Comercio Exterior de la PUCESE, van desde la primera promoción de graduados (año 1996) hasta la última (registrada en el periodo 2011).

Por lo que se puede apreciar en el Gráfico 6, la ocupación laboral por Sector de la economía está distribuida mayoritariamente en el Sector Privado, con un 29% de participación; mientras que cabe destacar que un creciente 15% decidió participar de

forma independiente mediante la creación de sus propios negocios como locales comerciales o servicios profesionales por lo que promueve el emprendimiento dentro del mercado. El 12% marcado dentro de la categoría *Ninguno* se encuentra en búsqueda de una plaza de trabajo durante el periodo en el que fueron entrevistados por ser los más recientes egresados se encuentran en proyectos personales pero a la disposición de un nuevo negocio u oferta. 10% de los encuestados *No respondieron* a las encuestas, pues debido a la desactualización de los datos existentes no se los pudo encontrar por diversas circunstancias.

5.1.3. Distribución Laboral por actividad económica de los graduados y egresados

Gráfico 7: Distribución Laboral por actividad económica



Fuente: Investigación de mercado – Entrevistas y Encuestas

En el gráfico anterior se puede apreciar los porcentajes y ramas de la distribución laboral en la cual se hallan los graduados y egresados de Comercio Exterior. En su mayoría se encuentran en el área Contable con un 26% ya que el pensum de la escuela permite obtener competencias en esta área; así como la administración empresarial en la cual se distribuye una fuerza laboral del 13%. El área de Comercio Exterior representa el 21% lo cual indica que no involucra la totalidad de los profesionales como sería lo “ideal”, sin embargo si es un mayor porcentaje, con respecto a años anteriores.

5.1.4. Instituciones y empresas donde laboran los profesionales formados en la PUCESE

En los gráficos 6 y 7 se mostró la ocupación laboral por sector de la economía y la distribución laboral por actividad económica, respectivamente. En este apartado la desagregación va dirigida a mencionar cuáles son las empresas en las que los profesionales de Comercio Exterior de la PUCESE se encuentran actualmente implementando los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera. Dichas empresas son muy variadas, entre las cuales se menciona las siguientes.

Grafico 8: **Instituciones y empresas donde laboran los profesionales formados en la PUCESE**

SECTOR PRIVADO	SECTOR PÚBLICO
Zamarino	SENAE
Banco del Pichincha	CNEL
Banco de Guayaquil	S.R.I
Cuerpo de Ingenieros Civiles de Esmeraldas	Autoridad Portuaria de Esmeraldas
Yanbal	FLOPEC
Valero & Valero	MIXTA
ANCHOR SHIPPING	Semalog
Rocalvi S.A	Patio de Contenedores
PUCESE	
Valero & Valero	
Agentes Nacionales de Aduana	

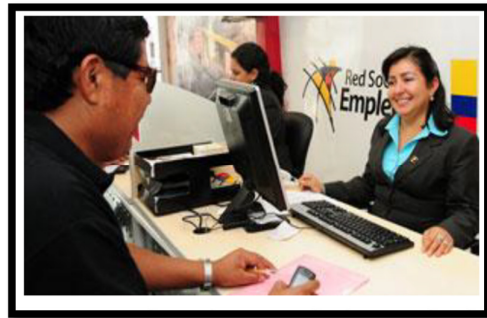
Fuente: Investigación de mercado – Entrevistas y Encuestas

5.2. PROMOCIÓN LABORAL Y CARRERA PROFESIONAL

5.2.1. Oportunidades por el Estado

La oportunidad que más destaca el Gobierno para la inserción laboral de sus ciudadanos es la implementación de la Red Socio Empleo, creada a través del Ministerio de Relaciones Laborales (MRL) y el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC), como uno de los componentes operativos que permiten a los trabajadores alternativas jurídicas de financiamiento, mejoras de sus perfiles ocupacionales y la dignificación remunerada de su trabajo.

La oferta académica ofertada viene dada de las siguientes ramas: Administración y Legislación, Agricultura, Tecnologías de la Información y Comunicación, Finanzas, Comercio, Turismo, Comunicación, Gastronomía, Mecánica Automotriz, Construcciones e Infraestructuras, entre otras.



El Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (SECAP) junto a las Ferias de Oportunidades complementan los servicios de facilitación laboral a escala nacional de forma gratuita para cualquier ciudadano ecuatoriano que así lo demande.

5.2.2. Oportunidades por la profesión

El comercio exterior es un conjunto de varias ramas. La logística, la administración de programas de fomento, la promoción y la investigación de mercados son algunas de las áreas en las que un profesional del comercio exterior puede desempeñarse y tal especialización brinda una ventaja competitiva que si bien no le puede asegurar a la personas que le contratarán, si le da el acceso a más opciones laborales y un mejor sueldo.

Hablar o conocer más de un idioma es también una ventaja que le permite al profesional acceder a puestos de trabajo donde el conocimiento de un idioma determinado es básico

y por ende el número de candidatos que lo soliciten no serán muchos. El inglés (además de un buen español) es básico en el comercio exterior y se da por sentado que quienes desarrollan tal profesión lo dominan.

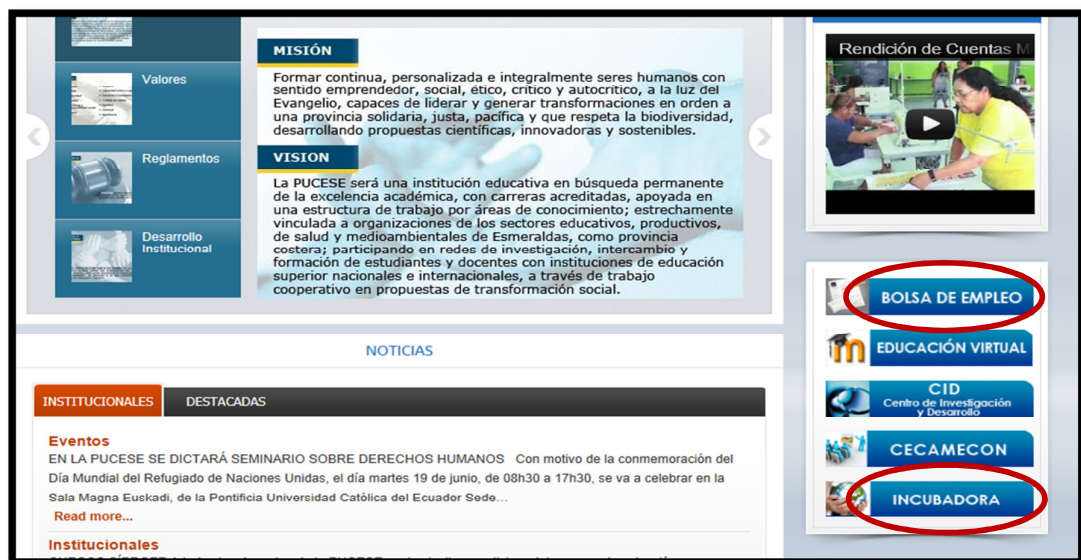
En la provincia de Esmeraldas la carrera de Comercio Exterior permite la incursión laborar en varias empresas e instituciones como el Puerto Comercial de Esmeraldas, Aeropuerto de Tachina y Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, además de varias empresas privadas dedicadas a este tipo de actividades, sin mencionar la opción de iniciar una empresa por cuenta propia o proveer asesoría en el área de comercio exterior.

5.2.3. Oportunidades por la universidad

La Pontificia Universidad Católica brinda a sus estudiantes oportunidades para laborar dentro de la institución una vez concluidos sus estudios, en el departamento administrativo, directivo y docente.

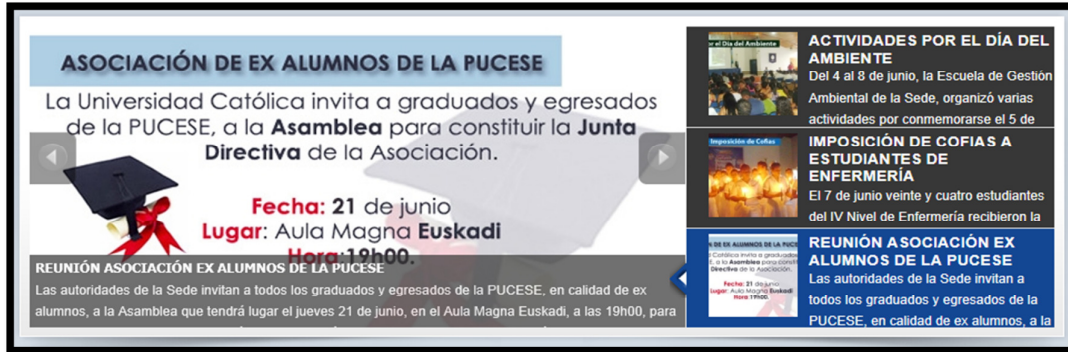
A través de la página web (ver figura 1) ha implementado planes de inserción empresarial en la sección Bolsa de Empleo, donde los oferentes son los estudiantes y los demandantes las empresas. Además del beneficio que representa el pertenecer a la Incubadora de empresas.

Figura 1.



Recientemente se creó la AEA - Asociación de ex alumnos de la PUCESE, la cual tiene entre sus objetivos el lograr que sus miembros ejerzan la profesión de forma inmediata e implementen los conocimientos adquiridos. Además de fomentar la vinculación con la universidad durante y después del proceso educativo al facilitar la inserción laboral por medio de la ya antes mencionada *Bolsa de Empleo* (ver figura 2).

Figura 2.



5.2.4. Oportunidades por el Sector

El Sector de Comercio Exterior en el Ecuador es impulsado activamente por los siguientes organismos:

- COMEX (Consejo de Comercio Exterior e Inversiones) el cual establece estrategias para incentivar al sector productivo con el objetivo de lograr la apertura de mercados.



- FEDEXPORT (Federación Ecuatoriana de Exportadores) cuyo objetivo es brindar asesoría especializada a sus asociados, apoyando su gestión para competir y crecer en sus operaciones vinculadas con el comercio exterior.



- Exporta Fácil: Es una herramienta que facilita las exportaciones ecuatorianas; orientada a fomentar la inclusión de las micro, pequeñas y medianas empresas.



- Consorcios de Exportación: constituidas por un agrupamiento de empresas para unir sinergias y aumentar la competitividad, reduciendo los riesgos y costos de la internacionalización.



5.3. GRADO DE SATISFACCIÓN EN LA EJECUCIÓN DEL TRABAJO

Desde el punto de vista del trabajador existe una diversa variedad de importantes puntos a través de los cuáles se puede medir el grado de satisfacción obtenido en la ejecución del trabajo, estos determinantes constituyen el salario percibido, horarios, aplicación de conocimientos, ambiente de trabajo, y compañerismo. El trabajador busca oportunidades y valoran la capacitación, como una forma de movilidad laboral, y como una forma de disminuir la incertidumbre e inestabilidad.

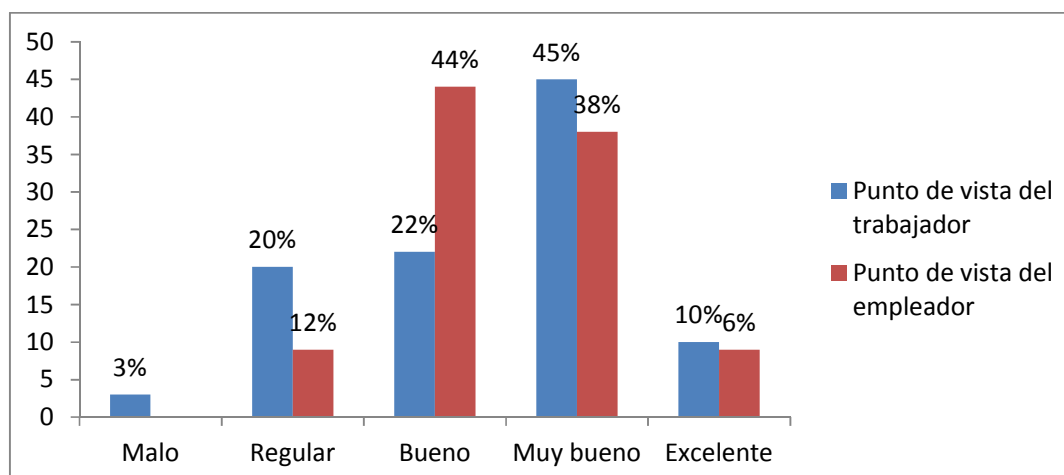
Desde el punto de vista del jefe o empresario las variables vienen dadas desde otro enfoque, es decir ellos esperan que la persona a su mando sea alguien capaz de resolver situaciones difíciles que puedan presentarse en el trabajo, de forma responsable y honesta, requieren de compromiso con la empresa y trabajo en equipo.

