

25-A
20x



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

**Facultad de Estudios Superiores
"Cuautitlán"**



**PLANTEAMIENTO PARA LA APERTURA DE UN AREA
TERMINAL EN COMERCIO INTERNACIONAL PARA LA
CARRERA DE ADMINISTRACION EN LA F.E.S.C.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A .

GABRIEL GONZALEZ NAVA

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
SECRETARIA ACADÉMICA
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: ING. RAFAEL RODRIGUEZ CEBALLOS.
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:
"Planteamiento para la apertura de un Área Terminal en Comercio Internacional
para la carrera de Administración en la F.E.S.C."

que presenta el pasante: Gabriel González Nava
con número de cuenta: 8055847-3 para obtener el TITULO de:
Licenciado en Administración.

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuatitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 7 de Diciembre de 1992

PRESIDENTE	<u>Lic. Alberto Viveros Pérez</u>
VOCAL	<u>Lic. Celia Rodríguez Chávez</u>
SECRETARIO	<u>Lic. Marcela Angeles Dauahare</u>
PRIMER SUPLENTE	<u>Lic. Gonzalo Santibón Barragón</u>
SEGUNDO SUPLENTE	<u>Lic. Ma. Angélica Hernández Araiza</u>

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO.

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN.

Universitario, no es simplemente aquel que lleva a cabo, el ejercicio cotidiano de una carrera profesional, más allá de esto, es aquel que llega a conquistar un estado de conciencia y compromiso con la sociedad, que fructifique en un servicio limpio, digno, ético, como una representación fiel de la árdua labor que nuestra Universidad realiza día con día, con cada uno de sus hijos.

Gracias.

RESPETUOSAMENTE :

A mi jurado de exámen profesional.

**CON ADMIRACION
Y RESPETO :**

Gustavo Taméz.

Francisco Avilés.

Alberto Viveros.

Tranquilino Díaz.

Ramiro Soto.

Lidia Pérez López.

A MI MADRE :

Por ser la piedra angular y el espíritu de lucha que siempre me ha inspirado en mi proceso formativo como ser humano consciente.

A MI PADRE :

Un pequeño tributo a un hombre que siempre fué ejemplo de honradez y trabajo.
Respetuosamente, a tu memoria.

A MIS HERMANOS :

Mary, Carmen, Emma, Tomás.

**Mary, sin tu apoyo mi carrera profesional
no hubiera sido posible, tu eres parte
de este esfuerzo.
Gracias.**

A MIS HIJOS :

Mury, Lily, Juanito.

Dios me premió viéndolos crecer.

A MIS SOBRINAS :

Maribel, Emmita, Lupita, Vero, Liz.

ROCIO :

**Gracias por ser, gracias por haberme elegido
como companero en tu camino.
Gracias por sacrificar tu tiempo de descanso
en aras de que este sueno se hiciera nuestra
realidad.**

**A LA MEMORIA DE
MIS HERMANOS :**

Ismael, Fernándo.

**Se que ustedes anhelaban tanto como
yo, la cristalización de este sueño.**

CON CARINO :

Juan Manuel Nunez.

Martin Aceves.

Carlos Lara.

Angel Luna.

Familia Zuppa González.

A USTEDES CON AMOR :

Alejandra, Carlitos, Carlos.

Siempre están presentes.

A MIS QUERIDOS AMIGOS :

**Sara, Bety, Isaura, Blanca, Luly,
Angélica, Luzma, Lolis, Conchita,
Araceli, Sra. Roberts, Sra. Lety,
Sra. Wi, Sra. Martha, Sra. Soto,
Sra. Aurelia, Sra. De Sierra, José
luis, Salvador, Oscar, Rubén, Gus
Mane, Jorge, Marco, Héctor, Luis,
Carlos, Fernando, Canibeth, Tom,
Nestor, La Sociedad Protectora de
Animales, Green Peace.**

I N D I C E

	Página
Capítulo I.	1
1.- Integración del Estudio.	1
1.1.- Planteamiento General.	1
1.2.- Delimitación.	1
1.3.- Definición del Problema.	2
1.4.- Marco Teórico.	3
1.4.1.- Línea Conceptual.	3
1.4.2.- Cuadro Teórico.	6
1.5.- Hipótesis de la Investigación.	33
1.6.- Planeación del Estudio.	34
1.6.1.- Definición de Objetivos.	34
1.6.1.1.- Estrategia.	34
1.6.2.- Integración del Público Objetivo.	34
1.6.2.1.- Sector Privado.	34
1.6.2.2.- Sector Público.	34
1.6.2.3.- Otros Sectores.	34
1.6.2.4.- Sector F.E.S.C.	35
1.6.3.- Diagnóstico y Situación de Base.	37
1.7.- Método de Investigación Seleccionado.	41

Capítulo II.	45
2.- Desarrollo de la Investigación.	45
2.1.- Sector Privado.	45
2.1.1.- Determinación de la Muestra.	45
2.1.2.- Estructuración de la Encuesta.	52
2.1.2.1.- Criterios a Seguir.	52
a) Diseño y Estructura Cuestionario.	52
2.1.3.- Trabajo de Campo.	61
2.1.3.1.- Aplicaciones y Tabulación Resultados.	61
2.1.4.- Reporte de Investigación Sector Privado. (Reporte I).	108
2.2.- Sector Público.	124
2.2.1.- Criterio a Seguir.	124
2.2.2.- Determinación de la Muestra.	124
2.2.3.- Diseño y Elaboración del Cuestionario.	126
2.2.4.- Trabajo de Campo.	128
2.2.4.1.- Aplicaciones y Tabulación Resultados.	128
2.2.5.- Reporte de Investigación Sector Público. (Reporte II).	139
2.3.- Otros Sectores.	144
2.3.1.- Criterios a Seguir.	144
2.3.2.- Determinación de la Muestra.	146
2.3.3.- Diseño y Estructura del Cuestionario.	147
2.3.4.- Trabajo de Campo.	154
2.3.4.1.- Aplicaciones y Tabulación Resultados.	154
2.3.5.- Reporte de Investigación Otros Sectores. (Reporte III).	163

Capítulo III.	169
3.- Proceso de Investigación F.E.S.C.	169
3.1.- Encuesta Sector Estudiantíl Administración.	169
3.1.1.- Criterio a Seguir.	169
3.1.2.- Determinación de la Muestra.	169
3.1.2.1.- Sondeo Preliminar.	169
3.1.2.1.1.- Prueba Piloto.	170
3.1.2.1.2.- Reporte Prueba Preliminar.	171
3.1.3.- Diseno y Estructura Cuestionario Definitivo.	175
3.1.4.- Trabajo de Campo.	177
3.1.4.1.- Aplicaciones y Tabulación Resultados.	177
3.1.5.- Reporte Estudiantes de Administración. (Reporte IV).	191
3.2.- Encuesta a Profesores.	196
3.2.1.- Criterios a Seguir.	196
3.2.2.- Composición de la Muestra.	196
a) Profesores Plan de Estudios Administración.	196
b) Profesores que imparten clases en la Carrera de Administración.	196
3.2.3.- Diseno y Estructura del Cuestionario.	197
3.2.4.- Trabajo de Campo.	199
3.2.5.- Reporte Profesores (Reporte IV).	216

Capítulo IV.	220
4.1.- Integración del Reporte Definitivo de Investigación.	220
4.1.1.- Presentación de Resultados por Sector.	220
4.1.1.1.- Sector Privado.	220
4.1.1.2.- Sector Público.	233
4.1.1.3.- Otros Sectores.	239
4.1.1.4.- Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán.	244
4.1.1.4.1.- Estudiantes Carrera de Administración.	244
4.1.1.4.2.- Profesores Carrera de Administración.	251
4.1.2.- Reporte Final Concentrado.	256
CONCLUSIONES.	262
BIBLIOGRAFIA.	264

I N T R O D U C C I O N .

Una de las responsabilidades más importantes que desde un punto de vista particular tiene el licenciado en administración frente a la sociedad, es sin duda el sentido de corresponsabilidad, esto es, la retribución en servicios profesionales de alta calidad como respuesta mínima de agradecimiento por la valiosa oportunidad recibida, de haber podido acceder al sector educativo superior de un país que como el nuestro, tiene desafortunadamente tantas carencias.

Basados en dicho concepto y con la expectativa creciente acerca de un nuevo esquema de oportunidades que se cree aparecerán para el campo de la administración dentro del sistema actual de intercambio comercial por bloques que se está configurando de cara al siguiente milenio, surgió la idea de llevar a cabo el presente trabajo de investigación, en un área sumamente rica y con un alto grado de diversificación potencial en los campos financiero, mercadológico, legal y operativo; el comercio internacional.

A este respecto, el presente proyecto se circunscribió a un objetivo específico; la detección de oportunidades potenciales de ejercicio profesional para el administrador dentro del nuevo campo de operaciones de comercio exterior de la empresa privada.

Considerando la delicadeza del proyecto, se procedió a diseñar un sistema de investigación práctico y funcional, que asegurara un nivel de confiabilidad adecuado en la información a obtener.

Para tal efecto, se definieron cuatro niveles básicos de investigación:

- 1.- Sector empresarial privado importador y/o exportador.
- 2.- Sector público con ámbito de competencia en el comercio exterior.
- 3.- Otros sectores relacionados con el área:
 - a) Despachos de consultoría.
 - b) Instituciones de crédito.
 - c) Empresas públicas con operaciones de comercio exterior.
- 4.- Sector universitario (carrera de administración en la F.E.S.C.).
 - a) Alumnos.
 - b) Profesores.

El período de investigación comprendió aproximadamente un año y medio. Se expone a continuación el estudio realizado, para los fines que considere convenientes la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán, institución de la que me siento profundamente orgulloso de haber egresado.

Gracias.

Capítulo I

1.- Integración del Estudio.

1.1.- Planteamiento General:

La esencia de llevar a cabo el planteamiento para la apertura de un Área Terminal en Comercio Internacional en la F.E.S.C., obedece a una visualización personal acerca del importante desarrollo que dicha actividad económica ha tenido en un gran número de empresas privadas del país a partir de 1986 y a la proyección que se espera tendrá la misma como consecuencia de la firma del Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos.

Producto de esta situación, y en base a una experiencia personal de siete años de ejercicio profesional en dicho campo, se perciben a nivel estrictamente hipotético, toda una serie de necesidades que se cree aparecerán en las empresas privadas que en el país realizan operaciones de comercio exterior.

Con el objetivo de validar dicha expectativa, y con la convicción plena de que la disciplina administrativa adquirirá un papel cada vez mas relevante en nuestra economía como país, se ha dado a la tarea de llevar a cabo el presente trabajo de investigación.

1.2.- Delimitación :

Delimitar, tal y como su nombre lo indica, significa enmarcar, poner límites, en otras palabras encuadrar la investigación para efecto de reducirla en su extensión y poder ampliarla en su profundidad. En el caso particular del presente trabajo, abstrayendo deductivamente el objeto de investigación, este queda delimitado de la manera siguiente:

a) Delimitación Teórica:

Áreas de estudio:	Economía, Derecho y Administración.
Nexo interdisciplinario:	Derecho Económico.
Campo específico:	Comercio Internacional.
Objeto de investigación:	Planteamiento para la apertura de un Área Terminal en Comercio Internacional para la Carrera de Admón.

b) Delimitación Geográfica:

Distrito Federal, Area Metropolitana y Estado de México
(Cuautitlán Izcalli).

Objeto de investigación delimitado:

Planteamiento para la apertura de un Area Terminal en Comercio Internacional para la Carrera de Administración en la F.E.S.C. a través de un estudio de factibilidad por sectores de opinión en el marco geográfico definido, que valide o rechace la hipótesis del estudio.

1.3.- Definición del Problema:

Actualmente la F.E.S.C. no cuenta con un Area Terminal en Comercio Internacional para la Carrera de Administración, que coadyuve a dar respuesta a la ampliación de expectativas profesionales que por efecto del proceso de apertura económica iniciado en 1986, se están abriendo para el campo de la Administración en el sector empresarial privado importador y/o exportador.

1.4.- Marco Teórico.

1.4.1.- Línea Conceptual:

La esencia teórica del presente trabajo de investigación, es precisamente el proceso de apertura económica, origen y expresión máxima del comercio internacional, entendido este, como aquella variable a través de la cual un país se incorpora a los mercados internacionales, como oferente y/o demandante de diversos bienes y servicios. Dicho proceso implica la convergencia interdisciplinaria de tres áreas de estudio; La Economía, el Derecho y la Administración.

El sistema económico se refiere, al conjunto estructural de recursos y esfuerzos humanos, encaminados a resolver la problemática de las necesidades sociales, frente a los recursos disponibles limitados. A esta dicotomía se le conoce en la ciencia económica como principio de escasez y se traduce, en el siguiente planteamiento; Que producir?, Cómo producir? y Para quién producir?. Dentro de este contexto, y considerando las características propias y específicas de cada país, el comercio internacional ha venido a representar la respuesta consciente de diversas sociedades a dicho planteamiento.

Paralelamente, dicha actividad lleva implícito el respeto y la observancia de toda una serie de reglamentaciones jurídicas de carácter nacional e internacional, tendientes a regular la conducta tanto de oferentes como de demandantes en el ámbito específico de las operaciones de comercio exterior.

Dicho cuadro legal emana a nivel local, de las legislaciones propias de cada país en dicha materia, y a nivel internacional de los diversos tratados que cada Estado ha suscrito a nombre y representación de sus respectivos países, con sus similares de la comunidad internacional.

Hoy en día, el comercio internacional intersecta a diversas economías eminentemente a través de unidades microeconómicas denominadas empresas. Esta concurrencia a los mercados internacionales en competencia abierta, es precisamente lo que hoy en día demanda, -desde un punto de vista particular-, de verdaderos profesionales que trasciendan el tradicional nivel de conocimiento técnico, basado en el manejo de reglamentos, tarifas, permisos y demás requisitos, para dar lugar a una verdadera administración de las operaciones de comercio exterior, donde se apliquen de manera eficiente, técnicas de planeación, organización, dirección y control, como requisito ineludible para poder establecer relaciones comerciales profesionales a cualquier nivel con el exterior.

Basados en la expectativa mencionada, a continuación se efectúa el desglose conceptual de las líneas teóricas que dentro del comercio internacional, dan vida al actual esquema de apertura económica que hoy vivimos y soportan, el presente trabajo de investigación.

1.4.2.- Cuadro Teórico:

Esquema General

Proceso de Apertura Económica Mundial:

1.4.2.1.- Librecambio (1860-1880).

1.4.2.1.1.- Base económica.

- a) Patrón oro.
- b) División internacional del trabajo.
- c) Libertad económica.

1.4.2.1.2.- Base jurídica.

- a) Régimen de propiedad privada.
- b) Régimen de custodia estatal.

1.4.2.1.3.- Problemática del modelo.

1.4.2.2.- Bilateralismo (1880-1929).

1.4.2.2.1.- Base económica.

- a) Abandono del Patrón oro.
- b) Elevación de aranceles.
- c) Restricciones al comercio.

1.4.2.2.2.- Base jurídica.

- a) Supremacía de la ley en materia económica
- b) Régimen de intervención estatal.
- c) Surgimiento del Derecho Económico.

1.4.2.2.3.- Problemática del modelo.

1.4.2.3.- Cooperación Internacional (1944-1958).

1.4.2.3.1.- Base económica.

- a) Acontecimientos fechados.
(Incluye el Plan Marshall).
- c) Principales Instituciones jurídico-económicas.
 - 1.- F.M.I.
 - 2.- B.I.R.F.
 - 3.- G.A.T.T.

- 1.4.2.3.2.- Base jurídica.
 - a) El contexto de Post-guerra.
 - b) Régimen de intervención a promoción estatal.
- 1.4.2.3.3.- Problemática del modelo.
- 1.4.2.4.- El Proceso de Integración (1949 ---->).
 - 1.4.2.4.1.- Base genérica.
 - 1.4.2.4.2.- Formas básicas.
 - a) Area de libre comercio.
 - b) Unión aduanera.
 - c) Mercado común.
 - 1.4.2.4.3.- Ventajas y desventajas del proceso.