El Lcdo. Jonathan Ugalde Jefe de Operaciones y Agente Naviero de SEMALOG S.A dice: “Todas las empresas buscan un profesional excelente al cual no deba decirle todo el tiempo que hacer, pero aun así debe ser coherente con sus acciones. Como jefe el solo hecho de identificarse el uno al otro, hace tener las mismas metas, es decir lograr que la empresa progrese y crezca como debe ser. El trabajo en equipo y el compromiso con que se hace es lo que logra el éxito ya que todos deben estar enfocados en la misma dirección. El ser tolerante al no crear conflictos en la empresa y el hecho de cumplir con sus obligaciones hace que permanezcas más en ella.”

Con lo expuesto está claro que los Jefes esperan de sus colaboradores no solamente a una persona con un título universitario, sino que además exista el compromiso y la predisposición para desempeñar con éxito las labores encomendadas.

Dichos involucrados, empleados y empleadores han evaluado dichos factores, para medir su grado de satisfacción con el desempeño del trabajo.

Gráfico 8: **Grado de Satisfacción en la ejecución del trabajo**



Fuente: Investigación de mercado – Entrevistas y Encuestas

Análisis desde el punto de vista del trabajador:

Un minoritario 3% de trabajadores lo calificaron como Malo por no sentirse conformes con el lugar o tipo de trabajo que se encuentran realizando actualmente, ya que manifiestan que no se ajustan a sus expectativas profesionales. Otro 20% lo califica de Regular indicando que están aprendiendo y mejorando continuamente, pero les gustaría percibir un mejor salario. Dentro de las mayorías se encuentran el 22 y 45% con Bueno y Muy bueno respectivamente, expresando sentirse cómodos con el desempeño realizado en cada tarea laboral. El 10% restante se ubicó dentro del margen Excelente, ya que sienten estabilidad y conformidad en el desempeño y ejecución del trabajo, atribuido en gran parte a los conocimientos y bases otorgadas por los docentes en la universidad.

Análisis desde el punto de vista y del empleador:

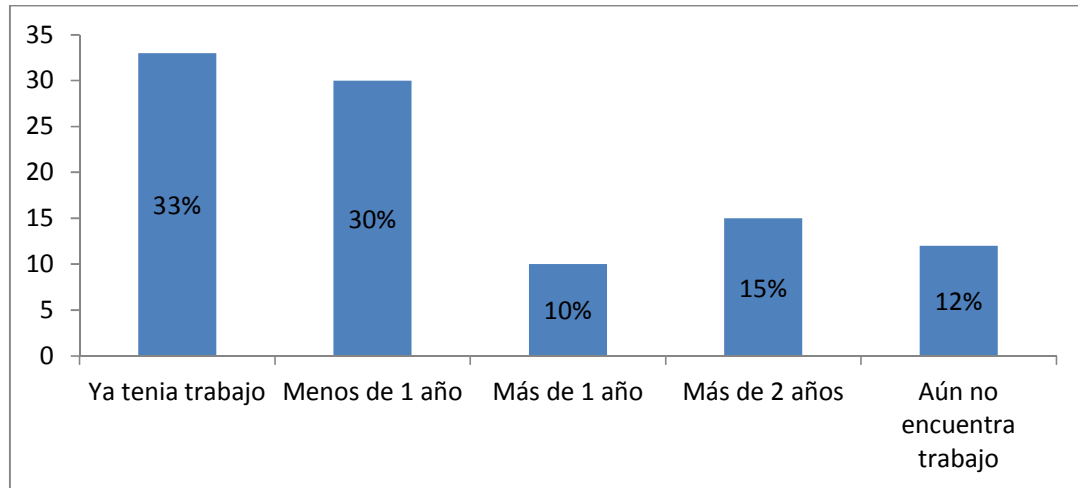
Afortunadamente ningún empleador ha calificado como Malo el desempeño de los graduados, distribuyéndose de esta forma en un 12% para Regular y un mayoritario 44% para Bueno, evidenciando de esta forma que se sienten conformes con los conocimientos que sus trabajadores han aplicado en las actividades encomendadas. El 38% de empleadores ha designado un Muy bueno para sus colaboradores, según ellos por la responsabilidad y cumplimiento, mencionando que tienen gran capacidad de

adaptarse ante situaciones nuevas o problemas cotidianos. Los restantes 6% muy satisfechos otorgaron un Excelente por la iniciativa y el valor agregado en la ejecución del trabajo, atribuyendo además las buenas bases dentro del comercio exterior.

5.4. INSERCIÓN DE LOS PROFESIONALES AL MERCADO LABORAL

5.4.1. Tiempo de espera en el transcurso, salida del sistema educativo al mercado laboral

Gráfico 9: Tiempo de espera en el transcurso, salida del sistema educativo al mercado laboral

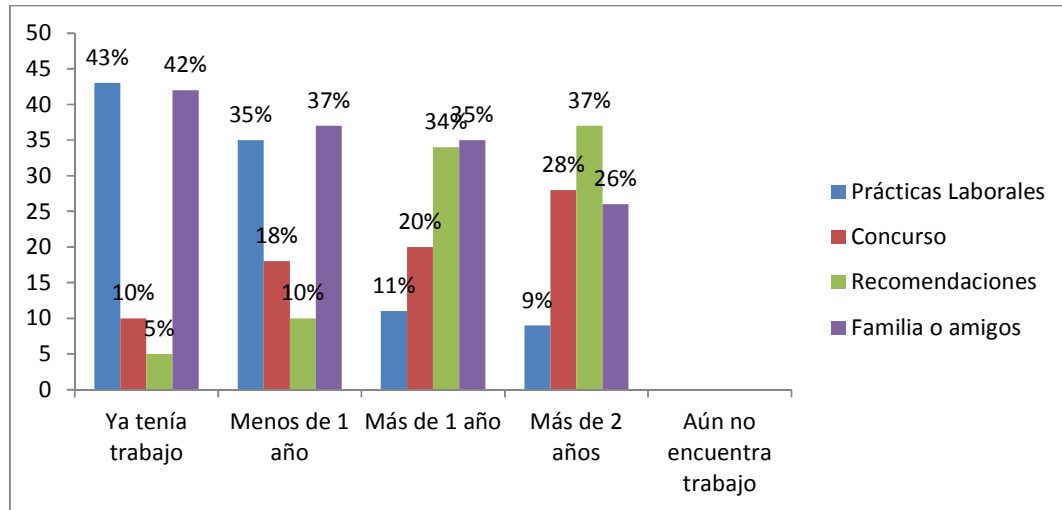


Fuente: Investigación de Mercado – Entrevistas y Encuestas

Como se puede apreciar en el gráfico anterior el 33% de los ex estudiantes de Comercio exterior de la PUCESE ya tenía trabajo, es decir la mayoría de los estudiantes antes de salir de la universidad ya se encuentra en el mercado laboral gracias a sus aptitudes y conocimientos; lamentablemente un 12% restante aún no encuentra trabajo o no ha iniciado su propio negocio, pero cabe recalcar que dentro de este margen la mayoría son egresados mas no graduados que aún se concentran en obtener su título profesional y también tenemos a amas de casa y personas que actualmente están buscando oportunidades acordes con su profesión.

5.4.2. Mecanismos o métodos utilizados para lograr la inserción laboral

Gráfico 10: Mecanismos o métodos utilizados para lograr la inserción laboral



Fuente: Investigación de Mercado – Entrevistas y Encuestas

Estadísticamente en el gráfico 10, las prácticas laborales son el recurso más inmediato que le representó plazas de trabajo a los ex alumnos ya que un 43% manifestó que en esa etapa tuvieron la oportunidad de trabajar incluso antes de graduarse o egresar.

Para aquellos que encontraron trabajo en menos de un año la mejor opción resultó ser la de familia o amigos, puesto que de esta forma el 37% de los encuestados pudo obtener contactos directos o ser recomendados ante un puesto o institución.

El 37% que tardó más de dos años pudo encontrar trabajo gracias a las recomendaciones de ex jefes, profesores de la universidad, personal de la empresa o referencias personales, en el mismo plazo un 28% incurrió mediante concurso de mérito y oposición, más comúnmente aplicado en empresas públicas ecuatorianas.

5.4.3. Indicadores determinantes para obtener los datos

A continuación el listado de graduados de la PUCESE, el cual permitió realizar las encuestas para posteriormente plasmar el análisis de los resultados, expuestos en este capítulo.

COMERCIO EXTERIOR

TOTAL: 72 Graduados de Ingeniería y Licenciatura

Nómina	Matricula	Teléfono	Fecha fin curr	Fecha fin plazo	Complexivo	Base	Fecha inicio tesis	Fecha fin tesis	Disertación escrita	Escrito	Base O	Base E	Oral
ALCIVAR BETANCOURT MAIRA FERNANDA	5943	2704170	30/03/2008	30/03/2009	0	20	13/04/2010	13/04/2010	01-feb-10	28,70	10	30	9,83
ALENCASTRO GUERRERO ALEX PAUL	6002	2721908	06/02/2009	06/02/2010	0	20	19/02/2009	19/02/2009	03-feb-09	28	10	30	10
ANGULO CAMACHO JORGE ALBERTO	5881	710615	07/08/2009	07/08/2010	0	20	13/04/2010	13/04/2010	18-feb-10	27	10	30	9,5
ARMAS ARIAS MARIO JAVIER	5957	2711266	30/03/2011	29/03/2012	0	20	06/05/2011	06/05/2011	10-abr-11	29,30	10	30	9,83
CALDERON BASTIDAS HECTOR FERNANDO	5903	727-649	17/07/2009	17/07/2010	0	20	13/04/2010	13/04/2010	27-ene-10	30	10	30	10
CASTRO VARGAS ALEJANDRO DANIEL	5894	712294	30/03/2008	30/03/2009	0	20	03/02/2010	03/02/2010	18-ene-10	30	10	30	10
CEDEÑO RODRIGUEZ KATTY VIVIANA	5971		30/03/2008	30/03/2009	0	20	30/04/2010	30/04/2010	05-abr-10	30	10	30	10

CISNEROS KLINGER ROXANA PAOLA	5984	2725664	20/08/2009	20/08/2010	0	20	08/10/2009	08/10/2009	05-oct-09	28,5	10	30	10
COBO CEDEÑO VIVIANA JACINTA	5947	722-939	30/03/2008	30/03/2009	0	20	21/05/2010	21/05/2010	12-ene-10	27,5	10	30	8,17
COLORADO MARQUEZ JURY JESSICA	6136	2480050	08/12/2011	07/12/2012	0	20	04/01/2012	04/01/2012	15-dic-11	30	10	30	9
DUEÑAS MIRABA ROSA DEL CARMEN	6126	711051	30/09/2008	30/09/2009	0	20	08/10/2009	08/10/2009	21-sep-09	26,5	10	30	9,16
DUQUE VASQUEZ ANNA RASHIDY	5902	725-402	17/07/2009	17/07/2010	0	20	13/04/2010	13/04/2010	27-ene-10	30	10	30	9,83
ECHEVERRIA CHAVEZ SABRINA ISABEL	5911	723-216	27/01/2010	27/01/2011	0	20	26/08/2010	26/08/2010	15-jul-10	28,5	10	30	9,67
ENDARA ARGUELLO DIANA SULAY	5892	098793263	27/04/2010	27/04/2011	0	20	02/06/2010	02/06/2010	19-abr-10	27,5	10	30	8,23
ESCALANTE APARICIO ANGELICA MARIA	5890	724-989	05/07/2010	05/07/2011	0	20	29/12/2011	29/12/2011	19-oct-11	30	10	30	10
ESTUPIÑAN ORTIZ MARIA GABRIELA	5931	724-204	04/02/2009	04/02/2010	0	20	19/02/2009	19/02/2009	03-feb-09	28	10	30	9,33
ESTUPIÑAN REASCO CARMEN GABRIELA	6068	2727719	31/12/2009	31/12/2010	0	20	04/10/2010	04/10/2010	16-ago-10	27	10	30	9,10
GUAÑUNA GUERRA VERONICA LUCIA	5956	2702185	27/10/2010	27/10/2011	0	20	25/01/2012	25/01/2012	12-ene-12	28,5	10	30	8,5
HIDALGO DELGADO MARIA ISABEL	5885	2702-574	19/10/2011	18/10/2012	0	20	10/05/2012	10/05/2012	30-mar-12	29,5	10	30	9,67
FRANCIS MEDINA MAUREEN MARGOTH	5951	094833225	30/03/2008	30/03/2009	0	20	13/04/2010	13/04/2010	10-feb-10	29	10	30	10

MONTAÑO BARCIA XIMENA MARIA	6067	2721467	21/05/2009	21/05/2010	0	20	23/09/2009	23/09/2009	24-jul-09	29	10	30	9,83
MOSQUERA MORALES JOHANNA SOFIA	5969	2722497	18/02/2009	18/02/2010	0	20	03/02/2010	03/02/2010	11-ene-10	28,5	10	30	10
JAMA DIAZ EMILIA ESMERALDA	5883	726884	30/03/2008	30/03/2009	0	20	30/04/2010	30/04/2010	29-mar-10	28,5	10	30	10
MARCHAN GRUEZO THALIA IRINA	5974	2711259	29/11/2011	28/11/2012	0	20	10/04/2012	10/04/2012	02-feb-12	29,5	10	30	10
MENDEZ ZAMBRANO MIYIN PAMELA	5995	2702047	30/03/2009	30/03/2010	0	20	23/09/2009	23/09/2009	17-jul-09	30	10	30	10
MENDOZA CEDEÑO ROBBY ENRIQUE	5953	2712908	14/01/2011	14/01/2012	0	20	27/04/2011	27/04/2011	27-ene-11	29	10	30	9
MENDOZA LARA MARIA ANTONIETA	6045	724113	30/09/2010	30/03/2012	0	20	09/12/2011	09/12/2011	17-oct-11	27,5	10	30	9
MENENDEZ PALMA JESSICA JULIANA	5976	700-966	14/05/2008	14/05/2009	0	20	08/10/2009	08/10/2009	22-sep-09	29,5	10	30	9,83
MILA CARVAJAL DIONICIO FRANCISCO	5997	2760057	29/10/2008	29/10/2009	0	20	22/04/2009	22/04/2009	26-ene-09	30	10	30	10
ORTEGA SANCLEMENTE MIGUEL ANGEL	5857	2702777	30/09/2011	29/09/2012	0	20	09/12/2011	09/12/2011	14-nov-11	29	10	30	9,5
YAGLOA GALLEGOS CARMEN ELIZABETH	4245		30/03/2005	30/03/2006	18,66	20	31/05/2005	30/11/2006	24-ago-05	18,67	10	20	9,33

SALGUERO AVILA KATHERINE ELIZABETH	6046	2705181	19/12/2011	18/12/2012	0	20	01/02/2012	01/02/2012	26-ene-12	29,5	10	30	10
SALES RICAURTE HALAN EDUARDO	5882	726-705	30/03/2008	30/03/2009	0	20	04/02/2009	04/02/2009	26-ene-09	29,5	10	30	10
ORTIZ GRACIA CRISTINA ANGELICA	5866	2715228	20/06/2010	20/06/2011	0	20	26/01/2012	26/01/2012	25-ene-12	25,5	10	30	8,83
PASQUEL VASQUEZ ANDREA DANIELA	6063	723-814	30/05/2008	30/05/2009	0	20	08/10/2009	08/10/2009	30-sep-09	28,5	10	30	10
POSLIGUA FLORES MARCIA ANABEL	5944	727-647	14/08/2009	14/08/2010	0	20	24/09/2009	24/09/2009	04-sep-09	27	10	30	9,17
PRADO LEMOS PEGGY PAULOVA	5895	712600	17/07/2009	17/07/2010	0	20	08/10/2009	08/10/2009	30-sep-09	29	10	30	10
QUINTERO GUAGUA JENNY ALEXANDRA	5905		30/03/2008	30/03/2009	0	20	13/04/2010	13/04/2010	12-feb-10	28	10	30	9,5
QUIÑONEZ SAAVEDRA ERIKA TATIANA	5940	2710-408	27/08/2009	27/08/2010	0	20	22/09/2009	22/09/2009	04-sep-09	29,5	10	30	10
RAMOS VELEZ LIDERSON GABRIEL	5904	731136	15/07/2009	15/07/2010	0	20	04/11/2009	04/11/2009	26-oct-09	28,5	10	30	10
RENDON SANTOS GRISELDA ROCIO	5901	094684235	30/03/2008	30/03/2009	0	20	26/08/2010	26/08/2010	10-ago-10	28,5	10	30	9,67
REYES AVILA LEONARDO DAVID	6007	728-549	25/09/2010	25/09/2011	0	20	23/11/2010	23/11/2010	20-jul-10	29	10	30	9,16
SAENZ ALCIVAR DIANA ESTEFANIA	6076	2716-887	20/08/2010	20/08/2011	0	20	15/07/2011	15/07/2011	16-may-11	30	10	30	10

YAGLOA GALLEGOS CARMEN ELIZABETH	4245		30/03/2005	30/03/2006	18,66	20	31/05/2005	30/11/2006	24-ago-05	18,67	10	20	9,33
ZAMBRANO TORRES GUIDO FRANCISCO	6044	2721289	15/07/2009	15/07/2010	0	20	09/08/2010	09/08/2010	02-jul-10	29,5	10	30	9,5
SOLANO HERNANDEZ ANGELA VANESSA	6003		30/03/2008	30/03/2009	0	20	09/08/2010	09/08/2010	17-may-10	26,75	10	30	10
TORO DUQUE FANCY PAOLA	5945	720-439	30/03/2008	30/03/2009	0	20	04/06/2010	04/06/2010	19-abr-10	27,5	10	30	8,40
VERA MORAN FREDY PAUL	5972	723-467	30/03/2008	30/03/2009	0	20	30/04/2010	30/04/2010	05-abr-10	30	10	30	10
VILLA CARRANZA JENNIFFER ALEXANDRA	6049	2704301	29/12/2010	29/12/2011	0	20	28/07/2011	28/07/2011	15-jun-11	29,5	10	30	10
WEIR CASQUETE ARMANDO ROBERTO	5889	713395	17/11/2008	17/11/2009	0	20	19/02/2009	19/02/2009	03-feb-09	28	10	30	10
YAGLOA GALLEGOS CARMEN ELIZABETH	6080				0	20	24/09/2009	24/09/2009	04-sep-09	27	10	30	9,01
YAGLOA GALLEGOS CARMEN ELIZABETH	6080				0	20	24/09/2009	24/09/2009	04-sep-09	27	10	30	9,01
YAGLOA GALLEGOS CARMEN ELIZABETH	6080		30/03/2008	30/03/2009	0	20	24/09/2009	24/09/2009	04-sep-09	27	10	30	9,01

ZAMBRANO SOLORZANO RUTH GARDENIA	5896	731981	30/03/2008	30/03/2009	0	20	22/09/2009	22/09/2009	01-sep-09	30	10	30	10
BALLESTEROS FALCONES ANA PATRICIA	2312	713440	20/06/2001	20/06/2002	18	20	07/08/2004	06/02/2006	20-jul-05	18,70	10	20	9,10
BASTIDAS PAZ JESSENIA JACQUELINE	2283	712080	20/06/2001	20/06/2002	17	20	07/08/2004	06/02/2006	20-jul-05	18,70	10	20	9,31
BERNAL PERDOMO JESSICA KATERINE	1680	726420	28/04/2003	27/04/2004	18,5	20	25/01/2005	27/07/2006	26-abr-05	18,33	10	20	8,57
CASIERRA NAZARENO KARIN VIVIANA	4076		30/09/2005	30/09/2006	19	20	10/01/2006	12/07/2007	23-jun-06	18,33	10	20	9,33
CEDEÑO RENGIFO BIELKA JOHANA	4354	725-637	15/04/2009	15/04/2010	19	20	19/08/2009	18/02/2011	10-oct-10	19,67	10	20	10
CEDEÑO RODRIGUEZ KATTY VIVIANA	3355		13/01/2005	13/01/2006	0	20	25/01/2005	27/07/2006	11-ago-05	18,17	10	20	10
ESCOBAR LOPEZ GARY DANIEL	2662	731-062	08/11/2004	30/03/2011	18	20	01/06/2010	01/12/2011	18-oct-10	19,33	10	20	10
ESTUPIÑAN ORTIZ BORIS EFREN	3336	726434	22/12/2003	21/12/2004	19,70	20	25/05/2004	24/11/2005	11-ago-05	20	10	20	9,90
GONZALEZ CASANOVA CARMEN JOHANNA	2664	726254	05/02/2003	05/02/2004	17,49	20	15/03/2003	13/09/2004	27-ene-04	19,67	10	20	9,67
VILLAVICENCIO VILLACRES LUZ MARIA	3282	711793	29/04/2005	29/04/2006	17	20	31/01/2006	02/08/2007	03-feb-06	19,67	10	20	9,83
VERA TORRES LYNDA YASMIN	2885	720400	08/07/2005	08/07/2006	15,75	20	15/08/2005	14/02/2007	16-nov-05	19	10	20	8,70
GRANADOS CUERO JUL DAVID	1717	712916	30/09/2001	30/09/2002	16	20	20/10/2001	21/04/2003	04-nov-02	19,83	10	20	9,58