Esquema Especifico.

El Proceso de Apertura Económica en México:

- 1.4.2.5.- Estructura Jurídica:
 - 1.4.2.5.1.- Introducción al Derecho Económico.
 - 1.4.2.5.2.- Ubicación del Derecho Económico dentro de la disciplina jurídica.
 - 1.4.2.5.2.1.- Sujetos de Derecho Económico
 - 1.4.2.5.2.2.- Clasificación del Derecho Económico.
 - 1.4.2.5.3.- Base regulatoria del Comercio Internacional en México.
 - 1.4.2.5.3.1.- Fuentes externas.
 - 1.4.2.5.3.2.- Fuentes internas.
 - 1.4.2.5.3.3.- El Comercio Exterior de México.
 - a) C.E.E.
 - b) Cuenca del Pacífico.
 - c) A.L.A.D.I.
 - d) T.L.C.

1.4.2. Cuadro Teórico

Esquema General (1)

Proceso de Apertura Económica Mundial:

1.4.2.1.- Librecomercio.

Período: 1860-1880.

Práctica comercial derivada de la revolución industrial, tendiente a proyectar la expansión del comercio británico a nivel mundial. Se entiende como aquella situación en la que concurrían libremente las fuerzas de mercado en las operaciones comerciales, sin la existencia de verdaderos obstáculos en materia de aranceles u otro tipo de barreras significativas.

1.4.2.1.1.- Base económica:

a) Patrón oro.-

Sistema regulatorio de los pagos en las transacciones comerciales, a través del cuál, se garantizaba la convertibilidad de las monedas en oro a un tipo de cambio fijo. La conjunción de un floreciente centro industrial británico, con un cuadro vecinal eminentemente agrícola, sentó las bases para la subsecuente proyección de la libra esterlina como principal moneda convertible en la liquidación de las operaciones comerciales.

b) División internacional del trabajo.-

Producto de la sociedad industrial y su influencia en el contexto mundial, surgen importantes teóricos tales como Adam Smith y David Ricardo entre otros. Dentro de sus aportaciones más importantes encontramos, la "División social del trabajo", obra de Adam Smith, donde se plantea la aplicación del principio de especialización en la ejecución de las tareas y operaciones inherentes a dicha actividad, en función de las aptitudes y capacidades de la gente.

En cuanto al comercio internacional, suponía que este ocurría sólo cuando se presentaba una ventaja absoluta, es decir, cuando el país que exportaba un bien producía con el mismo número absoluto de horas hombre un volumen mayor que cualquier otra nación.

David Ricardo analizó dichos conceptos y propuso el principio de "ventajas comparativas" en los costos de producción de las naciones, dando lugar a la "División internacional del trabajo", esto es, a la especialización de los países en la fabricación de aquellos productos en los que mantenían ventajas comparativas de producción, con respecto a otras naciones.

Demostro que aunque un país produjera dos tipos de bienes a precios menores en términos absolutos que el resto del mundo, se podía beneficiar si se especializaba en la fabricación del que le representara un costo de producción menor en productividad por horas de trabajo y volumen fabricado. (1a)

En esencia, se pretendía que las naciones adoptaran el principio de especialización y no el de industrialización, ya que lo que se requería para Inglaterra eran mercados, no competencia.

c) Libertad económica.-

La abolición de las restricciones medievales en materia de impuestos al tránsito de mercancías o bien a la libre movilidad de personas y capitales, se consolidó con la industrialización y su consecuente producción en serie, dando lugar a un sistema internacional de operaciones comerciales auspiciado por Inglaterra y regulado únicamente por las fuerzas de mercado (oferta y demanda) en competencia perfecta. Ello no implicaba problema alguno ya que el comercio mundial estaba debidamente controlado por el mismo imperio británico.

1.4.2.1.2.- Base Jurídica:

a) Régimen de propiedad privada.-

Consolidación de la sociedad burguesa como emergente triunfal del feudalismo, dentro de una nueva sociedad industrial, cuyo sistema se basó desde un principio, en la propiedad privada de los medios de producción y consecuentemente, en la explotación intensiva de los mismos, a través de unidades fabriles que agrupaban enormes cantidades de trabajadores concentrados en un mismo sitio, situación que dió nacimiento a las denominadas "relaciones sociales de producción", caracterizadas por la dicotomía burguesía-proletariado y por el surgimiento de un sistema económico basado en la búsqueda permanente de la maximización de las ganancias, la ampliación de los mercados y la administración de los recursos fabriles con los máximos índices de productividad; el Capitalismo.

b) Régimen de custodia estatal.-

En un sistema económico regulado por la propiedad privada, la función estatal se limitaba únicamente a garantizar la existencia y operatividad legal de dicho régimen, a través del registro de contratos, supervisión de operaciones de compra-venta, vigilar el orden en las entradas y salidas de mercancías al país, etc. Este tipo de Estado, estaba dotado únicamente con facultades de custodia y vigilancia social. Su rectoría en la vida económica realmente no era requerida.

1.4.2.1.3.- Problemática del modelo.-

La práctica de librecambio, empezó a mostrar problemas serios a medida que el proceso de industrialización dejó de ser privativo de Inglaterra. Hacia finales del siglo XIX, Francia, Alemania y Estados Unidos entre otros, habían logrado ya niveles aceptables de crecimiento industrial y empezaban de hecho a competir con las manufacturas inglesas, afectando en consecuencia, el sistema de precios y el hasta entonces equilibrado y quasi-monopolístico sistema de oferta y demanda encabezado por Inglaterra. Esta nueva configuración de la oferta mundial de productos manufacturados, dió lugar a un tenso y devastador sistema de competencia, que concluyó con toda una serie de quiebras generalizadas en muchas industrias, caída de salarios y despidos masivos de trabajadores.

Ello se tradujo, en un descenso general de la demanda efectiva de productos y sentó precedente para la primera crisis mundial de 1873. En 1886, se celebró el Congreso de Berlín como última salida pacífica para ampliar mercados, diversificar fuentes de abastecimiento de materias primas, esclavizar mano de obra, etc.

En dicho congreso, se repartieron los últimos espacios libres, pendientes de colonización en Africa y Asia. No obstante ello, las tensiones por la disputa de mercados continuaron, culminando finalmente con el conflicto bélico del período de 1914 a 1918, conocido como la primera guerra mundial.

A partir de 1918, se inició una etapa de transición en las relaciones económicas internacionales, que se basó, en la substitución progresiva de las prácticas librecambistas, por una nueva situación tendiente al proteccionismo, conocida como bilateralismo.

1.4.2.2.- Bilateralismo:

Período:

1880 a 1946 (transición de 1880 a 1929).

Esta práctica consistió básicamente en la adopción de técnicas restrictivas al ingreso de productos extranjeros a un determinado país, como medida de fomento para generar a nivel local, aparatos industriales competitivos y autónomos. En el período de transición mencionado, se pueden resumir los siguientes aspectos relevantes:

- a) Incorporación de nuevas naciones al proceso de industrialización (Francia, Alemania, Estados Unidos, etc.).
- b) Surgimiento de un auténtico sistema de competencia internacional, que vino a modificar la estructura de la oferta mundial de bienes y servicios, así como del sistema de precios.
- c) Adopción de prácticas proteccionistas como base para defender industrias y mercados locales, de competidores del exterior.

1.4.2.2.1.- Base económica:

- a) Abandono del patrón oro.-

La fase de post-guerra de 1918, se caracterizó por una tendencia de las naciones hacia la intervención rígida en sus economías y a mantener una posición conservadora respecto al exterior. Proliferaron los acuerdos bilaterales como medida de protección para mercados e industrias locales, dichos acuerdos, implicaban el compromiso de dos países para realizar operaciones de compra-venta de productos, sobre una base contingente, esto es, por una misma cantidad para efecto de evitar saldos a favor de alguno, que tuviesen que pagarse en oro o en monedas convertibles.

A dichos acuerdos se les conoce como "clearings", y de hecho vinieron a substituir a los mecanismos de pago tradicionales tutelados bajo el régimen de "patrón oro". Hacia el año de 1936 aproximadamente, se iniciaron diversas negociaciones encaminadas hacia el desarrollo de una verdadera disciplina monetaria, alcanzándose logros importantes en materia de control de paridades, al eliminar entre otras cosas, las prácticas devaluatorias competitivas asumidas por diversas naciones, y que únicamente sirvieron para alimentar un sistema de competencia desleal, origen de muchas tensiones.

Por lo que respecta a los mecanismos de pago, estos siguieron basados en operaciones de tipo bilateral hasta el año de 1944, en que a raíz del ascenso norteamericano al liderazgo del mundo capitalista, se creó el Fondo Monetario Internacional, como una respuesta a la necesidad de una verdadera disciplina monetaria que garantizara la fluidez en los mecanismos de pago, como base para el nuevo esquema de cooperación internacional que empezaba a gestarse.

b) Elevación de aranceles.-

Con ello se pretendía defender a las industrias y mercados nacionales contra competidores externos. También se restringió la exportación de materias primas, ya que se buscaba exportar únicamente artículos manufacturados por efecto del valor agregado que el proceso de transformación les asigna y como elemento fundamental para el incremento de las ganancias en las ventas al exterior.

c) Restricciones a la movilidad de los factores de la producción.-

Ello se debió fundamentalmente, a que se requería del arraigo a nivel local de éstos, para cohesionarlos e involucrarlos en un proyecto nacional común; la industrialización.

Medidas económicas adoptadas: (2)

- 1) Restricciones cuantitativas.
- 2) Permisos de importación.
- 3) Comercio de Estado.
- 4) Control de cambios.

1.4.2.2.2.- Base jurídica:

La nueva configuración de la oferta internacional de mercancías a partir de la incorporación de un mayor número de países al proceso de industrialización, impactó también a las instituciones de derecho, en virtud de los severos daños que sufrieron algunos países en su estructura económica, producto de quiebras generalizadas, despidos masivos de trabajadores, efectos todos ellos, de un sistema de competencia en principio desigual y que orilló a la adopción de medidas cada vez más proteccionistas, que terminaron por cerrar prácticamente el circuito comercial a la espera de una mayor uniformidad en el desarrollo industrial de las naciones.

Ante tal problemática, el estado se vió obligado a abandonar su actitud de vigilancia, para pasar directamente a intervenir en la economía, iniciando así una nueva fase denominada de rectoría, donde el derecho abarcó nuevas formas de organización en busca de un equilibrio en las relaciones sociales, que fuese armónico con el desarrollo económico de cada país. Dicha participación estatal en la economía, trajo consigo los siguientes efectos en el campo jurídico:

a) Supremacía de la ley en materia económica:

La ley pasa a ser el instrumento base de la programación económica. Jurídicamente ello se reflejó, en la incorporación de restricciones a la vida económica soportadas en una validación legal. Tal fué el caso de la formalización de los permisos de importación, los contingentes bilaterales, el control de cambios, etc.

b) Régimen jurídico de Estado Interventor.-

A partir de la crisis capitalista ya expuesta, el Estado se ve obligado a intervenir directamente en los procesos productivos y en la prestación de servicios. De esta forma, se convierte en un agente activo que produce, comercializa, regula mercados, emite leyes, etcétera, con la finalidad de generar una estabilidad político-social que de hecho no se pudo lograr con el sistema anterior de competencia perfecta en las fuerzas de mercado. Dentro de dicho contexto, el Poder Ejecutivo pasa a constituirse en todo un centro generador de producción jurídica, monopoliza como ya se mencionó, algunas actividades económicas consideradas como estratégicas para su proyecto nacional, delegándolas a empresas públicas creadas para tal efecto, y dando inicio con ello, al denominado "comercio de estado".

c) Surgimiento del Derecho Económico.-

Como consecuencia de la intervención del Estado en la economía, surge una nueva rama dentro del campo del Derecho Público, producto de la necesidad existente de contar con todo un cuerpo de normas jurídicas, que instrumentaran la ampliación de dicha participación estatal en la economía. Basado en el régimen de intervención, el estado se convierte en el sujeto esencial de las relaciones económicas internacionales, convirtiéndose en un importante productor de legislación en su ámbito nacional, y adquiriendo investidura internacional para negociar a nombre y representación de su país en los principales foros comerciales, financieros y monetarios que posteriormente aparecieron en el circuito mundial.

1.4.2.2.3.- Problemática del modelo.-

En términos generales, se puede decir que el bilateralismo sirvió de base para uniformizar el proceso de industrialización, haciéndolo extensivo a los principales países de la esfera capitalista mundial. El problema en este sentido, consistió en que el comercio se restringió en espera de que se desarrollaran aparatos industriales competitivos en cada país, lo cual indujo a una alarmante contracción comercial, ya que habían productos pero no mercados. Este fenómeno fué causal directo de la primera conflagración mundial (1914), de la posterior crisis capitalista de 1929 y de un segundo enfrentamiento bélico en 1939. Durante dicho lapso (1939-1944), se llevó a cabo un nuevo período de transición en las relaciones económicas internacionales, que habría de culminar con la substitución gradual del bilateralismo por un nuevo esquema orientado hacia la cooperación, sustentado jurídicamente en una intervención rectora de los estados en sus respectivas economías.

1.4.2.3.- Cooperación Internacional:

Período:

1944 a 1958 (transición de 1944 a 1947).

La Cooperación es aquel proceso que tiende a intersectar de manera multilateral dentro de un esquema jurídico-económico, al conjunto total de naciones que por voluntad propia deciden integrarse a tal propósito, convirtiéndose en adelante, en países miembros.

El objetivo fundamental de dicho mecanismo consiste, en llevar a cabo una expansión efectiva del comercio mundial a través de la supresión gradual de las barreras y otras restricciones al mismo, sobre una base de equidad y respeto que contempla niveles de desarrollo, necesidades de asistencia financiera o de diversificación de mercados (teóricamente así está concebido dicho proceso). Para efecto de garantizar lo descrito, los países miembros en conjunto suscriben acuerdos, negociaciones, concesiones, etcétera, a través de foros internacionales creados para tal efecto en los campos financiero, comercial y legal básicamente.

En el período de transición mencionado (1944-1947) se pueden distinguir los siguientes elementos:

- a) Se firmaron más de 200 acuerdos bilaterales de pagos en Europa. (3)
- b) En el campo jurídico, la intervención estatal en las diversas economías era una realidad generalizada, por ejemplo en Inglaterra se llevó a cabo un amplio programa de expropiación de industrias y servicios (antes concesionados), algo similar ocurrió en Francia. (4)
- c) A la par de dichos acontecimientos, se suscribieron los primeros acuerdos de ayuda y colaboración para la reconstrucción de post-guerra y para regular los campos financiero, monetario y comercial de cara a un nuevo esquema de relaciones internacionales.

1.4.2.3.1.- Base económica:

- a) Acontecimientos fechados.-

Debido a la multiplicidad de acontecimientos ocurridos durante esta fase de las relaciones internacionales y para efecto de facilitar la abstracción de aquellos que se consideraron más importantes, se decidió recurrir a la utilización de fragmentos fechados e interrelacionados para facilitar su análisis.