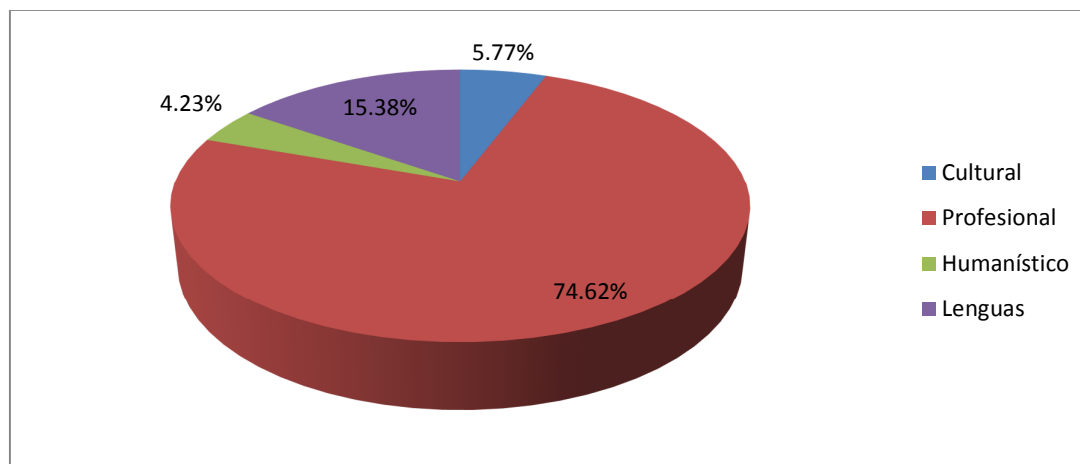
GUAMAN VALAREZO JOHANNA ELIZABETH	4155	700-279	19/05/2006	19/05/2007	16,5	20	23/05/2006	22/11/2007	02-ago-06	19,5	10	20	9,33
INTRIAGO MERA RAFAEL ANIBAL	3257	725160	14/11/2003	13/11/2004	18	20	07/08/2004	06/02/2006	31-ene-06	19,33	10	20	8,43
LUJANO ESCOBAR BRIGIDA KARINA	3089	710885	23/05/2003	22/05/2004	20	20	28/06/2003	27/12/2004	11-jun-04	19,25	10	20	9,83
MARIN PEREZ TANYA ISABEL	3256	726-359	14/12/2004	14/12/2005	18,99	20	25/01/2005	27/07/2006	15-sep-05	19,5	10	20	9,67
PEÑA JIMENEZ CARMEN ENELIA	3134		29/04/2005	29/04/2006	14	20	31/01/2006	02/08/2007	03-feb-06	19,67	10	20	9,33
QUINTERO CHARCOPA ANA SILVIA	3147		26/04/2005	26/04/2006	17	20	31/05/2005	30/11/2006	24-ago-05	18,67	10	20	9,33
ROBLES MATEO ANA LUCIA	2308	711887	28/04/2003	27/04/2004	19,16	20	25/01/2005	27/07/2006	26-abr-05	18,33	10	20	9,03
SOLANO HERNANDEZ ANGELA VANESSA	2435		30/05/2003	29/05/2004	18	20	28/06/2003	27/12/2004	11-jun-04	19,25	10	20	9,67
TOLEDO GOMEZ YAHAIRA ALEXANDRA	2432	713411	10/03/2003	09/03/2004	0	20	15/03/2003	13/09/2004	27-ene-04	19,670	10	20	10
VERA MARCILLO XAVIER EDUARDO	3289	724-578	14/11/2003	13/11/2004	18	20	07/08/2004	06/02/2006	27-jun-06	19,170	10	20	8,13
VERA MORAN FREDY PAUL	3643	723-467	21/12/2004	21/12/2005	19,75	20	25/01/2005	27/07/2006	11-ago-05	18,170	10	20	10
YAGLOA GALLEGOS CARMEN ELIZABETH	4245		30/03/2005	30/03/2006	18,66	20	31/05/2005	30/11/2006	24-ago-05	18,67	10	20	9,33
YAGLOA GALLEGOS CARMEN ELIZABETH	4245		30/03/2005	30/03/2006	18,66	20	31/05/2005	30/11/2006	24-ago-05	18,67	10	20	9,33
VILLAVICENCIO VILLACRES LUZ MARIA	3282	711793	29/04/2005	29/04/2006	17	20	31/01/2006	02/08/2007	03-feb-06	19,67	10	20	9,83

5.5. PLAN DE ESTUDIOS

Se ha distribuido el pensum en cuatro áreas generales de formación, cuyas ponderaciones se describen en el cuadro siguiente.

ÁREAS GENERALES DE FORMACIÓN			
Cultural	C	15	5,77%
Profesional	P	194	74,62%
Humanístico	H	11	4,23%
Lenguas	L	40	15,38%
TOTAL		260	100%

Grafico 11: Área General de Formación



Fuente: Plan Estratégico PUCESE

En el gráfico se evidencia una amplia mayoría hacia el área de formación PROFESIONAL, ocupando el 74,62% de las materias, siendo esta distribuida en el pensum de estudio.

5.5.1. Sílabos: Contenidos vs Campo Laboral

La evaluación y promoción de cada semestre y cada materia se efectuará aplicando la normativa vigente en la PUCESE.

Estrategias de Evaluación

La evaluación para la aprobación de asignaturas previstas se regirá por el Reglamento General de Estudiantes. Respecto al trabajo de grado se realizará paralelamente al desarrollo del programa de estudios.

Los aspectos a considerarse en la evaluación:

- Cognitivos: Pruebas parciales sobre temas relevantes y ejercicios de aplicación
- Procedimentales: Trabajos de campo e informes o reportes sobre soluciones de casos reales de empresas.
- Actitudinales: Creatividad para la propuesta de soluciones que refleje su grado profesional y de aporte.

Se califica sobre 50 puntos y se aprueba con el 60%. Salvo casos excepcionales y debidamente justificados, la promoción se la realiza con el 80% de las asistencias. Es requisito también para la promoción, la presentación de un proyecto de investigación formativa, por cada una de las materias. Algunos proyectos integran varias materias.

5.5.2. Metodología utilizada en el proceso de formación profesional

El trabajo en el aula se desarrolla en base al análisis de casos prácticos relacionados al campo con apoyo documentado y bibliográfico, dando fundamental importancia a la investigación como también la capacidad profesional a través de la presentación de propuestas de solución.

Se motiva al futuro **Ingeniero en Comercio Exterior** mediante la instrumentación de talleres de trabajo en empresas seleccionadas para establecer contacto con el medio en el cual va a desarrollar su actividad profesional.

Estrategias Metodológicas Adicionales

- Exposiciones de la base teórica significativa
- Talleres de aplicación de los temas estudiados
- Evaluación diagnóstica

- Evaluación de aprendizaje en base a parámetros identificado:
 - Nivel de comprensión
 - Nivel de contextualización
 - Nivel cognitivo

5.5.3. La investigación en la Formación profesional

Se debe tener en cuenta que con una buena calidad en la formación profesional de los estudiantes, añadido al nivel de investigación que éstos realicen en los respectivos campos de su especialidad, puedan lograr metas claras en sus vidas ya sea en el nivel académico así como también en lo laboral y social, para el bienestar de su comunidad y del país.

Por esta razón, una enseñanza fundamentada en la actividad de la investigación, implica dar un viraje hacia la creación de nuevos escenarios en las universidades, que desemboque en la formación de un profesional con capacidad de desempeñarse competitivamente dentro de unas condiciones de trabajo que no le sean extrañas a su formación académica. De esta manera la educación para la formación profesional tiene, sin duda, un compromiso social, siendo la investigación un factor importante el cual lo ayude a visualizar mejor, las posibles soluciones de los problemas actuales.

En concordancia con las materias enseñadas, las líneas de investigación se enmarcarán en:

- Educación inclusiva
- Tics y Educación
- Igualdad de género
- Desarrollo del pensamiento y lectoescritura.

5.6. INDICADORES DE LA PRÁCTICA CURRICULAR EN LA FORMACIÓN PROFESIONAL

5.6.1. Relación ocupación laboral del docente / asignatura que imparte.

El cuerpo docente de la escuela de Comercio Exterior de la PUCESE cumple con la titulación de tercer nivel, las cuales se ajustan por su especialidad a las materias que imparten dentro del pensum designado.

El requisito de doctorado (PhD o su equivalente) exigido para ser profesor titular principal, de una universidad o escuela politécnica, será obligatorio luego de 7 años a partir de la vigencia de la LOES que está vigente en el Ecuador desde el 12 de octubre del 2010. De no cumplirse esta condición, los profesores titulares principales perderán automáticamente esta condición.

En la PUCESE el 50% de los profesores hasta la actualidad cumple con un título de cuarto nivel, traducido en una Maestría, Diplomado o MBA, sin embargo el otro 50% se encuentra cursando o en calidad de egresado ya que así lo requiere la actual Ley de Educación Superior como se indicó en el párrafo anterior.

Son apenas 5 los docentes que por su titulación en comercio exterior, imparten las asignaturas de especialidad, es decir dictar 22 asignaturas a lo largo de la carrera, de estos únicamente 3 se encuentran laborando a tiempo completo.

Es interesante observar que en lo correspondiente a publicaciones indexadas y artículos, ningún docente dentro de la nómina total, hasta la fecha tiene a su haber este tipo de trabajos, lo cual debe ser contrarrestado en la forma más rápida posible por los interesados, ya que brinda relevancia profesional, denota conocimientos actuales dentro de la rama por parte del autor, e incluso es un requisito legal para ser Profesor titular principal.

5.6.2. Número de asignaturas dictadas / por semestre de la carrera (ver gráfico 12)

De 18 docentes, 5 son propios de la especialidad (filas color rosa), de estas se fragmentan 2 con carga horaria para tiempo completo (fila azul), en la cual corresponden 40 horas semanales.

Las universidades y escuelas politécnicas tienen un plazo de dos años contados a partir de la entrada en vigencia de la Ley Orgánica de Educación Superior, para cumplir la normativa de contar con al menos el 60% de profesores o profesoras a tiempo completo respecto a la totalidad de su planta Docente. Así lo determina la Décima Cuarta Disposición Transitoria de la LOES que está vigente en el Ecuador desde el 12 de octubre del 2010. Por lo tanto hasta la actualidad (año 2012) en la PUCESE no se ha cumplido con esta disposición como se evidencia en la información arrojada en la pagina 47 ya habiendo vencido el plazo de 2 años.

El artículo 149 de la LOES señala que los profesores o profesoras e investigadores o investigadoras serán: titulares, invitados, ocasionales u honorarios.

Los profesores titulares podrán ser principales, agregados o auxiliares. El tiempo de dedicación podrá ser exclusiva o tiempo completo, es decir, con cuarenta horas semanales; semi exclusiva o medio tiempo, es decir, con veinte horas semanales; a tiempo parcial, con menos de veinte horas semanales. Ningún profesor o funcionario administrativo con dedicación exclusiva o tiempo completo puede desempeñar simultáneamente dos o más cargos de tiempo completo en el sistema educativo, en el sector público o en el sector privado.

El Reglamento de Carrera y Escalafón del Profesor e Investigador del Sistema de Educación Superior, norma esta clasificación, estableciendo las limitaciones de los profesores.

En la universidad aún falta en gran medida regular el ámbito docente-laboral para poder cumplir con todas las exigencias académicas dispuestas por la ley, sin embargo en vistas de la acreditación se están tomando medidas a través de un Plan Estratégico para la continua mejora del sistema actual.

Grafico 12: Nómina docentes de la escuela de Comercio Exterior

	NOMBRE	CL	NIV	ING	SL	TUT	ADM	INV	OTROS					
1	BENITES CAÑIZARES ROXANA IVON	7	2			8	20	3		40	TC	1		
2	BUCHELI MARIA LISET	7	3							10	TC		1	
3	CHICHANDE MORA MIRNA MONSERRATE	12				6		22		40	TC	1		
4	COSTA VERA MARCO ANTONIO	8								8	TP			1
5	FIERRO JACINTO	7					11			18	MT		1	
6	GODOY CESAR	7	3							10	TP			1
7	GOMEZ LADINES JESUS ALFREDO	15				5				20	MT		1	
8	GRANADOS CUERO JUL DAVID	8	2			8	18	4		40	TC	1		
9	JIJÓN JOSÉ	6								6	TP			1
10	MENDOZA CRISTINA	3								3	TC	1		
11	MENDOZA VELIZ ROQUE ADALBERTO	10								10	TP			1
12	MILA CARVAJAL DIONICIO FRANCISCO	11	3			8		18		40	TC	1		
13	MORA TORRES CHRISTIAN JAVIER	12				8				20	MT		1	
14	PALIZ ARGUELLO ANTONIO VICENTE	16				8			23	47	TC	1		
15	QUIÑONEZ CASTILLO RHUT YANET	11				5				16	MT		1	
16	SALAZAR DONOSO ELIAS HUMBERTO	16				4				20	MT		1	
17	SAMPIETRO JOSÉ LUIS	16				4		14		34	TC	1		
18	VELASCO ANGULO CECILIA ESTHER	12				8				20	MT		1	
	2 horas tutoría 1 tesis	184	13	0	0	72	51	61	23	404		7	7	4
	4 horas tutoría 2 tesis							1342						
	6 horas tutoría 3 tesis													

Fuente: Dirección de la Escuela de Comercio Exterior - PUCESE

5.7. EVALUACIÓN DE LA FORMACIÓN ACADÉMICA

5.7.1. Sistema de evaluación de profesores e investigadores.

En los procesos de seguimiento, control y evaluación que se apliquen a los componentes académicos de la carrera, se considerarán como determinantes los espacios de lo ético, sistemático, integral, continuo y técnico.

Se aplicará la evaluación de cada uno de los docentes al finalizar el desarrollo del semestre, tanto por parte de los estudiantes, como por parte del coordinador de la carrera.

Consecuentemente, y con el objeto de garantizar y optimizar los procesos de eficiencia y eficacia terminal del programa, se privilegiará el diálogo, el criterio y la periodicidad.

5.7.2. Proceso de Admisión

La Universidad otorga al estudiante el rol preponderante de actor y protagonista del proceso educativo, en cuyo transitar debe recibir todo el apoyo del resto de los miembros de la comunidad universitaria, asumiendo para ello una aceptación integral de principios y conceptos donde fluyan aspectos relacionados con el ingreso, la permanencia, la prosecución, e inserción en el ámbito laboral, elementos que le proporcionan el carácter de integralidad a la tarea formativa que la Institución emprende.

Las políticas de ingreso en la Universidad se sustentarán en principios que emanan de la Constitución y de la Ley Orgánica de Educación Superior, que promueven la equidad, justicia social, la igualdad de oportunidades, respetando la condición social, religiosa, cultural y facilitando el ingreso de estudiantes con discapacidades, como también a los afro descendientes e indígenas.

5.7.3. Proceso de Titulación

Perfil del Egresado – El egresado podrá:

- Realizar investigaciones y trabajos en equipo
- Conocimiento de la realidad local, nacional e internacional
- Analizar las variables presentadas en el comercio internacional
- Dominar la legislación relacionada con el comercio exterior y seguros para la importación y exportación
- Dominar las reglas de clasificación arancelaria para la asignación de una correcta subpartida a una mercancía
- Dominar los métodos de valoración aduanera para la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas
- Dominar software para realizar declaraciones aduaneras de importación exportación y regímenes especiales
- Conocer los diferentes bloques económicos y organismos que intervienen en el comercio exterior, así como los niveles de integración
- Conocer y dominar los procedimientos y normativas aduaneras para la importación y exportación de mercancías
- Dominar la logística de transporte multimodal
- Dominar las técnicas para realizar planes de exportación e importación con penetración a otros mercados usando mecanismos de investigación de mercados
- Dominar las formas de pago que se generan en el comercio internacional
- Dominar el idioma inglés usando términos técnicos aplicados en el comercio exterior
- Conocer técnicas para gestionar la actividad portuaria
- Conocer la técnica para diseñar empaques y embalajes para la importación y exportación de productos.

Perfil del graduado - El Ingeniero podrá:

- Perfilar, implementar y gerenciar sistemas organizacionales que permitan incorporar valor agregado de la tecnología, en la producción de bienes y servicios destinados a la exportación.
- Diseñar planes, programas y proyectos de inversión destinados a la conquista de mercados externos.
- Manejar las habilidades relacionadas con la expresión oral y escrita del idioma inglés, como elemento que facilita la integración al mercado laboral.
- Analizar e interpretar el comportamiento de las variables relacionadas con el mercado y la comercialización nacional e internacional.
- Desarrollar, brindar apoyo y colaborar en el asesoramiento, planificación, coordinación, ejecución y control de programas relacionados con las importaciones y exportaciones, tanto en el sector público y privado.
- Desarrollar proyectos en materia de transportación y logística internacional.
- Diseñar estrategias de comercialización de productos ecuatorianos hacia el exterior.

Ejecutar programas de ingreso a los mercados exteriores, mediante la implementación de normas de inocuidad y calidad para productos ecuatorianos exportables.

5.8. DIAGNÓSTICO FODA ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

Es importante mencionar que el siguiente cuadro FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) pertenece a la escuela de Comercio Exterior, sin embargo no es el esquema oficial que presenta la dirección en folletos e información pública; el mencionado ha sido realizado mediante la información y datos obtenidos a lo largo de esta investigación, es decir; es un marco externo que se elaboró gracias a la opinión directa de todos los involucrados, siendo de carácter neutral e imparcial, lo cual ayudó además a la valoración de cada punto mencionado, siendo estos descritos porque han servido para el acceso de los ex estudiantes al mercado laboral..

FORTALEZAS	PONDERACIÓN
1 Intercambio de docentes con universidades internacionales y nacionales, según los convenios firmados por la PUCESE	Débil (2)
2 Intercambio de estudiantes con universidades internacionales y nacionales, según los convenios firmados por la PUCESE	Débil (2)
3 Plan Operativo 2012 -2013	Débil (2)
4 Acreditación para la PUCESE	Muy Fuerte (5)
5 Sistema de calificación a docentes y directivos	Fuerte (4)
6 Facilidad en las opciones de pago de las matriculas	Fuerte (4)
7 Mesa de información en los procesos de matriculación	Mediano (3)
8 Software de comercio exterior	Fuerte (4)
9 Convenios de capacitación con instituciones públicas para docentes y estudiantes	Mediano (3)
OPORTUNIDADES	
1 Intercambio de docentes con universidades internacionales y nacionales amparado bajo la LEY DE EDUCACIÓN SUPERIOR	Mediano (3)
2 Intercambio de estudiantes con universidades internacionales y nacionales amparado por el SENESCYT	Mediano (3)
3 Implementación de métodos tecnológicos de enseñanza	Débil (2)
4 Becas de tercer y cuarto nivel para estudiar docencia universitaria en el exterior, otorgadas por el SENESCYT	Muy Fuerte (5)
5 Convenios con universidades internacionales	Mediano (3)
6 Exigencia en la actualización de conocimientos a impartir a los estudiantes	Fuerte (4)
7 Dinamismo del comercio exterior	Muy Fuerte (5)
8 Apertura que brindan las empresas a los estudiantes de	Mediano (3)

comercio exterior	
DEBILIDADES	
1 No existen textos actualizados con temática de comercio exterior	Mediano (3)
2 No existen suficientes profesores a tiempo completo	Muy Fuerte (5)
3 Poca capacitación a docentes en áreas de especialización	Muy Fuerte (5)
4 No cuenta con inglés aplicado al comercio exterior	Fuerte (4)
5 Insuficiencia en crédito de materias prácticas	Muy Fuerte (5)
6 Falta de planificación de ciertos docentes en las materias	Mediano (3)
7 Docentes no cuenta con la pedagogía necesaria	Muy Fuerte (5)
8 Impuntualidad de algunos docentes	Fuerte (4)
9 Falta de docentes de especialidad en comercio exterior	Fuerte (4)
10 No hay convenios con empresas para realizar pasantías	Mediano (3)
11 Falta de seminarios en áreas de comercio exterior	Mediano (3)
12 Falta de experiencia laboral de algunos docentes en su área	Fuerte (4)
13 No hay laboratorio técnico para comercio exterior	Mediano (3)
14 No hay vinculación con los ex alumnos	Muy Fuerte (5)
AMENAZAS	
1 Ingreso de nuevas universidades	Débil (2)
2 Otras escuelas y universidades con carreras sustitutas	Muy Fuerte (5)
3 Pocas empresas en la ciudad para ejercer la profesión	Mediano (3)
4 Muchas plazas de comercio exterior están ocupadas por personas graduadas de otras carreras	Muy Fuerte (5)
5 La no acreditación de la escuela	Muy Fuerte (5)
7 Mejor tecnología en otras universidades ecuatorianas	Fuerte (4)
8 Mejores métodos de enseñanza en otras universidades	Mediano (3)
9 Cambio de políticas del comercio exterior, lo que implica cambio o actualización de conocimientos	Fuerte (4)

5.9. MATRIZ FODA Y ESTRATEGIAS

		FORTALEZAS						DEBILIDADES											
		Accreditación para la PUCESE	Sistema de calificación a docentes y directivos	Facilidad en las opciones de pago de las matriculas	Mesa de información en los procesos de matriculación	Software de comercio exterior	Convenios de capacitación con instituciones públicas para docentes y estudiantes	No existen textos actualizados con temática de comercio exterior	No existen suficientes profesores a tiempo completo	Poca capacitación a docentes en áreas de especialización	No cuenta con inglés aplicado al comercio exterior	Insuficiencia en crédito de materias prácticas	Falta de planificación de ciertos docentes en las materias	Docentes no cuenta con la pedagogía necesaria	Impuntualidad de algunos docentes	Falta de docentes de especialidad en comercio exterior	No hay convenios con empresas para realizar pasantías	Falta de seminarios en áreas de comercio exterior	Falta de experiencia laboral de algunos docentes en su área
OPORTUNIDADES	Intercambio de docentes con otras universidades nacionales e internacionales amparado bajo la LEY DE EDUCACIÓN SUPERIOR	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar convenios con universidades nacionales e internacionales relacionadas con el comercio internacional. • Realizar cursos de especialización para potenciar el alcance de los docentes. • Convenios con las empresas a fin de conocer su grado de aceptación de estudiantes para pasantías. • Crear una base de datos que identifique las plazas laborales que ocupan los graduados y egresados. • Prueba de medición de conocimientos a los estudiantes para medir falencias. • Dar a conocer las facilidades de pagos y 						<ul style="list-style-type: none"> • Realizar capacitación sobre tecnologías en la educación. • Reformular el pensum para dar más carga horaria a materias practicas. • Contratar más docentes especialistas en Administración Aduanera y portuaria, trasportes, empaques y embalajes, seguros. • Realizar como mínimo un seminario extracurricular en áreas de especialización. • Apoyarse de las conferencias impartidas por el sector público. • Contratar docentes con mínimo tres años de experiencia laboral en áreas vinculadas al comercio exterior. • Realizar una capacitación sobre el ECUAPAS (nuevo sistema de Aduana), a docentes y estudiantes • Elaborar un plan de estudios para Inglés técnico que incluyan los principales términos y procesos utilizados en el Comercio Exterior. 											
	Intercambio de estudiantes con otras universidades nacionales e internacionales amparado por el SENESCYT																		
	Becas de tercer y cuarto nivel para estudiar docencia universitaria en el exterior, otorgadas por el SENESCYT																		

	Convenios con universidades internacionales	pensión diferenciada a los estudiantes. • Seguimiento de propuestas, sugerencias y reclamos de los estudiantes.	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar convenios de pasantías pagaderas, estableciendo términos y condiciones de forma legal y mediante contrato escrito. • Dar incentivos a los docentes, para su inserción dentro de la planta de docentes a tiempo completo. • Suscribirse a una biblioteca virtual de comercio exterior. • Diseñar una herramienta que permita simular todo el proceso aduanero. • Planificar y ejecutar actividades de integración. • Informar sobre la Asociación de ex alumnos de la PUCESE.
	Exigencia en la actualización de conocimientos a impartir a los estudiantes		
AMENAZAS	Otras escuelas y universidades con carreras sustitutas	<ul style="list-style-type: none"> • Promocionar la escuela de comercio exterior entre los estudiantes de los colegios de la ciudad. • Verificación constante de perfil del graduado en base a información proporcionada por empresas vinculadas con el comercio exterior la ciudad. • Organizar a los estudiantes para crear representaciones por escuelas. • Suscribirse a proveedores de software para que envíen información actualizada diariamente. • Aplicar el uso de los software para más materias, con el objetivo de volverlas más prácticas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar seminarios de especialización con una carga horaria mínima de 30 horas, en transporte, contenedores, empaques y embalajes y gestión portuaria, administración aduanera. • Realizar convenios estratégicos con universidades nacionales e internacionales relacionadas con el comercio internacional para unificar pensum de estudio. • Investigar qué empresas brindan apertura para prácticas estudiantiles. • Inculcar en las aulas la importancia del emprendimiento como parte del desarrollo formativo y profesional de del ingeniero en comercio exterior • Trabajar en conjunto con las demás escuelas. • Mayor énfasis a los seminarios y reformas del comercio exterior para actualizar conocimientos en caso de existir reformas que involucren la educación del estudiante. • Crear un laboratorio exclusivo para comercio exterior en el que se pueda contar con computadoras, internet, simulación de contenedores, simulación de oficinas aduaneras y portuarias.
	Pocas empresas en la ciudad para ejercer la profesión		
	Muchas plazas de comercio exterior están ocupadas por personas graduadas de otras carreras		
	La no acreditación de la escuela		
	Mejor tecnología en otras universidades ecuatorianas		
	Mejores métodos de enseñanza en otras universidades		
	Cambio de políticas del comercio exterior, lo que implica cambio o actualización de conocimientos		

CAPITULO VI

PROPUESTA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE SEGUIMIENTO Y VINCULACIÓN PARA GRADUADOS Y EGRESADOS DE LA ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR DE LA PUCESE.