Agosto 14-1941.- Firma de la Carta del Atlántico entre Estados Unidos e Inglaterra, con la finalidad de garantizar la preservación de la democracia a través de un sistema permanente de seguridad mundial (22 países firmaron de común acuerdo). (5)

Mayo de 1943.- Reunión en Hot Springs U.S.A. para analizar el principal problema de post-guerra; el suministro de alimentos. de dicha reunión, surge la primer agencia de las naciones unidas; la F.A.O. (Organización para la Alimentación y la Agricultura). (6)

Julio 1 a 22 de 1944 Reunión de las potencias aliadas en la ciudad de Bretton Woods en los Estados Unidos. Objetivo.- Reconstruir el sistema internacional de intercambios comerciales y pagos, así como definir la asignación de recursos para la reconstrucción europea. Para tal efecto, se aprobó el surgimiento de dos agencias especializadas en dichas materias; El Fondo Monetario Internacional (F.M.I.) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (B.I.R.F.). (7)

- Febrero-1945.- Conferencia de Yalta (Mar Negro): Asistieron Roosvelt, Stalin y Churchill, para definir áreas de influencia de los dos imperios (capitalista y socialista). (8)
- Abril-1946.- Inglaterra devastada por la guerra, decide suspender la ayuda económica a Grecia y Turquía (línea de resistencia contra la expansión del socialismo). (9)
- 1947.- Avances importantes del socialismo en Europa (Francia e Italia) y Asia (China), así como la adopción de medidas de socialización en Inglaterra y Francia (ya descritas). (10)
- Marzo 12-1947.- Respuesta de apoyo norteamericana a Inglaterra: Préstamo a Grecia y Turquía por 400 millones de dólares para reforzar la línea de resistencia contra el socialismo. Con esto se inicia todo un proceso de asistencia a Europa y se marca el inicio de un nuevo liderazgo internacional en el área capitalista; el estadounidense. (11)
- Julio 12-1947.- Se integró en Estados Unidos un comité europeo para evaluar las necesidades de asistencia a Europa en la fase de post-guerra, denominado Comité Europeo de Cooperación Económica (CECA). (12)
- Abril 03-1948.- En Estados Unidos, el presidente Truman firmó la Ley de Asistencia al Extranjero, para apoyar el programa de reconstrucción europea (conocido como Plan Marshall). (13)
- Abril 16-1948.- Se firmó en París el convenio constitutivo de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) con dos objetivos básicos:

- 1) Distribuir la ayuda norteamericana en Europa.
- 2) Reactivación del comercio intraeuropeo. (14)

Durante el período de 1946 a 1961, la ayuda norteamericana a Europa a través del programa de asistencia económica suscrito (Plan Marshall), ascendió a 30,230.0 Millones de dólares.

A continuación se listan los principales deudores: (15)

País	Importe Adeudado (Millones usd.)
-----	-----
Inglaterra.	7668.0
Francia.	5187.0
República Federal Alemana.	4048.0
Italia.	3447.0

En resumen se puede afirmar, que el programa integral de asistencia económica a Europa, llevó implícito un objetivo claro en la esfera de las relaciones económicas internacionales; el posicionamiento de Estados Unidos como líder en dicho ámbito, en substitución del disminuido imperio británico. Ello se sustentó en dos vías fundamentales:

- a) La asignación de recursos para reconstrucción y consumo, misma que estaba sujeta a la presentación de programas de importación viables por parte de cada país solicitante, a una oficina norteamericana instalada en Europa para tal efecto, la cual a su vez, asignaba el suministro de productos a exportadores estadounidenses y regulaba el monto del subsidio a otorgar en cada crédito concedido. Ello contribuyó, a la reactivación del aparato productivo estadounidense a través de una ampliación efectiva de la demanda, inducida por la necesidad de créditos en el continente europeo.
- b) La segunda fase de penetración, se realizó directamente a través de la compra de instalaciones productivas en Europa (transnacionalización) durante el período correspondiente a los años 50's y 60's.
- c) Principales Instituciones jurídico-económicas.-

1.- Fondo Monetario Internacional

Como anteriormente se mencionó, dicha institución surgió para efecto de organizar y disciplinar el sistema internacional de pagos, como base para reactivar posteriormente las operaciones comerciales una vez que los trabajos de reconstrucción quedaran concluidos. Este organismo, surgió a partir de los acuerdos de Bretton Woods de 1944 y se le asignaron las funciones de control del sistema monetario internacional sobre la base regulatoria del dólar, la asistencia financiera a los países miembros, fundamentalmente en los casos de problemas en balanza de pagos, así como de funcionar como órgano de consulta a estos últimos para definir estrategias conjuntas en los campos financiero y monetario.

Medidas desarrolladas por la institución:

- 1) Adopción de un nuevo sistema regulatorio de los pagos internacionales; el "patrón de cambios oro" o "patrón oro divisa", basado en la declaración obligatoria del valor de cambio de las monedas de cada país miembro en gramos de oro fino, y en relación con el dólar como moneda rectora del nuevo sistema (una onza de oro equivalía a 35.0 dólares). (16)
- 2) Control de paridades:

Los países miembros quedaron comprometidos a mantener tipos de cambio fijos, con un margen de ajuste a la baja o a la alza de máximo un 10%. Porcentajes mayores, sólo se podían realizar con autorización expresa del Fondo. Quedaron eliminadas pues, las devaluaciones competitivas desleales con efectos proteccionistas. (17)

3) Liberalización del comercio:

Compromiso general de llevar a cabo reducciones arancelarias graduales, así como la eliminación de mecanismos no arancelarios tales como permisos de importación, prácticas discriminatorias, precios oficiales, etc. Para tal efecto, se otorgó un período transitorio.

2.- El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (B.I.R.F. o Banco Mundial) :

Se creó al igual que el F.M.I. por convenio el 22 de julio de 1944. (18)

Objetivos:

- a) Aportar recursos para la reconstrucción de aquellas economías que resultaron afectadas por la guerra.
- b) Apoyar por medio de créditos, la promoción del desarrollo en los países pobres, a través de planes de pago y tasas de interés inferiores a los planes ofertados por el mercado privado.

El BIRF apoya principalmente proyectos de desarrollo en materia de infraestructura en comunicaciones, transporte, energéticos, y otros, con una característica muy particular en el otorgamiento de créditos, donde el país receptor (prestatario) se ve obligado a comprar los insumos requeridos por su proyecto, con los países -desarrollados- miembros del Banco, mismos que para tal efecto acuden a concursos a "sobre cerrado", adjudicándose posteriormente el suministro a aquel que ofrezca la mejor mezcla en términos de calidad, precio, servicio, etc.

3.- El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (G.A.T.T.) :

Con el nacimiento de dicho organismo, se completó la estructura institucional que el proceso de cooperación internacional requería para funcionar (monetaria, financiera y comercial). Dicho acuerdo, formalmente se suscribió el 30 de octubre de 1947, con un total de 23 países y teniendo como objetivo fundamental, la liberalización del comercio en términos de aranceles y otras barreras (contingentes, permisos, etc.). El Acuerdo entró en vigor en el mes de enero de 1948, definiéndose jurídicamente como un acuerdo multilateral intergubernamental e independiente de las Naciones Unidas (a diferencia del FMI y el BIRF).

La base institucional del GATT, es el principio rector denominado "la cláusula de la nación más favorecida", que implica un trato igualitario y sin discriminaciones de ningún tipo en las relaciones comerciales de los países miembros, donde además, cualquier tipo de ventaja negociada en forma bilateral, automáticamente se hace extensiva a la totalidad de los países miembros. Existen salvedades a este respecto, en casos muy específicos tales como el sistema de preferencias de la Comunidad Británica de Naciones, la Unión Francesa, o bien los casos concretos de transición económica de cooperación a integración, como en el caso del Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos con Canadá, o el que se pretende suscribir con México y las dos naciones mencionadas. (19)

Dentro del Acuerdo, las peticiones relativas a reducciones arancelarias, consolidación (congelamiento de un determinado arancel), etcétera, se realizan a través de reuniones oficiales denominadas "Rondas". Es importante señalar, que todas aquellas peticiones que son aprobadas a nivel bilateral, además de hacerse extensivas, llevan implícita la observancia del principio de corresponsabilidad, esto es, que el país solicitante de la reducción, debe ofrecer una ventaja equivalente al país otorgante. Respecto de los países de menor desarrollo económico, se les otorgan una serie de preferencias competitivas, tales como negociaciones bilaterales no extensibles a países desarrollados, o bien, la garantía de acceder sus productos a los países industrializados, a tasas bajas de ad-valorem. El problema básico con este organismo radica, en que los países desarrollados tienen una gran ventaja de acceso a los mercados del área subdesarrollada, por efecto de sus ventajas comparativas (producción, distribución, precio, calidad, etc.) y del proceso mismo de apertura económica. Esto analizado a la inversa, es decir desde la perspectiva de los países subdesarrollados, cambia radicalmente, ya que la mayoría no posee niveles adecuados de competitividad, teniendo que recurrir a la complementación como alternativa para colocar sus productos en el exterior.

1.4.2.3.2.- Base jurídica:

a) El contexto de post-guerra.-

La finalización de la segunda guerra mundial, marcó el inicio de un nuevo esquema de relaciones internacionales, integrado por dos sistemas económicos de carácter antagónico; el capitalista encabezado por los Estados Unidos y sus aliados europeos, y el socialista, emergente triunfal de la revolución rusa de 1917 y líder del grupo de países denominados del Este, incorporados a dicho sistema a raíz de la segunda guerra mundial. A dicho contexto, se adicionó un enorme conjunto de países denominados "subdesarrollados", es decir, aquellos que por diversas circunstancias se vieron marginados del proceso de industrialización, teniendo que limitarse a funcionar como áreas de influencia de los países desarrollados -industrializados-.

b) Régimen de intervención a promoción estatal.-

En el campo legal, el Derecho Público nacional e internacional tuvo una importante proyección en materia de producción jurídica, a partir de la difusión del proceso de intervención estatal derivado de la primera guerra mundial, a causa de la crisis en el abastecimiento de alimentos, descontrol en los procesos inflacionarios, etc. Situación que posteriormente se reforzó en países como Italia y Alemania, producto de las corrientes ideológicas imperantes en aquel entonces.

Dicho proceso, en promedio se basó en la regulación de los siguientes elementos:

- (1) Organización y orientación de la producción.
- (2) Control del comercio interno y externo.
- (3) Fomento a las inversiones.
- (4) Administración de divisas.
- (5) Asumir funciones productivas en áreas estratégicas.
- (6) Negociación en foros internacionales a nombre y representación del país, de acuerdo con las facultades y limitaciones que la legislación nacional le confirió a cada Estado. (20)

1.4.2.3.3.- Problemática del modelo:

Este aspecto se puede resumir en función del estado actual de las condiciones económicas, políticas, sociales, educativas, etcétera, de los países subdesarrollados. Es evidente que el proceso de cooperación internacional soportó la reconstrucción de la Europa de post-guerra y estimuló su posterior reactivación económica, así como el posicionamiento norteamericano como líder mundial de la esfera capitalista, pero a la vez, es evidente también, que dicho proceso no ha podido alcanzar por diversas circunstancias e intereses que no es menester analizar en el presente trabajo, al mundo subdesarrollado, quien sigue rezagado en la difusión del progreso industrial, en la educación, en la diversificación efectiva de mercados para sus productos, etc.

Por otra parte, el sistema crediticio regulado por instituciones que surgieron a raíz del proceso de cooperación, tales como el F.M.I. o el Banco Mundial, únicamente han servido para sumir más en la pobreza y en el endeudamiento a los países pobres, ya que si bien han recibido créditos provenientes de dichos organismos, estos han ido acompañados de rígidas disciplinas a cumplir, así como de alzas indiscriminadas en las tasas de interés, presiones para abrir sus fronteras en situaciones altamente desventajosas, etc.

En resumen, desde una óptica personal, se cree que el sistema de cooperación internacional únicamente ha sido funcional para llevar a cabo la consolidación de las economías desarrolladas y utilizada para controlar el funcionamiento económico de los países pobres, a fin de garantizar su permanencia en las relaciones internacionales, como áreas de influencia o soportes de crecimiento de las naciones desarrolladas.

1.4.2.4.- El proceso de Integración: (1949 ----->)

1.4.2.4.1.- Base genérica:

Dicho esquema consiste, en la fusión voluntaria de dos (o más) mercados nacionales a través de una estructura jurídica, política y económica negociada por las partes, con carácter regulatorio supranacional, con el propósito de dar nacimiento a un mercado único con características dimensionales y de competitividad idóneas. El proceso de adaptación es gradual y en teoría inicia en el sector comercial, para en un futuro, fusionar los sistemas políticos y constituir prácticamente un solo país.

A este respecto, se han dado importantes avances en materia comercial, en la Comunidad Económica Europea, en la Cuenca del Pacífico con Japón, Australia, Nueva Zelanda, etcétera y se pretende lograr algo similar en América del Norte con la aprobación del Tratado de Libre Comercio.

En el área de los países subdesarrollados, también se han llevado a cabo esfuerzos considerables tales como la Asociación Latinoamericana de Integración, el Mercado Común Centroamericano, el Pacto Andino y otros, mismos que desafortunadamente se han visto limitados en sus objetivos por las marcadas diferencias en los niveles de desarrollo (dentro del mismo subdesarrollo!) o bien por situaciones políticas específicas tales como la transición de regímenes militares a civiles, desestabilizaciones por efecto de guerrillas, narcotráfico, etc.

1.4.2.4.2.- Formas básicas: (21)

El proceso de integración se clasifica según la importancia de la discriminación eliminada y la postura asumida por las partes contratantes frente a terceros, se definen así las siguientes fases:

a) Area de libre comercio:

Consiste básicamente en la eliminación de aranceles y otras restricciones al comercio, entre los países asociados, para efecto de incrementar su intercambio comercial. Dicha eliminación puede ser total o parcial, radical o gradual. Ejemplos: La Asociación Latinoamericana de Integración (A.L.A.D.I.). Cada asociado mantiene la independencia en su política comercial frente a terceros países.

b) Unión Aduanera:

Incluye además de la eliminación de aranceles y otras barreras al comercio entre los asociados, el establecimiento y aplicación de una tarifa arancelaria común para terceros países no incluidos en dicha unión. A este respecto, se establecen mecanismos para distribuir equitativamente entre los socios, los beneficios derivados de la aplicación de dicha tarifa a terceros.

c) Mercado Común:

Incluye las características de la Unión Aduanera, pero la supera en el nivel de evolución alcanzado, en cuanto a que trabaja en pro de una política común de desarrollo en materia de moneda, ocupación, salarios, inversiones y producción. Tales han sido los últimos avances logrados en la Comunidad Económica Europea, cuyo propósito es el de convertirse en los próximos cinco años, en un mercado común único, que eliminará gradualmente, las fronteras físicas, técnicas, fiscales y monetarias, en pro de la consolidación futura de un solo país integrado. Esta modalidad, es considerada como la última fase del mercado común y se le denomina Unión Económica.

Antecedentes del proceso de Integración en Europa: (22)

Este desarrollo, implicó la apertura gradual, consistente y recíproca de las regiones involucradas en dicha empresa, sin trasladar los beneficios alcanzados por este concepto, a terceros países fuera del área. Lo anterior se puede ejemplificar con los siguientes acontecimientos europeos:

- (1) En 1949, Holanda, Bélgica y Luxemburgo integraron un área preferencial denominada "BENELUX".
- (2) En 1947 Francia e Italia suscribieron un Tratado unión-aduanero.
- (3) En 1950 se integró la Unión Europea de Pagos como un primer intento de ordenar de manera integrada, los mecanismos multilaterales de pagos.
- (4) En 1951, Francia, Alemania, Italia y el Benelux, suscribieron la Comunidad Europea del Carbón y del Acero con un propósito declarado de integración multilateral.
- (5) En 1957 dichos países integraron la Comunidad Europea de Energía Atómica.
- (6) En 1958, las mismas naciones suscribieron un mercado común denominado Comunidad Económica Europea (C.E.E.).

1.4.2.4.3.- Ventajas y desventajas del proceso de Integración:

a) Ventajas :

- (1) Estimula de una manera eficiente, la ampliación de mercados y en consecuencia, una mejor utilización y aprovechamiento de recursos ya que ello se hace a nivel regional, es decir, en el ámbito de toda el área integrada.
- (2) En un sistema de competencia internacional, las regiones integradas buscan permanentemente el incremento de la productividad global del área, ello implica, que los factores de la producción tienden gradualmente a lograr una ocupación plena, situación que en muchas ocasiones no se logra cuando cada región permanece aislada respecto de su cuadro vecinal.