En el desarrollo del presente trabajo investigativo se han presentado varios puntos que en términos generales deben ser reforzados e implementados dentro de la PUCESE para su aplicación inmediata, ya que en el actual proceso de acreditación se han evidenciado con mayor relevancia y de ello se extiende la necesidad de desarrollar el presente capítulo.

El hecho de identificar la posible ubicación laboral de los profesionales y hacer conocer la Bolsa de empleo para difundir las nuevas oportunidades que ofrece la universidad a sus profesionales, es una manera de mejorar continua y progresivamente la educación provista por la escuela de Comercio Exterior y consecuentemente beneficiados los estudiantes, docentes e incluso la institución, se presentan a continuación los objetivos y posteriormente la propuesta descrita para que dichos puntos sean desarrollados oportunamente.

6.1. OBJETIVOS

6.1.1. Objetivo General:

- Implementar un sistema de seguimiento y vinculación que permita registrar datos actualizados de ex alumnos egresados y graduados, con el propósito de generar redes de contactos en la página web de la PUCESE, a fin de que continúen integrados a la comunidad universitaria.

6.1.2. Objetivos Específicos:

- Comunicar de forma continua el beneficio de la Bolsa de Empleo de la PUCESE, a través de la base de datos de correo electrónico y redes sociales.
- Crear vínculos con ex alumnos que permitan generar y compartir oportunidades de tipos académicas, laborales y de inversión.
- Proveer información valiosa para los ex alumnos, tales como: cursos de actualización, cursos de formación personal y empresarial, diplomados, especializaciones, maestrías, becas, oportunidades laborales.

6.2. JUSTIFICACIÓN

La pretensión de este documento es, la de señalar la necesidad latente para la implementación de un sistema de seguimiento y vinculación para los graduados, el cual debe ser efectuado desde el último año de la carrera de Comercio Exterior y brindar una propuesta aplicable a la institución y al plan educativo actual, enfatizando la enorme importancia de conocer el éxito o las dificultades que han tenido sus profesionales para el ejercicio de sus actividades una vez concluidos los estudios.

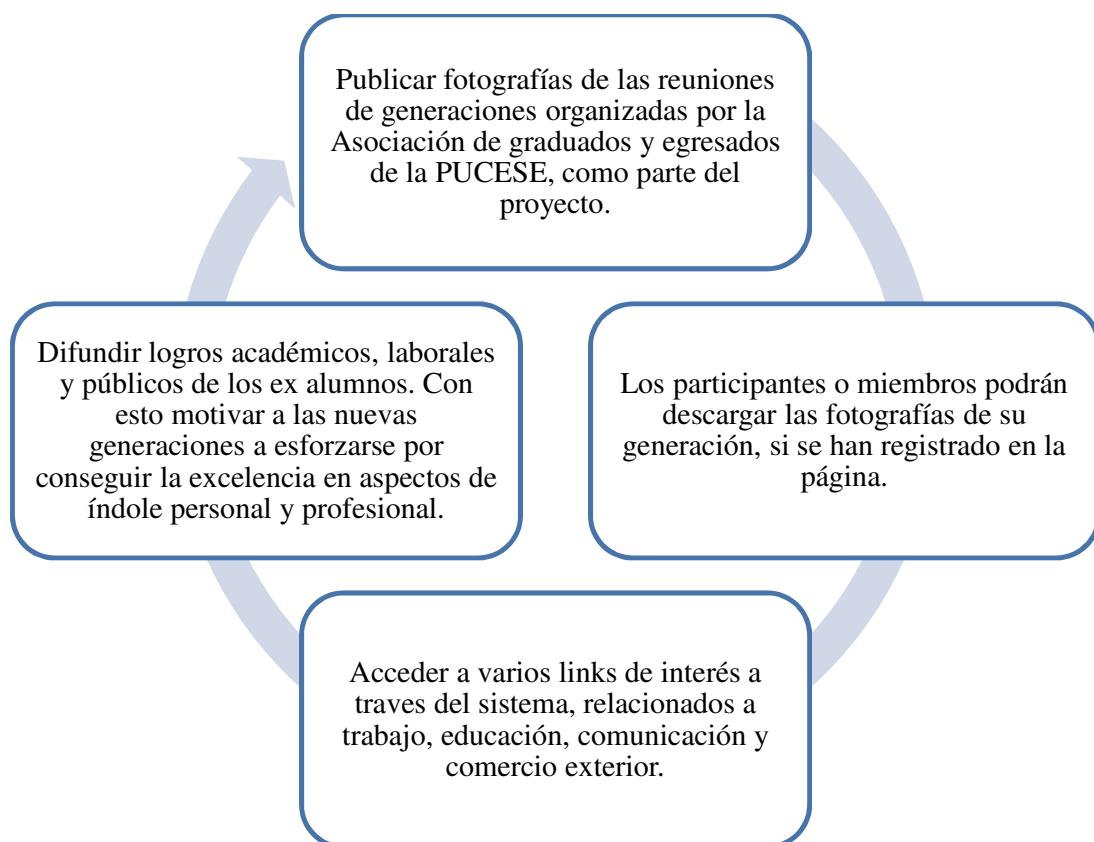
En primer lugar, se trata de la herramienta que permite seguir el ritmo de otras universidades nacionales e internacionales que ya disponen de esta metodología de comunicación desde hace ya algunos años; pues el éxito de sus profesionales va ligado al de su institución educativa.

El desarrollo de esta propuesta está vinculada con la Bolsa de empleo (creada en el año 2012) la cual permitirá otorgar una respuesta eficiente a la demanda de personal capacitado que cada día es más necesaria en las empresas, ya que se opta por desarrollar una base de datos con todas las características y cualidades que un profesional puede aportar a una empresa, el objetivo dentro del plan es brindar oportunidades y otorgar conocimientos técnicos y prácticos, además de ofrecer propuestas de empresas que requieran estudiantes de los últimos niveles para que realicen sus prácticas pre-

profesionales y de esta forma los estudiantes puedan desarrollarse en el ámbito del comercio exterior sin que la falta de experiencia laboral sea un inconveniente en su vida profesional.

Impulsa para ello la colaboración de los ex alumnos en proyectos en beneficio de la universidad, fortaleciendo en ellos una cultura de compromiso y solidaridad con la Institución; promoviendo, además, su participación en programas de apoyo a la formación de los alumnos, así como en el mejoramiento de los mecanismos para su inserción en la sociedad; propicia, asimismo, la actualización profesional de los ex alumnos.

Además esta sección puede ser interactiva, es decir los usuarios podrán:



Programa de Vinculación con los graduados y egresados de la PUCESE

Figura 3.

El Programa de Vinculación con ex alumnos se desarrolla mediante un sistema que permitirá evaluar en forma continua los resultados de la formación profesional de los profesionales de la universidad, específicamente de la carrera de Comercio Exterior, con el propósito de apoyar la planeación institucional, a las escuelas y facultades en la revisión curricular y a los estudiantes en sus decisiones vocacionales y profesionales.



Fuente: Página web de la PUCESE; www.pucese.edu.ec

6.3. ACERCAMIENTOS A ESTE TEMA:

A raíz de toda la reforma educativa e investigativa que surgió con la ya antes mencionada acreditación, la universidad incluyó entre sus objetivos institucionales el estrechar los lazos con sus ex alumnos, por lo que consideró importante el realizar un ajuste con respecto a sus antiguos estudiantes para evaluar su opinión respecto a las características de la escuela, el aporte de haber cursado a la ingeniería a su crecimiento personal y profesional, y de qué forma le interesaría vincularse a la PUCESE; y además en el caso de aquellos que actualmente son empresarios, conocer cuándo iniciaron su empresa, a qué actividad se dedican, sus motivaciones de emprendimiento, fuentes de financiamiento, experiencia en crear empresas e intención de emprender nuevamente.

Debido a esta necesidad y con el fin de ejecutar de manera oportuna este proyecto, en el Aula Euskadi se realizó la primera reunión oficial para elegir la comitiva, la cual estuvo dirigida por el Ingeniero Francisco Mila -Coordinador de la Asociación de ex alumnos, en la cual se constituyó la Asociación de Graduados (ver figura 4) conformada por los siguientes miembros:

Figura 4.

Directorio		
1	Boris Estupiñán	PRESIDENTE
2	Mario Armas	VICEPRESIDENTE
3	Ramiro Valenzuela	TESORERO
4	Darío Cedeño	VOCAL
5	Nancy Colorado	VOCAL
6	Romina Navarrete	SECRETARIA
7	Verónica Ramírez	VOCAL
8	Luis Gavela	VOCAL
9	Vanessa Barreiro	VOCAL

Fuente: Blogspot graduados - seguimiento

El directorio tiene entre sus funciones:

- Coordinar y fomentar la organización y colaboración de los ex alumnos a favor de la Universidad.
- Planear, coordinar e instrumentar programas de apoyo a los estudiantes universitarios con la participación de los ex alumnos.



- Promover, coordinar y divulgar, con la colaboración de las entidades académicas y dependencias universitarias, acciones y programas de participación académica para apoyar las tareas de los ex alumnos a favor de la Universidad y la cobertura de sus necesidades de actualización profesional.
- Divulgar las actividades que realicen los ex alumnos en beneficio de la Universidad y de la sociedad y propiciar su reconocimiento público.
- Elaborar y mantener continuamente actualizada una base de datos que permita la caracterización del perfil de los ex alumnos, así como sus necesidades académicas, de actualización y su distribución geográfica.



6.3.1. Registro y seguimiento de graduados y egresados

Por lo descrito previamente existe ya la iniciativa de plantear que esta posibilidad se convierta en una realidad por parte de diversas carreras y facultades, en especial la escuela de Comercio Exterior sin embargo aun no se evidencian acciones que ayuden a efectuar dicho proceso de implementación para los estudiantes de los últimos años, de tal forma que se pueda empezar con una base de datos más completa, a la ya existente (ver figura 5) y para ello la información que destaque su parecer y expectativas durante su periodo como estudiante.

Figura 5.