Al respecto, resulta obvio mencionar que todo ello no surge por efecto automático del proceso integrador, siendo en consecuencia, estricta responsabilidad de cada uno de los países miembros, el aprovechar a nivel individual las ventajas potenciales que ciertamente ofrece, un mercado ampliado sin barreras. Sin un esfuerzo inteligente, los beneficios de la integración corren el riesgo de concentrarse en lugar de distribuirse, creando en consecuencia, un fenómeno de subordinación y dependencia.

- (3) La producción a escala mayor genera un abatimiento parcial en los costos de producción.
- (4) Se absorben los excedentes de materia prima, se distribuye y aprovecha mejor la mano de obra, las inversiones, etcétera, ya que se norman criterios para desarrollar una política económica conjunta.
- (5) Existe un crecimiento efectivo de la demanda.

b) Desventajas :

- (1) Se instalan en el sector integrado nuevas empresas con mayor capital y mejores técnicas de producción, para enfrentar un mercado más amplio. Las empresas ya existentes, o se modernizan volviéndose más eficientes y competitivas, o bien, desaparecen.
- (2) No es posible asegurar a los países miembros, un beneficio equitativo, justo y racional, por efecto automático de su adhesión al área integrada. Es responsabilidad por tanto, de cada nación miembro, el tomar medidas internas para aprovechar la nueva estructura comercial.
- (3) Un esquema de integración que implique la coexistencia de economías desarrolladas con subdesarrolladas, induce en principio (aunque no necesariamente) a una subordinación y dependencia de las segundas respecto de las primeras, por el simple hecho de las diferencias estructurales que ambas han observado en sus respectivos procesos de desarrollo económico.

Tomando en consideración esta circunstancia, los países en desventaja, deberán cuidar cada espacio a negociar dentro de las reuniones ejecutivas, para efecto de suscribir únicamente aquellos compromisos que puedan cumplir y de los cuáles puedan obtener beneficios expresos.

Desafortunadamente los equipos de negociación de estos países olvidan a veces que la integración sólo ofrece un mercado ampliado en el cuál, la competencia directa se realiza fundamentalmente a través de empresas privadas, mismas que trabajan en función de la maximización de sus ganancias individuales ignorando totalmente el efecto que ello pudiera generar en las diversas naciones donde se posicionan, importándoles aún menos si estas se desarrollan o se colapsan en un proceso dependiente y subordinado respecto de otras.

Una vez analizado el esquema teórico macro de las relaciones económicas internacionales como núcleo del comercio internacional, a continuación se procederá al análisis específico de dichas líneas conceptuales, en el ámbito jurídico económico de nuestro país.

Esquema Específico

El Proceso de Apertura Económica en México:

1.4.2.5.- Estructura Jurídica:

Como ya se explicó anteriormente, el comercio internacional es en esencia, un campo de interacción jurídico-económico, regulado y disciplinado a nivel conceptual, por el Derecho Económico, rama de estudio del Derecho Público, con ámbito de competencia nacional e internacional.

Por lo anteriormente expuesto, el análisis conceptual teórico del proceso de apertura económica como fuente de nuestro comercio exterior necesariamente debe iniciar con un breve análisis del Derecho Económico, disciplina que le dá vida jurídica a dicho esquema.

1.4.2.5.1.- Introducción al Derecho Económico: (23)

Por Derecho Económico se entiende, al conjunto total de normas jurídicas, que instrumentan y apoyan la intervención del estado en la economía, misma que en promedio, evoluciona dentro de cuatro fases:

- a) Policía.
- b) Promoción.
- c) Control Interventor.
- d) Planificación Integral.

a) Policía.-

Consiste en el resguardo externo que el Estado efectúa a los agentes privados en el ámbito de sus operaciones en el sistema económico, ejemplo; contratos de compra-venta, transferencias, fusiones, etc.

b) Fomento.-

El Estado actúa en el sistema económico, a través de apoyos tributarios, financieros y crediticios a las actividades económicas privadas, para efecto de impulsar el desarrollo regional en algunos estados, estimular la inversión privada en ciertas áreas, desconcentrar actividades económicas hacia el interior del país, etc.

c) Control Interventor.-

Generalmente es antecedido por una etapa de crisis en la operación de las fuerzas de mercado, induciendo al Estado a intervenir directamente en los procesos productivos y en la prestación de servicios. Dicha intervención puede a su vez, asumir dos perfiles de acuerdo a la situación general del país; uno de tipo proteccionista y otra de tipo liberal (también conocida como neoliberal). En el primero, el Estado monopoliza determinadas actividades por razones estratégicas tales como los hidrocarburos, la electricidad, las comunicaciones, etcétera, y por lo regular, protege al mercado y a la industria nacional con altos impuestos a la importación de mercancías, permisos a dicha actividad, control de cambios, contingentes, etc. En el segundo caso, el Estado asume una posición delegadora de ciertas actividades que antes tenía concentradas, cediendo estas a la iniciativa privada con el propósito de hacer más eficiente su gestión a través del saneamiento de sus finanzas.

En esta fase, el Estado libera gradualmente la actividad económica a través de la eliminación de permisos de importación, reducción de aranceles y por lo regular, participa en acuerdos comerciales de carácter internacional tales como el G.A.T.T.

d) Planificación Integral.-

Se supone que aún no opera de manera plena en alguna parte del mundo, ya que supone un equilibrio pleno del desarrollo económico, educativo, político, tecnológico y social de un país, en el que a nivel teórico, el Estado actuaría planificando y dirigiendo la consecución de dichos objetivos. En el contexto mundial, supone una integración internacional a través de la complementación en substitución de la competencia.

A nivel conceptual se considera que las naciones más equilibradas en su desarrollo económico, están en una fase de transición jurídica orientada hacia la planificación integral, expresada esta, en la actual política de bloques comerciales, hecho que implica, una convivencia armónica de intereses conjuntos entre los países miembros.

1.4.2.5.2.- Ubicación del Derecho Económico dentro de la disciplina jurídica :

El Derecho en esencia implica, aquello que es conforme a una regla, lo que conduce o dirige hacia un fin. Es en suma, la consecuencia del principio de orden que preside todas las cosas. Su misión fundamental, radica en la aplicación de restricciones al ejercicio arbitrario e ilimitado del poder, a fin de aportar los mecanismos mediante los cuales, se pueda organizar una sociedad, dentro de un contexto de paz y armonía social.

Clasificación: (24)

a) Derecho Subjetivo.-

Conjunto de derechos o facultades que los individuos tienen frente a las demás personas y frente al Estado. Ejemplos; derechos civiles, derechos políticos, etc.

b) Derecho Objetivo.-

Es el conjunto de todas las normas jurídicas de un país.

El Derecho Objetivo se subdivide a su vez en Derecho Público y Derecho Privado.

Derecho Público.-

Conjunto de normas jurídicas que reglamentan la actuación del Estado en la vida económica, política y social de un país.

Ramas jurídicas tuteladas por el Derecho Público:

Derecho Administrativo.
Derecho Constitucional.
Derecho Penal.
Derecho Laboral.
Derecho Agrario.
Derecho Internacional.
Derecho Económico.

Derecho Privado.-

Reglamentación jurídica de los controles, licencias y demás técnicas, con que el Estado regula al ámbito empresarial privado.

Ramas jurídicas tuteladas por el Derecho Privado:

Derecho Civil.
Derecho Mercantil.
Derecho Internacional Privado.

De acuerdo con el marco clasificatorio expuesto, el Derecho económico es un sector de competencia pública, ya que el sujeto esencial de actuación es el Estado, de quien emanan las disposiciones jurídicas base que regulan la vida económica, política y social de un país, mismas que de ninguna manera pueden ser alteradas o ignoradas por los particulares. Así tenemos, que dentro de dicha esfera regulatoria, la reglamentación jurídica relativa al comercio internacional, queda contenida dentro del ámbito de competencia del Derecho Económico, como parte integral de los sectores que toca al Estado controlar dentro de la economía del país, ya sea desde una óptica proteccionista o bien, neoliberal.

1.4.2.5.2.1.- Sujetos de Derecho Económico:

Entendiéndolo al sujeto, como un centro de imputación de derechos y obligaciones, en el Derecho Económico, los sujetos son todos aquellos agentes sea cual fuere su forma jurídica o naturaleza patrimonial, que actúen en la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y/o servicios, ubicándolo dentro de dichos actos, al comercio exterior. (25)

Específicamente, dentro del vasto campo regulatorio del Derecho Económico, los sujetos esenciales que intervienen en el comercio exterior, son, en primer término, el Estado como rector del proceso económico, con poder y autoridad para suscribir convenios internacionales, participar en foros y organismos de la misma jerarquía, etc. En segundo término, tenemos a las empresas (públicas y privadas) y a los particulares, personas físicas con iniciativa empresarial de comercio exterior.

1.4.2.5.2.2.- Clasificación del Derecho Económico:

El Derecho Económico se clasifica en interno y externo o Derecho Económico Internacional. El Derecho Económico interno, está integrado, por un conjunto de normas que rigen la política económica en el ámbito de un país, es decir, en la esfera espacial o territorial donde este ejerce su giro de operaciones. Ejemplo: Art. 131 Constitucional, Ley Aduanera, etc.

El Derecho Económico Internacional, está referido a las normas y principios que disciplinan los comportamientos estatales en la comunidad internacional. Tal es el caso por ejemplo, de las disposiciones del F.M.I., el G.A.T.T., los Tratados de integración económica tal y como se pretende actualmente en América del Norte, etc. Ejemplo: Suscripción al G.A.T.T., en 1986.

1.4.2.5.3.- Base regulatoria del comercio internacional en México:

Una vez clarificada la ubicación disciplinaria del Derecho Económico dentro del sistema jurídico integral, se procederá a efectuar el análisis directo de su ámbito de competencia en el campo del comercio internacional dentro de nuestra legislación.

1.4.2.5.3.1.- Fuentes Externas:

Conjunto de acuerdos de carácter bilateral, trilateral y/o multilateral que regulan directamente la política comercial nacional y que han sido suscritos por el gobierno federal y aprobados por el Senado.

- 1) Tratados bilaterales: (26)
 - a) Acuerdo de complementación económica con Chile (ALADI).
- 2) Tratados trilaterales:
 - a) América del Norte (T.L.C.).
- 3) Tratados multilaterales:
 - a) Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial (31/dic/1945).
 - b) Asociación Latinoamericana de Integración (31/mar/1981).
 - c) Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio/G.A.T.T. (07/ago/1986).

1.4.2.5.3.2.- Fuentes Internas: (27)

De Amplitud General.-

Se designan así, a las que emanan directamente de la Constitución en materia de facultades generales para el Ejecutivo.

a) Artículo 133:

Señala que todos los Tratados que de acuerdo con la Constitución celebre el presidente de la República y apruebe el Senado, se convertirán en Ley Suprema de toda la Unión.

b) Artículo 89/fracción 10a:

Esta disposición otorga al presidente de la República el monopolio de las negociaciones internacionales siempre y cuando ello se realice con respeto a lo dispuesto por la Constitución.

c) Artículo 76/fracción 1a:

Expresa que corresponde al Senado de la República dentro del procedimiento a que están sujetas las negociaciones internacionales, aprobar los Tratados Internacionales que celebre el presidente con respeto absoluto a lo dispuesto por la Constitución. Esta ratificación otorga al Tratado la categoría de Ley Nacional.

d) Artículo 131/fracción 2a:

Indica que el presidente podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o incluso suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, así como para restringir e incluso prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos cuando así lo demande la economía del país ante cualquier amenaza de inestabilidad.

De Amplitud Específica.-

Son reglamentaciones creadas especialmente para regular campos específicos de operación de nuestro comercio exterior.

a) Plan Nacional de Desarrollo:

Su base jurídica es el artículo 26 de la Constitución y la Ley de Planeación. El P.N.D. 1989-1994 establece las siguientes líneas específicas de acción en materia de comercio exterior:

- * Incrementar las exportaciones no petroleras.
- * Protección a la industria nacional.
- * Eliminación de las distorsiones al comercio.
- * Asegurar el acceso de nuestros productos a los mercados mundiales.
- * Atraer inversión extranjera que genere transferencia tecnológica.

b) Ley de Comercio Exterior:

Representa el medio a través del cuál, el Ejecutivo ejerce las facultades que le otorga el artículo 131 de la Constitución.

c) Ley del Impuesto General de Importación y Exportación:

Se le conoce como Ley de Tarifas y tiene por objeto clasificar las mercancías y determinar su respectivo impuesto al comercio exterior.

d) Ley Aduanera:

Tiene a su cargo, el conjunto de procedimientos que deben seguir las personas físicas y/o morales que en el país realicen operaciones de comercio exterior.

e) Control de Cambios:

Instrumentación jurídica mediante la cuál, el gobierno federal administra la captación y aplicación de las divisas provenientes de actos de comercio exterior.

1.4.2.5.3.3.- El Comercio Exterior de México: (28)

a) Comunidad Económica Europea.

La C.E.E. es el segundo socio comercial de México. Nuestro país realiza el 15% de su comercio exterior total con la Comunidad.

Integración:

75%	España, Francia, Reino Unido, Alemania.
23%	Bélgica, Luxemburgo, Italia, Países Bajos, Portugal.
2%	Dinamarca, Grecia, Irlanda.

Productos exportados:

85%	petróleo.
15%	otras materias primas y manufacturas.

b) Cuenca del Pacífico.

Representa el tercer socio comercial de México. Con la Cuenca, nuestro país realiza aproximadamente el 8% de su comercio exterior total.

Hasta 1988 la Balanza Comercial de México con la Cuenca era deficitaria; 1,498.0 millones dls. en exportaciones y 1,528.0 millones dls. en importaciones.

Integración:

Casi la totalidad se concentra en Japón.

Productos exportados: (solo productos por orden de importancia)

Petróleo, química básica, industrias básicas de hierro y acero.

c) Asociación Latinoamericana de Integración.

ALADI representa para México, el cuarto y último socio comercial. Nuestro comercio con la región, representa aproximadamente el 5% del total realizado con el mundo.

Integración:

Destacan: Argentina, Brasil, Chile, Bolivia, Ecuador y Paraguay.
-Con ellos se tienen suscritos acuerdos comerciales dentro de ALADI-

Productos exportados:

Petróleo, petroquímica, química, electrónica, vidrio y diversas materias primas en las que inclusive se compite entre si para vender al mercado norteamericano (U.S.A. y Canadá).

d) El Tratado de Libre Comercio.

Jurídicamente, es un Tratado comercial en el que intervienen dos o más países con el objetivo de incrementar su comercio a través de la eliminación total de las barreras arancelarias, y la supresión gradual y sistemática de las no arancelarias. Cabe destacar que toda negociación aprobada a este respecto, no podrá ser modificada de manera unilateral por alguna de las partes, situación que le dá permanencia indefinida y por consiguiente, un alto grado de responsabilidad a los equipos de negociación. Una característica a destacar es, que cada país mantiene en forma independiente su política arancelaria frente a terceros países no miembros, situación que podría ser muy benéfica para México en lo que se refiere a las "reglas de origen".

Objetivo Trilateral:

Generar una zona económica que permita aprovechar economías de escala para diseñar exportaciones a terceros países, principalmente a la Cuenca del Pacífico y C.E.E.

Bases:

- * Liberalización del comercio.
- * Reglas de origen.
- * Protección comercial del área

Estrategia:

- * Aprovechar los recursos naturales, energéticos y tecnológicos zonales para modernizar las empresas del área.
- * Proyectar desde Estados Unidos una zona global de libre comercio que incluya a toda América Latina.
- * Aprovechar un mercado ampliado de 360 millones de habitantes.
-La recuperación de este mercado es el primer objetivo-
- * Desmantelar el proteccionismo de Estados Unidos.

Líneas Generales del T.L.C. en México:

- * Liberalización total del comercio de bienes y servicios, con excepción de las restricciones que marca la Constitución.
- * Soberanía, esto es, que no se integrará un mercado común ni a mediano, ni a largo plazo.

Integración del comercio exterior de México en América del Norte:

Este se concentra fundamentalmente con Estados Unidos, quien representa para México, el primer socio comercial del mundo (nosotros somos el tercero para ellos, después de Japón y Canadá).