Matriculación	Teléfono	Apellidos	Nombres	Fecha de grado	Complejivo	Escrito	Oral
Carrera => INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR							
Fecha de grado => 0							
6080		YAGLOA GALLEGOS	CARMEN ELIZABETH		0.00	27.00	9.01
Fecha de grado => 2009							
5882	726-705	SALES RICALURTE	HALAN EDUARDO	03/02/2009 00	0.00	29.50	10.00
5997	2760057	MILA CARVAJAL	DIONICIO FRANCISCO	12/02/2009 00	0.00	30.00	10.00
6002	2721908	ALENCASTRO GUERRERO	ALEX PAUL	17/02/2009 00	0.00	28.00	10.00
5931	724-204	ESTUPIÑAN ORTIZ	MARIA GABRIELA	17/02/2009 00	0.00	28.00	9.33
5889	713395	WEIR CASQUETE	ARMANDO ROBERTO	17/02/2009 00	0.00	28.00	10.00
5995	2702047	MENDEZ ZAMBRANO	MIVIN PAMELA	28/07/2009 00	0.00	30.00	10.00
6067	2721467	MONTAÑO BARCIA	XIMENA MARIA	13/08/2009 00	0.00	29.00	9.83
5940	2710-408	QUIÑONEZ SAAVEDRA	ERIKA TATIANA	15/09/2009 00	0.00	29.50	10.00
5896	731981	ZAMBRANO SOLORZANO	RUTH GARDENIA	17/09/2009 00	0.00	30.00	10.00
5944	727-647	POSILGUA FLORES	MARCIA ANABEL	22/09/2009 00	0.00	27.00	9.17
6080		YAGLOA GALLEGOS	CARMEN ELIZABETH	22/09/2009 00	0.00	27.00	9.01

Fuente: web para directores de escuela, facilitada por el Ing. David Granados

Para realizar este estudio, entre julio y diciembre del 2012 el equipo de investigadores y algunos estudiantes voluntarios mediante contacto telefónico, de correo electrónico, redes sociales e incluso mediante comunicados en la prensa escrita, actualizó la base de datos de los ex alumnos de los programas de grado de varias especialidades en los periodos 1993 – 2011. Una vez concluida esta etapa se realizó un diseño muestral de aquellos que pudieron ser contactados, (ver figura 6) ya que es importante mencionar que este tipo de investigación no se había realizado antes en la institución, por lo que

muchos de los teléfonos están desactualizados, deshabilitados o simplemente ya no pertenecen a los ex alumnos, por lo que no se pudo lograr un seguimiento completo y consecuentemente se dificulta la vinculación.

Figura 6.

LISTADO DE GRUADOS 02/01/2013

Búsqueda rápida [Registrar](#) | [Exportación](#)

FOTO	APELLIDOS	NOMBRES	Titulo	Fecha de Incorporación
		a		
		Victor Manuel Caicedo Barcia		
		Cristina Elvira Solis Acosta		
		galo		
	ZAMBRANO TORRES	GUIDO FRANCISCO	INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR	2010-07-21

Fuente: Página web de la PUCESE; [www.pucese.edu.ec/sección graduados](http://www.pucese.edu.ec/sección%20graduados)

Es de esta problemática donde nace la necesidad de aplicar esta propuesta desde el último año o semestre académico de la especialidad, y una vez implementado es posible su extensión hasta estudiantes de posgrado, que en muchos casos obtuvieron su licenciatura o ingeniería en la PUCESE.

¿Cómo se obtienen los datos?

Encuestas en línea

Realizadas a través de la página web oficial de la universidad, e incluso por correo electrónico es posible contestarla y tabularla directamente mediante software y aplicaciones disponibles por varios servidores.



La información proporcionada debe ser estrictamente confidencial y solo se utilizará con fines estadísticos.

Se agregarán preguntas respecto a cuáles herramientas o conocimientos del proceso educativo han aplicado los ex alumnos en sus emprendimientos, y para quienes están en la actualidad tratando de iniciar un negocio, en qué etapa de creación se encuentran (gestación, puesta en marcha o desarrollo inicial).

Permitirá conocer las tasas de empleo y desempleo de los egresados, sus experiencias en el proceso de transición de la universidad al mercado laboral, condiciones y modalidades del empleo, características de las instituciones o empresas donde laboran, nivel de satisfacción profesional dirigido a los empleadores (de ser el caso), así como la opinión de los egresados sobre su formación profesional.

Estadísticas

En la sección estadística se encontrarán los análisis estadísticos descriptivos gráficos y tabulares por cada una de las secciones de las entrevistas, respetando la confidencialidad de los participantes, ya que los datos serán expuestos de forma general en cada gráfico sin la divulgación de los nombres de las personas que intervinieron en los resultados.



Invitaciones a eventos

Mediante boletines electrónicos se darán a conocer los eventos que se presenten a través del periodo académico. La participación y colaboración de los ex alumnos es muy importante y ayudará a la PUCESE y en particular a la Escuela de Comercio Exterior a evaluar y mejorar los programas.



¿Cómo se aplicará el Sistema para salvaguardar los datos?

El sistema se aplicará mediante la programación de una página web única para este proceso, es decir; será de uso exclusivo para el seguimiento y vinculación con los ex alumnos, ya que actualmente este procedimiento se lo puede realizar accediendo a la página web de la PUCESE (ver figura 6); mientras que la información de la Asociación de Graduados y Egresados se encuentra en un blog apartado (ver figura 7); sin embargo este nuevo enlace propone ordenar en un solo sitio de tal forma que se pueda desarrollar de manera clara e interactiva, sin que otra información distraiga de este hecho como sucede actualmente ya que los enlaces están dispersos entre dos lugares diferentes.

Figura 6. Actual página web de la universidad.



Fuente: www.pucese.edu.

Figura 7. Actual blog para el seguimiento de graduados



Fuente: http://sistemaseguimientoagrados.

Figura 8. Modelo de página web propuesto.

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FIDES INSTITUCIÓN
SEDE ESMERALDAS

Seguimiento y Vinculación

Inicio Publicaciones Conócenos Galería Oferta Académica

Graduados Egresados

Seguimiento de Graduados y Egresados

Listado de ex-alumnos
Actualización de datos

Encuestas

Medición de satisfacción
Posicionamiento laboral

Bolsa de Empleo

Listado de ex-alumnos
Actualización de datos

"Llegar juntos es el principio. Mantenerse juntos, es el progreso. Trabajar juntos es el éxito".
Henry Ford

Link de Interés:

TODO COMERCIO EXTERIOR **ADUANA DEL ECUADOR** **Red Socio Empleo** **SECAP** (Servicio Ecuatoriano de Cooperación Profesional)

Contactos
0992589636 - 062 725632
fajmzambano@pucese.net

6.4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LA PROPUESTA

6.4.1. Conclusiones:

- Se evidencian ya las iniciativas que han propuesto una mayor integración hacia la comunidad universitaria para sus ex alumnos, sin embargo a pesar de los esfuerzos no se ha podido recopilar la suficiente información necesaria para la obtención de sólidas conclusiones del posicionamiento laboral de sus profesionales por parte de una fuente oficial, a razón de la falta de un proyecto desde la etapa estudiantil que facilite la información.
- Debido a la nueva Ley de Educación Superior y el proceso de acreditación la escuela se encuentra en una etapa de transición y para que ocurra la transformación en la sociedad y arroje resultados positivos en todos los aspectos se debe estar dispuesto al cambio y necesitar la colaboración de todos los ya mencionados y más.
- Es imposible pensar en nuestro crecimiento profesional sin contar con una visión realista del éxito que han tenido nuestros profesionales cuando se refiere a actividades de Comercio Exterior desde la etapa estudiantil cuando en otras instituciones de educación superior esto es una prioridad, ya que todos buscan alguna forma de posicionamiento.

6.4.2. Recomendaciones:

- Se evidencia la necesidad hacia el proyecto por parte de los estudiantes y la aceptación de este hecho por parte de los docentes y directivos; sin embargo también es oportuna la implementación de otras estrategias, o en su defecto la dinamización metodológica para las existentes.
- Este modelo básico debe ser estudiado con mayor detención para la fijación de parámetros que permitan ajustarlo a las necesidades del estudiante en su vida profesional, ya que por su carácter investigativo debe ser aplicado no sólo una vez concluidos los estudios, sino fijar periodos para medir la evolución, y consecuentemente las oportunidades que el comercio exterior otorga.
- Extender los beneficios de pertenecer a la PUCESE hacia los ex alumnos, como incentivo para mantener el interés en la vinculación Graduado-Universidad, conservando siempre el contacto ágil y eficaz de tal forma que sean aprovechados los recursos tecnológicos.

CAPITULO VII

IMPACTOS DEL PROYECTO

7.1. SOCIO –ECONÓMICO

Este proyecto tendrá un impacto socio-económico porque investiga la forma en la que las personas pueden hacer uso de los recursos invertidos en la educación, lo cual beneficia no solo de forma individual sino también colectiva, ante el aprovechamiento de los recursos existentes en el medio.

Ponderación	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicador							
a. Relación empresa – comunidad							X
b. Compromiso Laboral							X
c. Fuentes de empleo						X	
d. Identidad							X
e. Inversión en educación							X
f. Mejor uso de costos y gastos							X
g. Mejoramiento de la calidad de vida de involucrados.							X
TOTAL				0		2	18

Nivel de Impacto: 2.88

IMPACTO MEDIO POSITIVO

La implementación de un proyecto de esta índole, causará un impacto socio positivo en la comunidad donde se lo va a desarrollar, se podrá destacar los siguientes beneficios.

- ✓ Lo más importante de que una persona inicie su propia empresa, es que generará nuevas fuente de empleo, generando crecimiento económico para las familias y la comunidad.

- ✓ Este proyecto pretende mejorar la situación de las personas, mediante el surgimiento de emprendedores, utilizando lo aprendido en la universidad, lo cual generara una identidad de trabajo para los implicados, involucrando un desarrollo tanto laboral como personal.

7.2. CULTURAL

Esta investigación pretende poner a disposición de los usuarios de comercio exterior, los conocimientos para crear conciencia sobre la importancia del desarrollo empresarial, por lo que el impacto cultural será positivo, al analizar nuevas maneras de formar una comunidad comprometida con el crecimiento productivo que pueden impulsar los emprendedores a crear y efectuar sus propios proyectos.

Ponderación	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicador							
a. Ingresos por autogestión							X
b. Mejoramiento de la economía de participantes						X	
c. Nueva cultura empresarial							X
d. Atrae inversión privada							X
TOTAL						2	9

Nivel de Impacto: 2.88

IMPACTO MEDIO POSITIVO

La implementación de un proyecto de esta índole, causará un impacto socio positivo en la comunidad donde se lo va a desarrollar, se podrá destacar los siguientes beneficios.

- ✓ El proyecto procura fomentar la cultura empresarial, no solamente mediante el hecho de optar por salir a consumir empleos, sino mas bien a generarlos mediante el emprendimiento.

7.3. IMPACTO EDUCATIVO

El impacto es educativo, ya que está relacionado a las mejoras propuestas para el pensum en la escuela y la creación del laboratorio de comercio exterior, lo cual involucra directamente a la mejora educativa de los estudiantes que se acojan a este beneficio, en caso de ser implementado.

Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3
a. Conocimiento de derechos b. Cultura organizacional c. Cambia el estilo de vida de la comunidad d. Mejoramiento de nivel de educación de involucrados e. Cultura empresarial f. Fuente de consulta						X X X	X X X
TOTAL						6	9

IMPACTO MEDIO POSITIVO

Análisis:

- a.** Debido a sus constantes capacitaciones en el personal tanto fijo como por operaciones incrementará el nivel de conocimientos y educación, factor importante para el crecimiento educativo de sus propias familias.

- b.** Debido a que en el proyecto trabajarán bajo un sistema de calidad de trabajo poco a poco se podrán ir haciendo más eficientes las áreas en donde se necesite.

- c.** El hecho de laborar en la profesión preparada, hará que las futuras generaciones estén mejor educadas por la calidad docente.

7.4. IMPACTO GLOBAL

Ponderación	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicador							
a. Impacto Socio – Económico							X
b. Impacto Cultural							X
c. Impacto Educativo							X
TOTAL							12

CAPITULO VIII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1. CONCLUSIONES

- Los graduados y egresados de comercio exterior cada vez se están involucrando en mayor medida a la profesión que han estudiado, y están incursionando en el mercado laboral relacionado al comercio exterior, siendo esta variante reciente, ya que muchos de ellos al salir de la universidad se inclinaban por diversas ramas, siendo las principales causas la falta de plazas en el área, el bajo nivel de emprendimiento, la poca identidad hacia las prácticas profesionales y en menor orden el uso de competencias propias del medio.
- La PUCESE se encuentra en el proceso de acreditación, lo cual ha evidenciado de gran manera los puntos a favor que debe perfeccionar y los puntos débiles que debe implementar para acceder a la acreditación de carrera.
- Las estadísticas muestran que los trabajadores con estudios universitarios tienen una situación laboral mejor que la del resto de los niveles educativos, y cada año existe un mayor posicionamiento en las empresas del medio. No obstante, parece que los graduados universitarios eran bastante conscientes de la situación de su mercado laboral ya cuando eran estudiantes.
- En cualquier lugar en el que se tome en cuenta los conocimientos que hay que saber de tecnología y que el gobierno bien organizado al igual que las universidades trabajen en función del cumplimiento de los objetivos planteados de acuerdo con las necesidades de la población estudiantil, siendo útil efectuar proyectos que garanticen este hecho.