Exportaciones a U.S.A. en 1989:

27.2 (miles de millones de dls.). 70% del total de nuestras exportaciones.

Importaciones provenientes de U.S.A. en 1989:

25.0 (miles de millones de dls.). 68% del total de nuestras importaciones.

Productos exportados por México a U.S.A. en 1989:

* Máquinas, aparatos y material eléctrico	12.0% del total importado por U.S.A.
* Petróleo	8.1% del total importado por U.S.A.
* Motores	3.9% del total importado por U.S.A.
* Productos automotrices	3.0% del total importado por U.S.A.
* Hortalizas y verduras	3.2% del total importado por U.S.A.

1.5.- Hipótesis de la Investigación:

Se sustenta, que dadas las condiciones actuales de apertura económica que vive nuestro país, es importante reforzar el proceso formativo en comercio internacional del estudiante de la Carrera de Administración ya que se considera, en breve la empresa privada requerirá de una verdadera administración de sus operaciones de comercio exterior que trascienda con ello, el manejo meramente técnico de las mismas.

1.6.- Planeación del Estudio.

1.6.1.- Definición de Objetivos:

Determinar si existe o no la necesidad de administradores especializados en comercio internacional en el ámbito de las empresas privadas que en nuestro país realizan operaciones de comercio exterior (importación y/o exportación).

1.6.1.1.- Estrategia:

Tomando en consideración la delicadeza de la información a obtener, se optó por ampliar el cuadro de validación en el estudio de factibilidad a realizar, en el que, a los sectores de opinión básicos (empresarial privado importador y exportador y comunidad universitaria F.E.S.C.), se adicionaron otros dos considerados como estratégicos; el público, como asesor y regulador legal de las operaciones de comercio exterior y, finalmente dos sectores hoy en día vitales; el de asesoría o consultoría y el bancario.

1.6.2.- Integración del Público Objetivo:

Se definieron cuatro sectores de opinión básicos.-

1.6.2.1.- Sector Empresarial Privado.

a) Empresas Privadas importadoras y/o exportadoras.

1.6.2.2.- Sector Público.

a) Dependencias Gubernamentales:

- Areas especializadas en Comercio Exterior.

1.6.2.3.- Otros Sectores.

a) Despachos de Consultoría.

b) Instituciones Bancarias.

1.6.2.4.- Sector F.E.S.C.

- a) Estudiantes de los semestres 3°, 5° y 7° de la Carrera de Administración.
- b) Profesores involucrados en el diseño y elaboración del Plan de Estudios de Administración.
- c) Profesores que imparten clases en dicha Carrera.

Puntos estratégicos de información a obtener por cada sector de opinión integrado en el público objetivo :

Sector Privado importador y/o exportador:

- a) Saber cuál es la percepción real que las empresas privadas importadoras y/o exportadoras tienen con respecto a la necesidad planteada en este estudio.
- b) Investigar cuales son los elementos promedio mas importantes que dichas empresas consideran para el manejo y atención eficiente de un mercado internacional (¿calidad de producto?, de servicio?, tecnología?, flexibilidad de planta?, etc.)
- c) Determinar la estructura de necesidades promedio que en materia de comercio se detecte en las empresas investigadas y establecer el nivel de congruencia que esta guarde con respecto al administrador y/o empresas, considerando a este como un satisfactor potencial.
- d) Conocer cual es la imagen real que se tiene del egresado de la U.N.A.M. en este sector particular, ya que este podría ser un factor determinante para los resultados de la investigación.
- e) Concluir en base a la información que se obtenga en los puntos anteriores, si existe o no una oportunidad potencial de ejercicio profesional en el sector empresarial privado importador y/o exportador para los egresados del Area de especialización planteada.

Sector Público (Ambito de competencia de comercio internacional):

- a) Percepción del perfil de necesidades que en materia de comercio exterior, prevalece actualmente en la comunidad importadora y/o exportadora.
- b) Conjunto de características y elementos que de acuerdo al criterio de dicho sector, integrarían el perfil profesional promedio que se requeriría actualmente para el manejo de las operaciones de comercio exterior en una empresa privada.

- c) Definir el estado actual de las relaciones institucionales que guardan las principales dependencias gubernamentales de comercio exterior, con la U.N.A.M. para efecto de aprovechar vínculos ya existentes o bien iniciarlos en el caso de que el presente proyecto fuera calificado como viable en la F.E.S.C.
- d) Indagar acerca de la imagen del egresado de la carrera de Administración en el ámbito de operaciones de dicho sector, y de la comunidad de importadores y/o exportadores con la cuál tienen contacto.

Otros Sectores:

- Despachos de Consultoría.
- Instituciones Bancarias.

- a) Inferir acerca de como concibe dicho sector a la universidad pública como oferente real de alternativas profesionales, para la solución de la diversa gama de necesidades que la sociedad plantea y sobre todo, definir de acuerdo con sus conceptos, la perspectiva que dicho esquema educativo pudiese tener dentro de un esquema de integración comercial con dos países desarrollados.
- b) Definir de acuerdo con la óptica de dicho sector, cual sería la perspectiva promedio que se podría esperar para la pequeña y mediana industria de comercio exterior, ante el Tratado trilateral e indagar acerca de las previsiones que al respecto dicho sector empresarial debería tomar.
- c) Indagar acerca de posibles apoyos o colaboraciones futuras para el presente proyecto de investigación.

Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán:

- a) Descubrir cual es la percepción que los alumnos de la carrera de Administración en la F.E.S.C. tienen con respecto al comercio exterior y a la posibilidad de que se abriese un Area terminal de especialización en dicho campo en la Facultad.
- b) Investigar las opiniones que respecto a la apertura del Area tendrían los profesores encargados de la creación e implementación del Plan de Estudios de la carrera de Administración en la F.E.S.C.
- c) Conocer las opiniones de los profesores que imparten clases en la carrera de Administración, con referencia a la posible apertura del Area terminal en la Facultad.

1.6.3.- Diagnóstico y Situación de Base:

1.6.3.1.- Descripción General del Ambito del Problema.-

- a) En la F.E.S.C. no existe actualmente un Area Terminal especializada en Comercio Internacional para la carrera de Administración.
- b) El comercio esta asumiendo un papel cada vez mas importante en el ámbito internacional, de esta forma se puede observar todo un proceso de restructuración en los bloques económicos tradicionales como el de Oriente, el comunitario europeo, o bien el surgimiento de otros como el de América del Norte con México, Canadá y Estados Unidos.
- c) El sistema abierto de competencia internacional está regulado por la línea conceptual de calidad total. Dentro de este marco, se establecen los intercambios comerciales de importación y/o exportación, de ahí la necesidad cada vez más creciente de asimilar esta cultura como condición mínima de supervivencia y como posterior base de competitividad y desarrollo.
- d) El proceso de cambio iniciado en el sector empresarial del país en 1986, se ha ido dinamizando cada vez más, de tal forma que no sólo la U.N.A.M. sino en general todas las instituciones educativas del país, deben hacer hoy un seguimiento más continuo de dichos cambios en comparación con el esquema formativo de carreras y especializaciones que poseen, para de esta forma revisar y en caso necesario actualizar estas en función de las necesidades específicas que la sociedad manifieste. De no tomarse decisiones a este respecto, los rezagos en este sentido podrían tener a futuro un costo social muy alto.

Situación de Base:

El comercio es hoy en día, uno de los fenómenos que más importancia revisten a nivel mundial, sorprendentes avances en robótica, biotecnología, desarrollo de materiales alternos, así como la difusión y asimilación de procesos educativos en calidad total, han revolucionado de una manera sorprendente los sistemas de producción y comercialización, originando verdaderos imperios económicos como el Bloque de Oriente encabezado por Japón o en menor medida, el comunitario europeo o bien el estadounidense. Estos tres Bloques son básicamente los que actualmente encabezan y regulan el comercio a nivel mundial.

Japón con su filosofía de "calidad total" o "cero defectos" y sus grandes avances en automatización productiva, biotecnología, etcétera, es sin duda el que menos problemas presenta, ya que ha logrado un posicionamiento de mercado impresionante, mediante la comercialización de productos de altísima calidad a precios muy bajos.

Por lo que a la Comunidad Económica Europea se refiere, sucesos tales como la reunificación alemana, la problemática yugoeslava o bien la controversial situación de las Repúblicas ex-soviéticas, han dado lugar a un nuevo replanteamiento de objetivos, que se supone culminará, con la creación de un mercado único, que de hecho se integraría por un solo país.

Toda esta serie de acontecimientos aunados a la deficitaria situación comercial de Estados Unidos, han propiciado la aceleración del proyecto de integración comercial en América del Norte, con lo cual automáticamente quedarían involucradas dos economías desarrolladas, tradicionalmente abiertas y acostumbradas al rígido sistema capitalista de competencia internacional, con un país subdesarrollado como es el caso de México.

Según datos investigados por el Lic. Cornejo y Rosado en su libro "Excelencia Directiva para Lograr la Productividad", si Estados Unidos no modificara substancialmente sus sistemas educativos, comerciales y tecnológicos, y continuara desarrollándose como hasta ahora, alcanzaría los niveles del Japón en 70 años, Alemania lo lograría dentro de 100 y Francia en 200 años...

Por esta y por muchas otras razones es lógico pensar que Estados Unidos quiera aprovechar al máximo el período actual de reajuste político, económico y social que se está desarrollando en el otro continente, para reestructurar su planeación económica y dar inicio lo antes posible, a sus macro-operaciones en América del Norte, con Canadá y México, a fin de sanear a la brevedad posible su enorme problemática comercial y volver a estar en condiciones de pelear un posicionamiento comercial con respecto a Europa y Japón.

Para tal efecto, requiere en primer término de abatir sus altos costos de fabricación, principalmente en los rubros de mano de obra y algunas materias primas, para lo cuál, le es fundamental asegurar la reestructuración de los procesos productivos de sus empresas transnacionales, de ahí su gran interés de incorporar a México en sus macro-proyectos.

De frente a esta realidad, en nuestro país, el proceso de apertura económica se inició el 23 de abril de 1985 al suscribirse con Estados Unidos un "Entendimiento Comercial" mediante el cuál México se comprometía a reducir los subsidios a sus exportaciones y Estados Unidos a su vez, a conceder respaldo legal a las mismas a través de la llamada "Prueba de daño", misma que exigía (y exige) la aportación de elementos legales que verdaderamente probaran que un producto mexicano presumiblemente subsidiado tendiera a afectar un sector económico establecido dentro de Estados Unidos.

El proceso de apertura comercial culminó al año siguiente, con el ingreso de nuestro país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (G.A.T.T.) A partir de entonces, en el ámbito de las empresas privadas importadoras y/o exportadoras, se ha observado todo un proceso de reestructuración, que entre otras cosas, ha permitido a estas el concientizarse acerca de lo importante y delicado que resulta el competir en un sistema comercial abierto. Han podido percibir que no solo los productos de alta calidad y precio competitivo tienen acceso a un mercado internacional ya que los clientes en el extranjero tienen regularmente una serie de opciones o alternativas de suministro, y compran no solo el producto sino también aspectos importantísimos tales como seguridad, seriedad y servicio.

No son pocas las empresas que han perdido mercados de exportación por fallas en este sentido. Un ejemplo de esta situación, lo tenemos en el ramo automotriz, donde los clientes realizan periódicamente auditorías a sus proveedores en México, con el propósito de evaluar aspectos importantes tales como la capacidad de planta, la operación y estado de la maquinaria, los sistemas de control y proceso de información, los niveles de productividad en la mano de obra (recordemos que los procesos productivos que se han transferido a nuestro país hasta la fecha vía maquiladoras, son aquellos que tienen un alto contenido de mano de obra) la dependencia de maquilas para el acabado de los productos de exportación (estañado, tropicalizado, etc.), o bien la rotación de personal, sobre todo en las áreas operativas, etc.

Los resultados de dichas evaluaciones, se adicionan a otros requisitos de carácter técnico o económico, como base para que dichos clientes autoricen a sus proveedores la continuidad o ampliación en el suministro de productos. Ante esta realidad, no se puede comprender como algunas empresas todavía califican estos hechos como "discriminatorios".

Dentro de todo el contexto analizado, el canal de comunicación de la empresa con el cliente y por lo tanto el punto clave de enlace, es precisamente el responsable de las funciones de importación y/o exportación, de ahí la importancia de clarificar mediante la investigación, si sigue siendo funcional el nivel de gestoría en dichas funciones, o si bien como se cree, este ha sido trascendido ya por un perfil mas completo, orientado a la administración. Como se puede observar, solo por medio de una investigación científica, se podrá clarificar esta incógnita y determinar si el perfil de la gente que las empresas requerirán para desarrollar las funciones de importación y exportación es o no compatible con la formación profesional de un administrador especializado en comercio internacional.

Se utilizan con frecuencia cuando se quiere indagar acerca de asociaciones mentales en el consumidor, tales como la memoria de marcas, de comerciales, asociación de frases, etc. o bien cuando se aplican tormentas de ideas para diseñar preliminarmente nombres de productos, o para realizar pruebas de los mismos en términos de sabores, aromas, tamaños, formas, colores, etc. Este tipo de entrevistas sirven como fase de sondeo y son de mucha utilidad cuando se complementan con estudios posteriores más profundos.

1.7.- Método de investigación seleccionado:

Para efecto de poder tomar una decisión adecuada a este respecto, se debe remitir el estudio a sus orígenes, es decir, a la naturaleza de la información que se pretende obtener para validar científicamente el proceso de investigación.

Teniendo en consideración este aspecto, la naturaleza de la información que se necesita para el presente trabajo de investigación, no obedece específicamente a pautas de comportamiento que se puedan observar, o de alguna forma experimentar, por efecto de que sería además de costoso, muy complicado el hecho de reunir bajo ciertas condiciones de control y representatividad, a un grupo de ejecutivos de la iniciativa privada especializados en comercio exterior o a uno de funcionarios de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, o bien, de agencias aduanales.

Teniendo en consideración el planteamiento anterior, se ha definido que la información requerida para el presente trabajo de investigación, se encuentra localizada específicamente en el ámbito de las opiniones, conceptos, juicios, percepciones y demás conceptualizaciones que respecto al objeto de investigación (el comercio exterior canalizado hacia la conformación de un área terminal de especialización) maneja cierto público objetivo. Por lo tanto, partiendo de dicha convicción y dadas las circunstancias expuestas, se considera que la forma más objetiva y funcional de que se dispone para tener acceso a la información deseada, es precisamente a través de la encuesta directa al público objetivo, ya sea por medio de cuestionarios o de entrevistas.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

(1) Con exclusión de las citas específicas que más adelante se indican, este módulo fué producto del análisis de los siguientes textos:

1. **Curso de Derecho Económico**
Jorge Witker/UNAM
2. **Estructura Económica Internacional**
Ramón Tamames /Alianza Universal
3. **Comercio Internacional**
P.T. Ellsworth, J. Clark Leith
F.C.E.
4. **Economía Internacional**
René Villarreal
F.C.E.
5. **Derecho Internacional Público**
Carlos Arellano García /Porrúa
6. **International Monetary Fund**
1992/V. BANCOMEXT
Summary
7. **El Fin de las Divisas Clave**
Michael Aglieta/Siglo XXI Editores

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- 1a. Villarreal René, Economía Internacional/F.C.E., págs. 12-13
2. Tamames Ramón, Estructura Económica Internacional/Alianza Universal
pág. 31
3. Ibid., pág. 59
4. Ibid., pág. 39
5. Ibid., pág. 33
6. Ibid.
7. Ibid., pág. 67
8. Ibid., pág. 53
9. Ibid., pág. 52
10. Ibid., págs. 53-54
11. Ibid.
12. Ibid., pág. 60
13. Ibid.
14. Ibid.
15. Ibid., pág. 61
16. Ibid., pág. 68
17. Ibid., págs. 68-69
18. Ibid., pág. 107
19. Ibid., pág. 127
20. Witker Jorge, Curso de Derecho Económico/UNAM, pág. 22
21. Macías Quiróz, Apuntes de Comercio Exterior/FESC
22. Ibid.
23. Witker Jorge, obra citada, págs. 34-36
24. Moto Salazar, Nociones de Derecho Positivo Mexicano, págs. 8-16

25. Witker Jorge, obra citada, pag. 17.
26. BANCOMEXT., Tratados Multilaterales / BANCOMEXT.
27. Witker Jorge, entrevista personal.
28. Ibid.

Capítulo II.

2.- Desarrollo de la Investigación.

2.1.- Sector Privado:

Objetivo.-

El objetivo central, consiste básicamente en detectar si efectivamente existe o no, en el ámbito de las empresas privadas importadoras y/o exportadoras, la necesidad de incorporar profesionistas de la carrera de Administración, para la operación de sus áreas de comercio exterior.

De la detección de la necesidad dependería la configuración del potencial de ejercicio profesional así como la integración del perfil formativo que para tal efecto se requeriría, y se podría definir entonces, la perspectiva real de la F.E.S.C. como oferente potencial del satisfactor requerido.

Lineas adelante, cuando se vea el diseño del cuestionario, se pasará al análisis integral del objetivo en cada una de sus partes.

2.1.1.- Determinación de la muestra: (1)

a) Perfil poblacional.-

Población no finita. Se definió así, porque la población total de empresas privadas que realizan operaciones de comercio exterior en el país, está actualmente en un periodo de ajuste y expectativa ante la reciente firma del Tratado de Libre Comercio. De forma tal, que ya en la actualidad se han podido observar, toda una serie de fusiones en la industria local, nuevas sociedades con firmas extranjeras, así como diversos tipos de distribución de productos, etc. cambios todos ellos lógicos, en un periodo de transformación de la estructura económica nacional, y que de una forma u otra, estarán incidiendo durante un buen periodo, en la conformación total de la muestra. Por lo anteriormente expuesto, se ha optado por considerar a la población correspondiente al presente trabajo, como no finita.

b) Delimitación del estudio.-

El estudio comprende básicamente las zonas del D.F. y Area Metropolitana. La población total de empresas importadoras y/o exportadoras que actualmente realizan operaciones en dicho cuadro, se considera es, de aproximadamente unas 5788, distribuidas en 4697 y 1091 respectivamente. Como dicha estructura está en proceso de modificación, se ha optado por considerarla como no finita.

c) Tamaño de la muestra:

Observaciones:

De acuerdo con la perspectiva hipotética que se tiene respecto del fenómeno investigado, y en base al nivel cada vez mayor de importancia que el amplio campo del comercio internacional está adquiriendo para nuestro país, se tomaron las siguientes decisiones respecto de los datos requeridos para determinar el tamaño de la muestra:

(1) Probabilidades de ocurrencia y no ocurrencia (P, Q).

En base a lo anteriormente expuesto, se consideró correcto, asumir una posición semi-conservadora al respecto.

P = 70% (probabilidad de ocurrencia).

Q = 30% (probabilidad de no ocurrencia).

(2) Intervalo de confianza y nivel de error.

A este respecto, se eligió un intervalo del 95%, con un nivel de error del 9% (inferior al 10% recomendado como máximo) para efecto de asegurar un nivel adecuado de confiabilidad en la información a obtener.

Cálculo estadístico.-

D A T O S

- 1) Población: No finita.
- 2) P= 70% Q= 30%
- 3) Intervalo de confianza: 95%
- 4) Error permitido: 9%

F O R M U L A

$$n = \frac{3.8416 (P * Q)}{s^2}$$

$$n = \frac{3.8416 * 2100}{81}$$

$$n = \frac{8067.36}{81}$$

$$n = 99.59 = 100 \text{ Entrevistas.}$$

d) Criterio de Selección.-

- 1) Se tomó como base, el Directorio Nacional de Importadores y Exportadores que controla anualmente el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).
- 2) Cabe mencionar que se recurrió a las universidades particulares, donde se tienen implementados programas de maestría y diplomado en las áreas de comercio exterior y mercadotecnia, ya que se detectó que un porcentaje importante del público objetivo estaba concentrado, precisamente en dichos programas, situación que fue aprovechada para eficientar tiempo y dinero en el proceso de investigación.

- 3) Como medida preventiva, se diseñaron tres tipos de cuestionario; uno especial para entrevistas personales, en los casos en que así lo permitieron las personas a encuestar, otro estructurado a manera de cuestionario formal con respuestas de opción múltiple, especial para las empresas que por diversos motivos no accedieron a la entrevista personal, y uno más, diseñado para aplicación grupal como en el caso de las universidades.

- 4) Es importante mencionar, que en un principio se pretendió efectuar tanto la selección como el análisis de las empresas a encuestar, por rama de actividad económica. Esta situación se vió afectada por dos factores básicos: la localización geográfica de las empresas, y la eficiencia con que estas son manejadas, independientemente del efecto que la política comercial en turno ejerza en el sector o rama de actividad económica a la cuál pertenecen. En el primer caso, se detectó que la distribución geográfica por rama de actividad económica, era de carácter heterogéneo, encontrándose empresas lo mismo en el D.F. y Area metropolitana, que en diferentes estados del interior de la República. De haberse elegido esta opción (ramas de actividad económica) para seleccionar la muestra a encuestar, se habrían tenido que realizar toda una serie de viajes a diferentes estados de la República y aún así, no se hubiera podido garantizar un rango de confiabilidad adecuado, en virtud de la segunda limitante que a continuación se expone. Efectivamente, el segundo factor que limitó la posibilidad de realizar la encuesta por ramas de actividad económica, fué el relativo a la eficiencia y calidad administrativa con que cada empresa es manejada, en otras palabras, lo que hoy en día se conoce como gestión de negocio. Partiendo de la base de que todas las empresas se administran de una manera diferente en función de sus estructuras ejecutivas y recursos, se puede deducir que los efectos de la política económica en turno, se manifiestan de las más variadas formas en cada una de ellas. Así por ejemplo, se observaron diversos comportamientos irregulares por sector, como en el caso del ramo de aparatos eléctricos, sector que se vió afectado por la política comercial de apertura adoptada a partir de 1986, misma que propició el cierre de muchas empresas tales como Punto Azul, Trans-Universal y Philco entre otras, en contraste con otras del mismo sector, como National que logró asociarse ventajosamente con Panasonic, o bien, Philips quien después de una estrategia de ajuste en su línea de productos, introdujo la línea electrodoméstica, logrando su consolidación en plena crisis de apertura.

Todo ello nos advierte, acerca de la importancia que en todo proceso de investigación tiene el criterio a seguir para la selección de la muestra, ya ya que de ello dependerá el nivel de representatividad que tendrá la información a obtener. Por lo anteriormente expuesto, se desechó desde un principio la perspectiva de seleccionar dirigidamente la muestra por sectores de actividad económica, tomándose la decisión de efectuar ello de manera estrictamente aleatoria.

e) Integración de la muestra.-

En base a los criterios antes mencionados, se llevó a cabo la selección aleatoria de las 100 empresas a encuestar, quedando integrada la muestra de la manera siguiente:

Empresas privadas encuestadas por medio de entrevista

personal :

- 1.- TEBO SA CV
- 2.- INDUSTRIAS GUILLERMO MURGUIA SA CV
- 3.- LYCRATEX SA CV
- 4.- CARABELA SA CV
- 5.- LAYAUSA SA CV (dulces Duval)
- 6.- HARLA SA CV
- 7.- BRAUN SA CV
- 8.- MOORE SA CV
- 9.- NSK SA CV
- 10.- BALTEAU SA CV
- 11.- HERIMEX SA CV (HERDEZ)
- 12.- INDUSTRIAS IDEAL SA CV
- 13.- BDF SA CV (NIVEA)
- 14.- SHERWIN WILLIAMS SA CV
- 15.- KRAFT SA CV
- 16.- BLACK & DECKER SA CV
- 17.- AGA DE MEXICO SA CV
- 18.- CHAMPION SA CV
- 19.- RESORTES MECANICOS SA CV
- 20.- NACEL SA CV (CONDUMEX)
- 21.- OLIVETTI MEXICANA SA CV

- 22.- CABLES CAMESA SA CV
- 23.- PHILIPS MEXICANA SA CV
- 24.- SEARS SA CV
- 25.- JOHNSON & SON SA CV
- 26.- DEL FUERTE SA CV

Empresas privadas encuestadas por medio de cuestionario:

- 1.- IBM DE MEXICO SA CV
- 2.- CIGATAM SA CV
- 3.- CERVECERIA MODELO SA CV
- 4.- PROCTER & GAMBLE SA CV
- 5.- COLGATE PALMOLIVE SA CV
- 6.- PROBURSA CASA DE BOLSA
- 7.- INSTITUTO DE INVESTIGACIONES Y SERVICIOS AL COMERCIO
- 8.- NESTLE SA CV
- 9.- JAZZ ER CISE MEX (3M DE MEXICO)
- 10.- TELEINDUSTRIA ERICSSON SA CV
- 11.- GRUPO RALS SA CV
- 12.- LABORATORIOS ABBOT SA CV
- 13.- LINEA DE AUTOBUSES CRISTOBAL COLON SA CV
- 14.- HEWLETT PACKARD DE MEXICO SA CV
- 15.- PRODUCTOS EMBASA SA CV
- 16.- AUTREY SA
- 17.- BANAMEX SA
- 18.- NEC DE MEXICO SA CV
- 19.- JETRO MEXICO (JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION)
- 20.- LABORATORIOS SCHERING PLOUGH SA CV
- 21.- INDUSTRIAS MONTERREY SA CV
- 22.- SPENSER INT. SA CV
- 23.- NEGOCIO PARTICULAR IMPORTADOR DE CARNE
- 24.- PLASTICOS MEXICANOS SA CV
- 25.- DESPENSAS MEXICANAS SA CV
- 26.- UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MEXICO (POSGRADO/MERCADOTECNIA)
- 27.- MULTIARRENDADORA MERCANTIL SA CV
- 28.- VERITEC SA CV
- 29.- CLINICA SOL Y VIDA (CENTRO IMPORTADOR)
- 30.- ISSSTE (IMPORTACIONES)
- 31.- BRADBURY SERVICIOS LINGUISTICOS SA CV
- 32.- CIA PENWALT SA CV
- 33.- ONEFAC CAPITAL SA CV
- 34.- MORERA SA CV
- 35.- MINICREMA Y NATA DE LA COVE SA CV

- 36.- NUCLEO COMERCIAL SA CV
- 37.- CIA WYETH SA CV
- 38.- ARTICULOS PROMOCIONALES MARFEL SA CV
- 39.- XEROX MEXICANA SA CV
- 40.- CIA. CONSTRUCTORA SA

El número 41 al 76, corresponde a cuestionarios aplicados en las Universidades (Tecnológica y Del Valle de México), en las áreas de posgrado en mercadotecnia, mismos que fueron contestados en forma anónima a petición de los propios grupos. Para efectos de control, se verificó en la coordinación de maestrías, el nivel promedio de puestos del total de los grupos encuestados, resultando una media jerárquica de jefatura a gerencia en áreas comerciales, motivo por el cuál, se consideró representativa dicha muestra y se aceptó como válida para la presente investigación.

f) Areas seleccionadas:

El objetivo a este respecto, se centró específicamente en las áreas de comercio exterior (importaciones y exportaciones) y mercadotecnia, por considerar que son precisamente, las que mantienen un contacto más directo con el mercado y conocen en consecuencia, su problemática, y el perfil de necesidades que del mismo derivan.

g) Niveles jerárquicos objetivo:

- 1.- Gerencias.
- 2.- Mandos intermedios (jefaturas).

En términos generales, se seleccionaron aquellos niveles que tuvieran poder de mando y toma de decisiones, ya que se consideró, que son los que poseen una visión más completa de la empresa, su mercado, su gente y el cúmulo de necesidades que de ello derivan. Los niveles inferiores o superiores al promedio seleccionado, quedarían ubicados en las categorías de operatividad sin mando y casi sin ejercicio de toma de decisiones en el primer caso, y de negociación de muy alto nivel, casi directamente en el mercado o en la alta dirección, y en consecuencia, con variaciones en la naturaleza de las responsabilidades, el mando y la toma de decisiones, en el segundo caso.

Por estas razones, se consideró como óptimo el nivel de jefatura-gerencia, ya que involucra lo mismo toma de decisiones y planeación conjunta con las áreas de dirección, que rubros operativos rutinarios. Por esta razón, este sector de opinión fué considerado como un punto objetivo para recabar la información en el presente trabajo de investigación.

2.1.2.- Estructuración de la Encuesta:

2.1.2.1.- Criterios a seguir:

a) Diseño y estructura del cuestionario.

Para tal efecto, se hace necesario el análisis completo del objetivo en cada una de sus partes integrales, y la correspondiente traducción que de ello se hace a una estrategia a seguir para obtener la información, a través de la aplicación de una serie de preguntas específicas a la muestra seleccionada.

Objetivo:

Determinar si en el sector empresarial privado importador y/o exportador, existe la necesidad de incorporar profesionistas de la carrera de Administración para el manejo y operación de sus áreas de comercio exterior.

Estrategia:

El objetivo quedó integrado por los siguientes elementos, traducidos a preguntas específicas:

(1) Configuración del potencial de ejercicio profesional para un administrador especializado en comercio internacional:

(1.1) Diagnóstico base del estado general de la empresa:

Este, es el primer elemento lógico y natural a considerar, como requisito previo a cualquier nivel posterior de profundización a realizar en el proceso de investigación. Para tal efecto, se optó por indagar de manera indirecta, a través de dos vías:

Las repercusiones que trajo consigo el proceso de apertura económica en la empresa, y las perspectivas que esta tiene, respecto del Tratado trilateral de América del Norte. Para tal propósito, se llevó a cabo el diseño y aplicación de las preguntas (1) y (2) de la entrevista personal y (1) del cuestionario.

(1.2) Análisis del perfil de necesidades de la empresa en materia de comercio exterior:

Si el estado general de la empresa es en promedio bueno, el siguiente elemento a investigar, es el relativo al perfil de necesidades de la misma en materia de comercio exterior. El camino más apropiado para indagar acerca de dicho aspecto, es a través del conocimiento de los rubros principales que en dicha área, son atacados por la empresa mediante programas de capacitación. Ello, es indicativo de la existencia de necesidades que por algún motivo, no han podido ser cubiertas y tocará al investigador, conocerlas, analizarlas y en esta medida, contrastarlas con el proceso formativo profesional de la carrera de Administración, para efecto de determinar la existencia o no de un posible nivel de compatibilidad entre ambos. Para tal efecto, se llevó a cabo el diseño y aplicación de las preguntas (3) y (3.1) de la entrevista personal, y (3) y (4) del cuestionario.

(1.3) Integración del perfil profesional promedio requerido.

La validación de los dos incisos anteriores respecto del objetivo principal, daría origen al análisis, depuración y conformación de la estructura o perfil profesional, que el egresado de la carrera de Administración debería tener, para efecto de convertirse en un satisfactor funcional dentro del contexto de las necesidades de comercio exterior de la empresa privada. Todo ello dependería, de la validación del perfil de necesidades detectado, respecto del proceso formativo de la carrera de Administración. De existir un nivel adecuado de compatibilidad entre ambos, el perfil de necesidades, automáticamente se convertiría en el principal insumo a integrar en el conjunto de elementos promedio que el profesionista de Administración debería dominar, es decir, se integraría el perfil profesional. Dicho propósito, fue considerado también en el diseño y aplicación de las preguntas (3) y (3.1) de la entrevista y (3) y (4) del cuestionario.

(1.4) Validación del perfil profesional.