8.2. RECOMENDACIONES

- Es necesario la formalización de los compromisos, en cuanto a recursos, tanto monetarios como a infraestructura, de manera de asegurar las condiciones adecuadas para que el estudiante disponga de todas las oportunidades que provee la educación hoy en día, de tal manera que pueda desempeñar bien sus labores en la institución de destino.
- Se debe establecer una Planificación de las Actividades en todas las etapas de la carrera universitaria y éstas deben ser informadas a todos los participantes, para así no producir descoordinación y efectuar el proyecto con éxito.
- Se puede mejorar el proceso de inserción laboral en los profesionales recién egresados, abriéndoles las puertas del mundo público, y a la vez mostrándoles un abanico de posibilidades que no incluye sólo al ámbito privado y que los motive a quedarse en su región de origen, para mejorar su competitividad y generar nuevas fuentes de desarrollo.

SECCIÓN REFERENCIAS

GLOSARIO:

Mercado laboral: Se denomina mercado de trabajo o mercado laboral al mercado en donde confluyen la demanda y la oferta de trabajo.

Emprende ecuator: impulsado por el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC), apoya a ciudadanos a la creación de negocios con potenciales de crecimiento, innovadores o altamente diferenciados.

Divisas: se refiere a toda moneda utilizada en una región o país ajeno a su lugar de origen. Las divisas fluctúan entre sí dentro del mercado monetario mundial.

Valor agregado: En términos económicos, el valor agregado es el valor adicional que adquieren los bienes y servicios al ser transformados durante el proceso productivo. En otras palabras, el valor económico que un determinado proceso productivo adiciona al ya plasmado en las materias primas utilizadas en la producción.

Merchandising: El 'merchandising' (término anglosajón compuesto por la palabra merchandise, cuyo significado es mercancía y la terminación -ing, que significa acción). Son actividades que estimulan la compra en el punto de venta.

SENPLADES: Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. Construye políticas nacionales orientando la inversión pública, y promoviendo la reforma del Estado.

Meritocracia: (del latín mereo, merecer, obtener) es una forma de gobierno basada en el mérito. Las posiciones jerárquicas son conquistadas con base al mérito, y hay una predominancia de valores asociados a la capacidad individual o espíritu competitivo tales como, por ejemplo, la excelencia en educación o deportes.

Paradigma: El término paradigma significa «ejemplo» o «modelo». En todo el ámbito científico, religioso u otro contexto epistemológico, el término paradigma puede indicar el concepto de esquema formal de organización, y ser utilizado como sinónimo de marco teórico o conjunto de teorías.

Proclive: adj. Propensa o inclinada hacia lo que se considera negativo.

Aranceles: Un arancel es el impuesto o gravamen que se aplica a los bienes, que son objeto de importación o exportación.

BIBLIOGRAFÍA

Helena Corrales y Beatriz Rodríguez, LA TRANSICIÓN DEL SISTEMA EDUCATIVO AL MERCADO LABORAL. ANÁLISIS DE LOS FACTORES DETERMINANTES DEL PRIMER DESEMPLEO.

International Crisis Group, Informe sobre América Latina N°22 ECUADOR: ¿SUPERANDO LA INESTABILIDAD? Publicación 7 de agosto del 2007.

Stephanie Goddard Davidson, 101 FORMAS DE TENER UN GRAN DÍA EN EL TRABAJO

Serrano L. FORMACIÓN Y PRODUCTIVIDAD en Cincodías.com [En línea] Madrid, disponible en www.cincodias.com [Accesado el 5 de diciembre de 2010]

REGLAMENTO CODIFICADO DE RÉGIMEN ACADÉMICO DEL SISTEMA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR, del 22 de Enero del 2009, derivado de la Ley de Educación Superior (Ley número 2000-16)

Trujillo J. C.; Páez Parral J. F.; Apuntes de Clase: Instituciones de Derecho Laboral; PUCE; Cátedra a cargo: Dra. Ximena Moreno de Solines y Gracielas Monesterolo de Ramírez, 2005-2006.

Glosario de Términos sobre los indicadores de coyuntura del mercado laboral; Boletín Índice de Precios al Consumidor y Productor, Salarios, Empleo y Mercado Laboral (octubre 2006); Banco Central del Ecuador.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, “ASPECTOS METODOLÓGICOS” en Encuesta de Empleo, desempleo y subempleo, [En línea] Quito, disponible en www.inec.gov.ec [Accesado el 26 de enero de 2011]

Silveira Palmer, y Pérez Lavall, LEARNING ENGLISH TO TRADE. Año 2000, Publicación Universitat Jaume I. Publicacions

GÓMEZ Fortanet, GARRIDO Ruiz, PÉREZ Lavall, y SILVEIRA Palmer, DEALING WITH BUSINESS. Año 2005, Universitat Jaume I Publicacions.

Ley Orgánica de Servicio Civil y Carrera Administrativa y de Unificación y Homologación de las Remuneraciones del Sector Público

Larraín, F; Sachs, Jeffrey; Macroeconomía en la economía global; Segunda Edición; Pearson-Prentice Hall; Chile 2004.

Jimbo, Guillermo (Agenda de Competitividad y Productividad); Mercado Laboral Ecuatoriano y Propuestas de Política Económica; Apuntes de Economía No. 36; Noviembre 2003; Banco Central del Ecuador.

Harris, John R. and Michael P. Todaro, "Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis," American Economic Review 60, March 1970.

Baquero, M; Freire B; Jimbo, G; Evolución de Mercados Laborales Formales e Informales en Ecuador: Una Definición Alternativa; Apuntes de Economía No. 46; Apunte de Economía; Dirección General de Estudios; Banco Central del Ecuador; mayo 2004.

CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES

LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR.

Páginas web

- www.inec.com.ec - sistema integrado de consultas en línea.
- www.emprendeecuador.com.ec
- www.wikipedia.com/federicolopezcomercio exterior
- www.pucese.net

ANEXOS

A continuación se presenta un banco de preguntas en busca de recopilar información para analizar la situación y ocupación laboral de los graduados y egresados de la Escuela de la Escuela de Comercio Exterior de la PUCESE, periodo 1996–2011.



ENTREVISTA DIRIGIDA A OPERARIOS DE COMERCIO EXTERIOR

Fecha:

Nombre:

Cédula de Identidad:

Institución en la que trabaja:

Cargo que desempeña:

AGRADEZCO DE ANTEMANO SU COLABORACIÓN

¿Usted como empresario qué conocimientos busca de un profesional de comercio exterior para laborar en su empresa?

¿Estaría usted dispuesto a ceder un espacio de trabajo para prácticas estudiantiles?

Si

No

En qué área o departamento _____

Meses disponibles _____

En qué áreas considera usted deben reforzar la formación los estudiantes?

Práctico

Teórico

Valores

En términos generales ¿cómo califica usted el desempeño de los profesionales o estudiantes de comercio exterior?

Malo

Muy bueno

Regular

Excelente

Bueno

¿Si usted es invitado a dictar un seminario en el área en la que usted se especializa estaría dispuesto a asistir?

Sí

No

¿En qué área cree usted deben reforzar o capacitarse los estudiantes?

¿Qué aspecto considera usted se le hecho difícil a los egresados de Comercio Exterior al momento de empezar a trabajar?

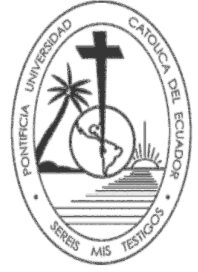
¿Qué sugerencia haría usted a la Escuela de Comercio de Exterior para mejorar el perfil del estudiante?

¿Ha tenido usted la oportunidad de trabajar con egresados y/o graduados en Comercio Exterior de la PUCESE?

Sí

No

A continuación se presenta un banco de preguntas en busca de recopilar información para analizar la situación y ocupación laboral de los graduados y egresados de la Escuela de la Escuela de Comercio Exterior de la PUCESE, periodo 1996–2011.



ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS PROFESORES DE COMERCIO EXTERIOR.

Fecha:

Nombre del entrevistado:

Cédula de Identidad:

Materias asignadas:

AGRADEZCO DE ANTEMANO SU COLABORACIÓN

1. ¿Qué competencias adquiere el estudiante en la(s) materia(s) que usted imparte?
2. ¿Dentro de sus clases, da usted énfasis al emprendimiento como forma de incentivar el crecimiento del comercio exterior?

Sí

No

¿Por qué?

3. ¿Qué materia cree usted debe implementarse en la carrera de Comercio Exterior para mejorar las capacidades del estudiante?
4. ¿Considera usted que los estudiantes egresan lo suficientemente capacitados como para ingresar al mercado laboral?

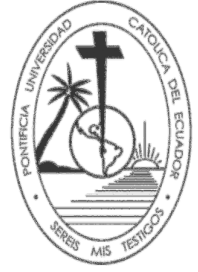
Sí

No

¿Por qué?

5. Usted como docente ¿Qué recomendaciones le haría a la carrera de Comercio Exterior?

A continuación se presenta un banco de preguntas en busca de recopilar información para analizar la situación y ocupación laboral de los graduados y egresados de la Escuela de la Escuela de Comercio Exterior de la PUCESE, periodo 1996–2011.



ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS PROFESORES DE COMERCIO EXTERIOR, GRADUADOS EN LA PUCESE.

Nombre del entrevistado:
Cédula de Identidad:
Materias asignadas:

AGRADEZCO DE ANTEMANO SU COLABORACIÓN

1. ¿Considera usted que la carrera de Comercio Exterior se ha fortalecido, con respecto al periodo en el que usted fue estudiante?
Sí No
¿Por qué?
2. ¿Considera usted que al haber sido estudiante de la PUCESE puede ahora como docente darle un valor agregado a la carrera al conocer las necesidades de la misma?
3. ¿Qué competencias adquiere el estudiante en la(s) materia(s) que usted imparte?
4. ¿Qué materia cree usted debe implementarse en la carrera de Comercio Exterior para mejorar las capacidades del estudiante?
5. ¿Considera usted que los estudiantes egresan lo suficientemente capacitados como para ingresar al mundo laboral?
6. ¿Considera usted que el Plan de estudios de la carrera de Comercio Exterior, tal como usted lo conoció, le ha ayudado a desempeñar exitosamente su trabajo?
Sí No
¿Por qué?
7. ¿Dentro de sus clases, da usted énfasis al emprendimiento como forma de incentivar el crecimiento del comercio exterior?
Sí No
¿Por qué?
8. Después de concluir sus estudios superiores usted ¿ha continuado estudiando o capacitándose?
Sí No
Cursos Seminarios
Talleres Maestría
9. Usted como docente ¿Qué recomendaciones le haría a la escuela de comercio

6. Después de concluir sus estudios superiores usted ¿ha continuado estudiando o capacitándose?

Sí

No

Cursos

Talleres

Seminarios

Maestría

7. ¿Considera usted que el Plan de estudios de la carrera de Comercio Exterior, tal como usted lo conoció, le ha ayudado a desempeñar exitosamente su trabajo?

Sí

No

¿Por qué?

8. ¿En qué aspecto considera usted ha tenido mayor dificultad al momento de empezar a trabajar?

Adaptación

Ascensos

Horarios

Conocimientos

9. ¿Qué le motivó a estudiar Comercio Exterior?

Familia

Amigos

Medio Social

Trabajo

Vocación

Otro _____

10. Usted como egresado o graduado de Comercio Exterior de la PUCESE ¿Qué recomendaciones le haría a la escuela?

PRÁCTICA CURRICULAR EN LA FORMACIÓN PROFESIONAL



Malla Curricular – Ingeniería en Comercio Exterior