- a) Para satisfacer este aspecto, se considera importante investigar acerca del pensamiento empresarial promedio en términos del nivel de apertura y disposición para recibir o bien rechazar, nuevas alternativas profesionales para satisfacer sus necesidades actuales. Para tal efecto, se diseñó y se aplicará, la pregunta (2) del cuestionario.
- b) Como paso siguiente, se procederá a indagar acerca del nivel de conciencia que el ejecutivo de comercio exterior tenga respecto de la necesidad detectada (en caso de existir esta), esto es, ¿la percepción es consciente o inconsciente? De la existencia de la necesidad así como del nivel de percepción que de ello tenga la empresa, dependerá la ubicación exacta del satisfactor, es decir, si este se puede generar de manera autosuficiente en la empresa, o si bien, se requerirá de apoyos externos a la misma, situación que podría validar a la F.E.S.C. como oferente potencial del satisfactor. Con dicho propósito, se diseñaron las preguntas (4) y (4.1) de la entrevista personal, y (5) del cuestionario.

(1.5) Proceso de contratación potencial.

- a) Nivel de aceptación del perfil: Aquí interesa básicamente conocer, la recepción potencial que tendría el satisfactor a nivel abstracto, es decir, independientemente de la escuela que podría aportar el satisfactor. Con dicho propósito, cumple la pregunta (5) de la entrevista personal.
- b) Marco de posibilidades de la F.E.S.C.- U.N.A.M. como oferente potencial del satisfactor: Aquí se abordará de manera directa, la viabilidad de la UNAM como entidad generadora del satisfactor requerido, básicamente en términos del nivel de aceptación que sus egresados podrían lograr en el campo laboral. Para tal efecto, se diseñaron las preguntas (6) de la entrevista personal, y la (6) también, del cuestionario.

Comentario introductorio a la estructura del cuestionario:

Pasando directamente al diseño y estructura del cuestionario, dicho aspecto enfrentó una limitante tradicional de la empresa privada; el tiempo. Tomando en consideración esta situación, se procedió a efectuar una depuración cuidadosa de las preguntas disponibles, seleccionando finalmente un total de seis, conectadas directamente con el objetivo de la investigación. Este último, se presentó a los entrevistados de una manera clara y abierta por la naturaleza misma del proyecto, y por la importancia que reviste el hecho de proponer a la empresa privada un proyecto serio y potencialmente viable para cubrir sus necesidades en materia de comercio exterior.

Cabe mencionar que debido a la importancia y curiosidad que despertó el proyecto, contribuyó a que un alto porcentaje de entrevistados proporcionaran información adicional a la requerida, concediendo inclusive más tiempo del originalmente previsto para la aplicación, situación que fue aprovechada para indagar de una manera más profunda acerca de ciertos elementos importantes, cuya información, será transcrita en el reporte de dicho sector.

Estructura.-

El cuestionario quedó integrado por dos diseños básicos, uno a manera de listado formal de preguntas, propio para las empresas que concedieron entrevista personal y otro, estructurado como cuestionario formal con respuestas de opción múltiple, dirigido para aquellas empresas que por diversos motivos no aceptaron la entrevista personal, y para las universidades particulares que se consideraron importantes para el presente trabajo de investigación.

Entrevista personal:

Se diseñó un listado de seis preguntas básicas, con respuestas abiertas, para obtener toda la información que fuera posible en cada punto. Para efecto de eliminar problemas posteriores tanto en tabulación, como en el análisis e interpretación de la información, se diseñó un grupo de categorías (no más de cuatro) dentro de las cuales, se pudieran ubicar las respuestas, de acuerdo a su tendencia, ej: En la pregunta 1 de la entrevista, se cuestionaba acerca de las repercusiones que el proceso de apertura económica de 1986, había traído para la empresa en turno. Las respuestas en consecuencia, eran abiertas, pero de acuerdo a su tendencia, quedaban ubicadas en alguna de las categorías prediseñadas; (a) impacto positivo; (b) impacto regular; (c) sin efecto; (d) efecto negativo.

Cuestionario:

El segundo diseño, se basó, en un listado formal de preguntas estructuradas, con respuestas de opción múltiple, básicamente para ser aplicado en los diplomados y maestrías de comercio exterior y mercadotecnia, así como en todas aquellas empresas que por diversos motivos, no aceptaron la entrevista personal. Atendiendo a la limitante básica del cuestionario, que consiste en romper el intercambio de comunicación directa entre la persona entrevistada y el investigador, (desde un punto de vista particular, las relativas a renuencia, disposición, etc. revelan entre otras cosas, una falta de creatividad en el responsable de la encuesta) se optó por seleccionar aquellas preguntas que de acuerdo con el tipo de información requerida, resultaran básicas para abundar en la obtención de datos adicionales, motivo por el cuál, quedaron abiertas a la libre opinión del entrevistado, categorizándose para efectos de tabulación y análisis.

Análisis de los modelos.-

El objetivo de esta primera fase de la investigación, correspondiente al sector empresarial privado, quedó traducido a las siguientes preguntas específicas:

Entrevista.-

Se desarrolló en forma de conversación, y es conveniente señalar, que el listado de preguntas, funcionó a manera de guía para dar secuencia y conducción a la entrevista, motivo por el cuál, aparentemente la estructura de cada pregunta podría parecer amplia.

Pregunta 1.- Respecto al proceso de apertura económica iniciado en 1986 con nuestro ingreso al GATT.

¿ Cuáles fueron a su juicio, las repercusiones más importantes que ello trajo consigo para la operación de su empresa ?

(a) (b) (c) (d)

Significado de las categorías para el entrevistador:

- (a).- Efecto positivo.
- (b).- Efecto medio. (pros y contras)
- (c).- Sin efecto.
- (d).- Efecto negativo.

Pregunta 2.- Respecto a la inminente firma del TLC con U.S.A. y Canadá, las expectativas para su empresa ¿ Como se esperan ?

- (a)
- (b)
- (c)
- (d)

Categorías:

- (a).- Positivas.
- (b).- Regulares.
- (c).- Sin efecto.
- (d).- Negativas.

Pregunta 3.- Respecto a su área de operaciones y su equipo de trabajo; ¿ La empresa ha asignado recursos importantes durante el último año, a capacitación tanto para usted como para su personal ?

- (a)
- (b)

Categorías:

- (a).- Afirmativo.
- (b).- Negativo.

¿ Cuáles han sido los principales renglones atendidos en dicha capacitación ?

- (a)
- (b)
- (c)

Categorías:

- (a).- Total.
- (b).- Adecuado.
- (c).- Diferente.

Pregunta 4.- Respecto al perfil profesional del personal del área de comercio exterior en las empresas.

En su opinión, habilidades tales como la planeación, la organización, la capacidad de servicio, la conciencia de calidad, etc. ¿ Son elementos ya plenamente dominados en la actualidad por el personal de nuestras áreas de comercio en las empresas ? o más bien son factores que se deben reforzar todavía más en virtud del sistema de competencia internacional.

(a) (b) (c) (d)

Categorías:

- (a).- Completo.
- (b).- Adecuado.
- (c).- Parcial.
- (d).- Nulo.

¿ A nivel académico, las universidades deben participar más activamente en el desarrollo de dichas habilidades en los alumnos ?

(a) (b)

Categorías:

- (a).- Afirmativo.
- (b).- Negativo.

Pregunta 5.- Si un solicitante de nuevo ingreso demostrara en su empresa el manejo de dichas habilidades y un conocimiento adecuado de las funciones de importación y exportación a un nivel teórico actualizado, usted ¿ lo contrataría si hubiese una oportunidad ?

(a) (b)

Categorías.-

- (a).- Afirmativo.
- (b).- Negativo.

Pregunta 6.- ¿ Existiría algún inconveniente de su parte o de la empresa si el solicitante fuera egresado de la U.N.A.M. ?

(a) (b) —

Categorías:

- (a) .- Afirmativo.
- (b) .- Negativo.

El Cuestionario:

=====

Pregunta 1.- Ante la virtual firma del TLC, las expectativas para la empresa, despacho o dependencia donde Ud. labora se espera sean:

Opciones:

- (a) Positivas.
- (b) Negativas.
- (c) No se sabe.

Pregunta 2.- A su juicio, ante el posible surgimiento del mercado de América del Norte, la empresa privada en México debería:

Opciones:

=====

- (a) Mejorar la calidad de sus productos.
- (b) Involucrarse en un programa integral de calidad total.
- (c) Diagnosticar sus principales necesidades de capacitación e invertir recursos en ello.

Significado de las opciones para el entrevistador:

- Inciso (a).....Optica de producción.
- Inciso (b).....Optica de calidad total.
- Inciso (c).....Optica de corrección.

Pregunta 3.- La empresa, despacho o dependencia a la que ud. pertenece, ¿ Ha invertido recursos en capacitación para ud. o su depto.?

Opciones:

(a) Si.

(b) No (pase a la pregunta 5).

Pregunta 4.- ¿ Cuales han sido los principales renglones atendidos en dicha capacitación ?

Pregunta 5.- A su juicio, ¿ Que conocimientos debería tener el responsable de un Area comercial que implique operaciones de importación o exportación ?

Opciones:

(a) De administración e idiomas.

(b) De comercio exterior e idiomas.

(c) De.....

Pregunta 6.- De acuerdo con su opinión, el egresado de la UNAM logra en la empresa privada una aceptación:

Opciones:

(a) Total.

(b) Media.

(c) Parcial.

(d) Nula.

2.1.3.- Trabajo de Campo.

2.1.3.1.- Aplicaciones y Tabulación de resultados :

Número total de empresas encuestadas: 102.

Encuestadas por medio de entrevista personal: 26.

Pregunta 1.- Repercusiones que el proceso de apertura económica trajo consigo en la operación de la empresa:

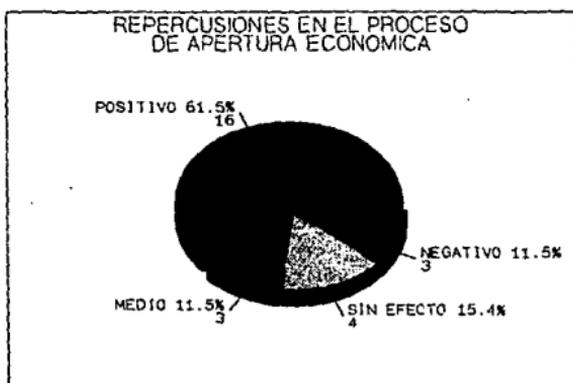
Categorías:

- (a) Efecto positivo.
(b) Efecto medio.
(c) Sin efecto.
(d) Efecto negativo.

Objetivo: Inducir una respuesta confiable respecto de la situación actual de la empresa en cuestión, a partir de la aplicación de una pregunta introductoria de tipo motivacional (con elementos que estimulen el recuerdo de esfuerzos realizados por la compañía en una etapa difícil).

2.1.3.1.1.- Tabulación pregunta (1):

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
POSITIVO	16	61.5	POSITIVO	16/61.5
MEDIO	3	11.5	POSITIVO	3/11.5
SIN EFECTO	4	15.5	NEGATIVO	4/15.5
NEGATIVO	3	11.5	NEGATIVO	3/11.5
TOTALES	26	100.0		26/100.0



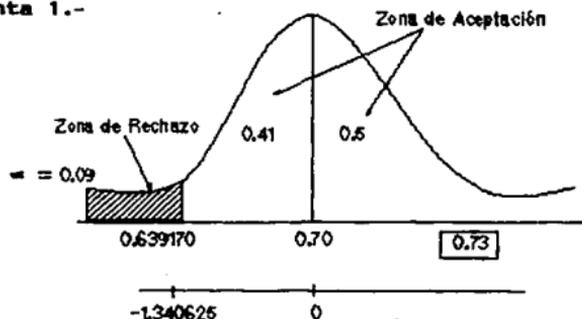
VALIDACION:

Contrastación hipotética.- (2)

D a t o s -----	P l a n t e a m i e n t o -----
P = Probabilidad de ocurrencia del fenómeno.	Ho : P > 0.70
Q = Probabilidad de no ocurrencia del fenómeno.	Ha : P < 0.70
P = 70%	
Q = 30%	
& = 0.09	
N = 102	
Hipótesis Nula: Ho	O p e r a c i o n e s -----
Hipótesis Alternativa: Ha	
Valor crítico: -----	
1) $S_{\bar{p}} = \sqrt{\frac{P * Q}{N}}$	$S_{\bar{p}} = \sqrt{\frac{0.70 * 0.30}{102}}$
2) Z 0.09	1) $S_{\bar{p}} = 0.045374$ -----
3) $VC = M_{\bar{p}} - (Z_{0.09} * S_{\bar{p}})$	2) $Z_{0.09} = 1.340625$ -----
	3) $VC = 0.70 - (1.340625 * 0.045374)$
	$VC = 0.70 - (0.060830)$
	$VC = 0.639170$ -----

De acuerdo con la estimación porcentual considerada para el presente trabajo de investigación, (70%) el valor crítico que en adelante le corresponderá, para efectos de validación, será de un 63.9170% (-1.340625 de Z).

Pregunta 1.-



$$H_0 = P > 0.70$$

$$H_a = P < 0.70$$

H_0 = 70% o más de las empresas con operaciones de comercio exterior, observaron un efecto medio a positivo, respecto del proceso de apertura económica.

H_a = Menos del 70% de las empresas con operaciones de comercio exterior, observaron un efecto medio a positivo, respecto del proceso de apertura económica.

Incisos que validan H_0 :

(a): Efecto positivo.- 16 empresas / 61.5%

(b): Efecto medio.- 03 empresas / 11.5%

Total: 19 empresas / 73%

$$\bar{P} = 0.73 : \bar{P} > VC : 0.73 > 0.639170$$

Se acepta H_0 y se rechaza H_a .

Efectivamente, el 73% de las empresas con operaciones de comercio exterior, observaron un efecto de medio a positivo, respecto del proceso de apertura económica.

2.1.3.1.2.- Análisis pregunta (1):

Efecto Neto: Positivo en un 73% (19 encuestas). Pregunta introductoria, resultó funcional para despertar el interés en el tema.

En términos generales, la planta industrial que logró sobrevivir al proceso de apertura de 1986, a base de muchos esfuerzos (controles salariales, inversiones en equipo, búsqueda de mercados en el exterior, etc.) está actualmente en condiciones adecuadas de competitividad, de acuerdo con la tendencia inicial detectada.

Pregunta 2.- Expectativas para la empresa ante la virtual firma del TLC.

Categorías:

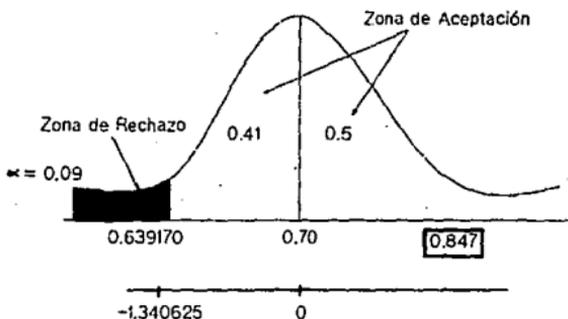
- (a) Positivas.**
- (b) Regulares.**
- (c) Sin efecto.**
- (d) Negativas.**

Objetivo: Inferir el nivel promedio de competitividad del sector privado importador y/o exportador a través de sus expectativas ante el proceso de integración comercial con Estados Unidos y Canadá.

Tabulación pregunta (2):

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
POSITIVAS	22	84.7	POSITIVO	22/84.7
REGULARES	1	3.8	NEGATIVO	1/ 3.8
SIN EFECTO	2	7.7	NEGATIVO	2/ 7.7
NEGATIVAS	1	3.8	NEGATIVO	1/ 3.8
TOTALES	26	100.0		26/100.0





Contrastación hipotética:

H_0 : El 70% o más de las empresas con operaciones de comercio exterior, tienen expectativas positivas respecto al T.L.C.

H_a : Menos del 70% de las empresas con operaciones de comercio exterior, tienen expectativas positivas respecto del T.L.C.

$$H_0 = \bar{P} > 0.70$$

$$H_a = \bar{P} < 0.70$$

$$VC = 0.639170$$

$$\alpha = 0.09$$

Inciso que valida Ho :

(a) Efecto positivo: 22 empresas / 84.7%

$\bar{P} = 0.847$: $\bar{P} > VC$: $0.847 > 0.639170$

Se acepta Ho y se rechaza Ha.

El 84.7% de las empresas esperan un efecto positivo del T.L.C.

Análisis pregunta (2):

Efecto Neto: Positivo en un 84.7% (22 encuestas). De acuerdo con la tendencia, se pueden inferir en promedio, perspectivas sanas de competitividad en las empresas importadoras y/o exportadoras, ante la firma del TLC. Punto esencial para para proyectar el objetivo del presente trabajo, en términos de una primera configuración del posible potencial para el área planteada.

Pregunta 3.- Asignación de recursos por parte de la empresa para capacitación durante 1991:

Categorías

(a) Si.

(b) No.

Objetivo: Pregunta introductoria, sirve de soporte al inciso siguiente, donde se pretende investigar de manera indirecta, si el perfil de necesidades detectado por la capacitación, es o no compatible con la disciplina de Administración.

Tabulación pregunta (3):

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFEECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	21	80.7	POSITIVO	21/80.7%
NO	5	19.3	NEGATIVO	5/19.3%
TOTALES	26	100.0		26/100.0



Análisis pregunta (3):

Efecto Neto: Positivo en un 80.7% (21 encuestas). La asignación casi unánime de recursos para programas de capacitación en la muestra encuestada, presenta la ventaja de que proporciona un mayor número de datos para el análisis, situación que incrementa el nivel de confiabilidad del proceso de investigación.

En el siguiente inciso, se indagará acerca de la naturaleza de las necesidades detectadas, para efecto de precisar si son o no compatibles con los elementos propios de la administración a a un nivel formal.

Pregunta 3.1.- Principales renglones atendidos en la capacitación:

Desglose: (21 empresas con capacitación)

Inglés.....	7 de las 21 empresas con capacitación	(33.3%)
Comercio exterior.....	13 de las 21 empresas con capacitación	(62.0%)
Calidad Total.....	10 de las 21 empresas con capacitación	(47.6%)
Sistemas.....	15 de las 21 empresas con capacitación	(71.4%)
Administración (*)....	10 de las 21 empresas con capacitación	(47.6%)

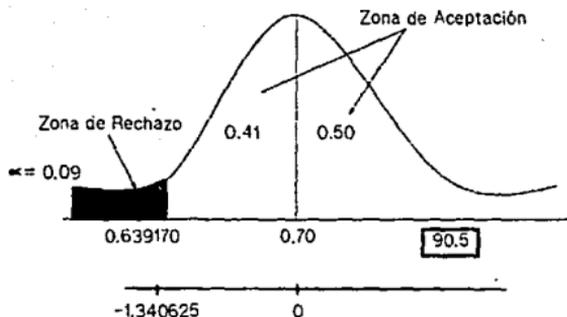
(*).- Renglones muy específicos tales como liderazgo, sistemas administrativos, toma de decisiones y mercadotecnia.

Objetivo: Una vez conocido el número de empresas que manejan programas de capacitación, en el presente inciso se indagará acerca del perfil específico de las necesidades que se cubren de dicha manera en las áreas de comercio exterior, para así determinar el nivel de compatibilidad que pudiera existir entre dichas carencias y los elementos propios de la administración.

Tabulación pregunta 3.1:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFEECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
COMPATIBLE	19	90.5	POSITIVO	19/90.5%
NO COMPATIBLE	2	9.5	NEGATIVO	2/9.5
TOTALES	21	100.0		21/100.0





Contrastación hipotética:

H₀ : El 70% o más de las empresas con operaciones de comercio exterior, que invierten recursos en programas de capacitación en dicho campo, tienen un perfil de necesidades compatible con la disciplina de administración.

H_a : Menos del 70% de las empresas con operaciones de comercio exterior, que invierten recursos en programas de capacitación en dicho campo, tienen un perfil de necesidades compatible con la disciplina de administración.

H₀ : $P > 0.70$

H_a : $P < 0.70$

VC : 0.639170

α : 0.09

Inciso que valida Ho:

(a): Compatibilidad en 19 compañías / 90.5% de las empresas con programas de capacitación en el área de comercio exterior (21).

Ho : $\bar{F} > VC$: 0.905 > 0.639170.

Se acepta Ho y se rechaza Ha.

El 90.5% de las empresas que asignan recursos para programas de capacitación en sus áreas de comercio exterior, poseen un perfil de necesidades compatible casi en su totalidad, con los elementos propios de la disciplina de Administración.

Análisis pregunta (3.1):

Efecto Neto: Positivo en un 90.5% (19 de 21 encuestas). Existe un nivel óptimo de compatibilidad y congruencia, entre el perfil de necesidades que en materia de comercio exterior es atacado en las empresas privadas a través de programas de capacitación, y los elementos propios del campo de la administración a un nivel formal. Ello implica, el desplazamiento del perfil tradicional integrado por un alto nivel de conocimientos técnicos de comercio exterior, y uno bajo (de carácter empírico) en administración, por otro, que al integrarse precisamente a partir de las necesidades actuales de la empresa privada, tiende hacia una administración del comercio exterior.

Pregunta 4.- Dominio de elementos y habilidades administrativas en el responsable del área de comercio exterior:

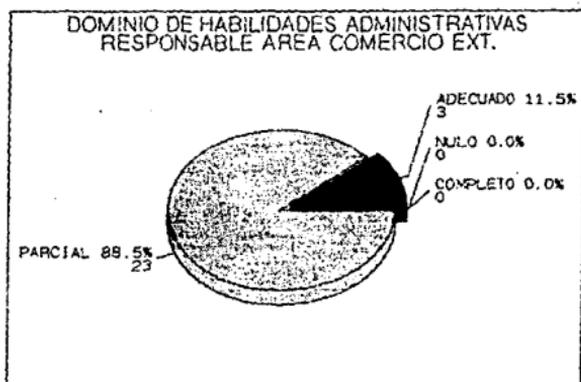
Categorías

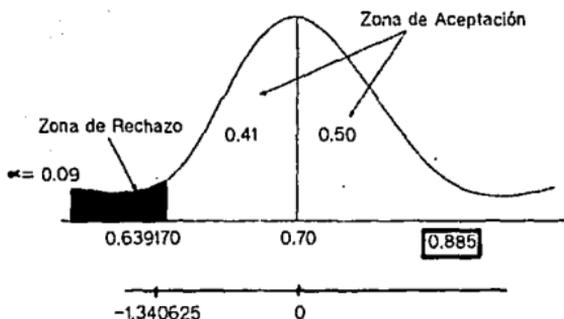
- (a) Completo.
- (b) Adecuado.
- (c) Parcial.
- (d) Nulo.

Objetivo: En primer término, determinar si a un nivel formal, son necesarios o no los elementos propios de la administración como factor determinante para que un área de comercio exterior sea operada eficientemente en una empresa privada. Posteriormente, indagar acerca del dominio que de los mismos tiene el personal responsable de las áreas a nivel operativo y ejecutivo.

Tabulación pregunta (4):

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
COMPLETO	0	0	NEGATIVO	0
ADECUADO	3	11.5	NEGATIVO	3/11.5
PARCIAL	23	88.5	POSITIVO	23/88.5
NULO	0	0	POSITIVO	0
TOTALES	26	100.0		26/100.0





Contrastación hipotética:

H₀ : El 70% o más del personal con responsabilidades en un área de comercio exterior, posee un dominio promedio de nulo a parcial de los elementos propios de la disciplina de Administración.

H_a : Menos del 70% del personal con responsabilidades en un área de comercio exterior, posee un dominio promedio de nulo a parcial de los elementos propios de la disciplina de Administración.

H₀ : $\bar{P} > 70\%$

H_a : $\bar{P} < 70\%$

VC = 0.639170

α = 0.09

Incisos que apoyan Ho:

- (c) Parcial en un 88.5% de las encuestas aplicadas.
- (d) Nulo en un 0% de las encuestas aplicadas.

Ho : $\bar{P} > VC$: 0.885 > 0.639170

Se acepta Ho y se rechaza Ha.

El 88.5% de las personas con responsabilidades en las áreas de comercio exterior de las empresas privadas, poseen un dominio promedio parcial, de los conocimientos y demás elementos propios de la disciplina de Administración.

Análisis pregunta (4):

Efecto neto: Positivo en un 88.5% (23 encuestas). De acuerdo con los resultados obtenidos, existe la necesidad de llevar a cabo una administración formal de las operaciones de comercio exterior en las empresas privadas, ya que en la mayoría de los casos, ello se realiza de una manera empírica o por efecto accidental cuando se canaliza a las mismas un administrador de empresas, o se capacita a la persona en dicho campo.

En cualquiera de los dos casos, la operación de dichos elementos es aún deficiente, por efecto de que dichas áreas no están debidamente profesionalizadas en la actualidad como otras inherentes a la administración regular de una empresa.

Pregunta 4.1.- Importancia de la participación de las universidades en el desarrollo de dichas habilidades en los alumnos:

Categorías

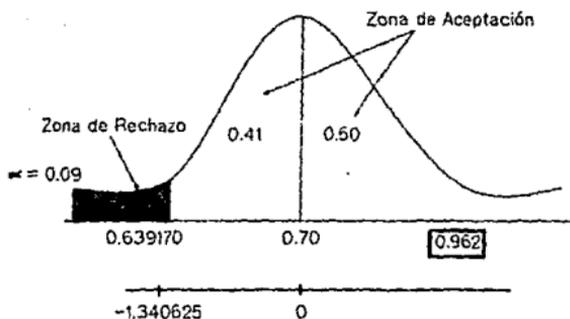
- (a) Si.
- (b) No.

Objetivo: Indagar acerca de la importancia que la empresa privada concede a la Universidad, como entidad oferente de satisfactores para sus necesidades en materia profesional, así como la relación directa que ello guarda con la cada vez más escasa disponibilidad de recursos para capacitación.

Tabulación pregunta (4.1):

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	25	96.2	POSITIVO	25/96.2
NO	1	3.8	NEGATIVO	1/ 3.8
TOTALES	26	100.0		26/100.0





Contrastación hipotética:

H₀ : El 70% o más de las empresas con operaciones de comercio exterior consideran importante que las universidades formen profesionistas en la administración del comercio exterior.

H_a : Menos del 70% de las empresas con operaciones de comercio exterior consideran importante que las universidades formen profesionistas en la administración del comercio exterior.

H₀ : $\bar{P} > 70\%$

H_a : $\bar{P} < 70\%$

VC = 0.639170

α = 0.09

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Incisos que apoyan Ho:

(a): Si. / 96.2% del total de empresas encuestadas.

Ho : $\bar{P} > VC$: 0.962 > 0.639170

Se acepta Ho y se rechaza Ha.

Efectivamente, el 96.2% de las empresas con operaciones de comercio exterior reconocen la importancia que revisten actualmente las universidades como entidades flexibles e idóneas, en la diversificación de alternativas profesionales que deben ofrecer hoy día al empresario, en función del nuevo perfil de necesidades que el Tratado trilateral necesariamente inducirá en nuestro país.

Análisis pregunta (4.1):

Efecto Neto: Positivo en un 96.2% (25 encuestas). Esta pregunta es muy importante ya que constituye para la Universidad, una alternativa de solución al problema del bajo nivel de aceptación del universitario en la empresa privada por lo siguiente; Toda compañía que desee permanecer en un mercado de competencia abierta, en teoría necesariamente debe de invertir recursos para capacitar a su personal, situación que no todas las empresas pueden afrontar actualmente. Ahí es precisamente donde se crea el área de oportunidad para la Universidad, ya que ante un problema de escasez de recursos y presencia de necesidades, la respuesta debe traducirse en alternativas profesionales viables para el empresario, de forma tal, que el aspecto referente a la escuela de procedencia sea el que menos interese, precisamente por estar antes la importancia del satisfactor.

Pregunta 5.- Contratación potencial de un egresado con perfil administrativo, orientado hacia comercio exterior:

Categorías

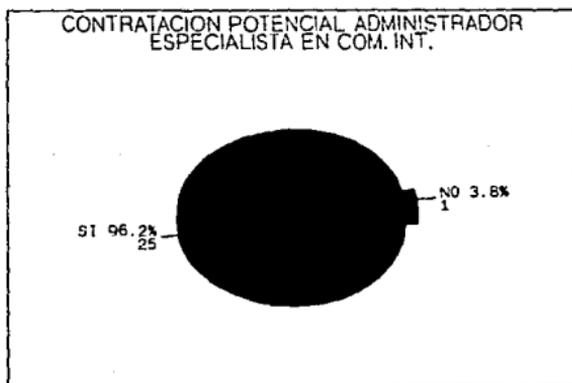
(a) Si.

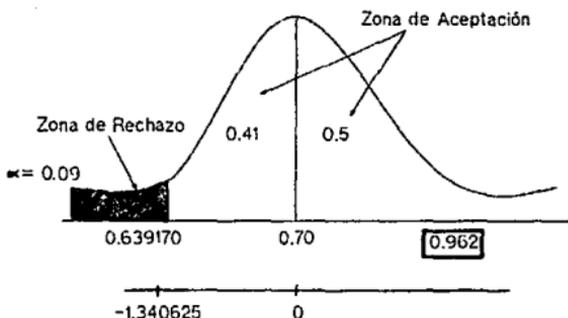
(b) No.

Objetivo: Determinar el nivel de aceptación que en la empresa privada tendría el perfil profesional del administrador especializado en comercio internacional con dominio de los elementos que la misma empresa manifestó a través de la exposición de sus necesidades en la operación de sus áreas de comercio exterior.

Tabulación pregunta (5):

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFEECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	25	96.2	POSITIVO	25/96.2%
NO	1	3.8	NEGATIVO	1/ 3.8%
TOTALES	26	100.0		26/100.0





Contrastación hipotética:

H_0 : El 70% o más de las empresas con operaciones de comercio exterior, si contratarían a un administrador especializado en comercio internacional.

H_a : Menos del 70% de las empresas con operaciones de comercio exterior, si contratarían a un administrador especializado en comercio internacional.

H_0 : $\bar{P} > 70\%$

H_a : $\bar{P} < 70\%$

VC : 0.639170

α : 0.09

Incisos que apoyan a Ho:

(a) Si. 96.2% de las empresas encuestadas.

$\bar{P} = 96.2\% : \bar{P} > VC : 0.962 > 0.639170$

Se acepta H_0 y se rechaza H_a .

El 96.2% de las empresas con operaciones de comercio exterior, contratarían a un administrador especializado en comercio internacional.

Análisis pregunta (5):

Efecto Neto: Positivo en un 96.2% (25 encuestas).

Existe una aceptación manifiesta del perfil lo cuál indica que efectivamente si existe la necesidad de llevar a cabo en las empresas privadas, una administración de las operaciones de comercio exterior.

Pregunta 6.- Existencia de inconvenientes para la contratación, si el egresado proviene de la U.N.A.M.

Categorías

(a) Si.

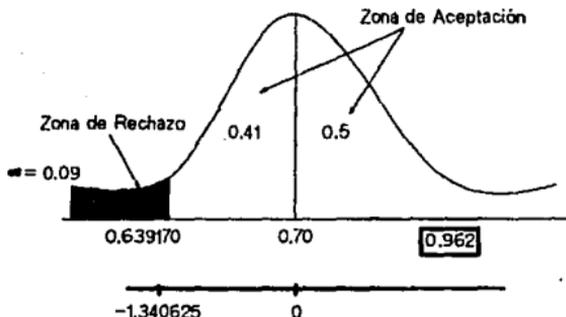
(b) No.

Objetivo: Contrastar la aceptación del perfil, con respecto a la viabilidad de la U.N.A.M. como entidad oferente del satisfactor.

Tabulación pregunta (6):

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	1	3.8	NEGATIVO	1/ 3.8%
NO	25	96.2	POSITIVO	25/96.2%
TOTALES	26	100.0		26/100.0





Contrastación hipotética:

H₀ : El 70% o más de las empresas con operaciones de comercio exterior, no tienen inconveniente alguno en contratar egresados de la U.N.A.M. con el perfil propuesto.

H_a : Menos del 70% de las empresas con operaciones de comercio exterior, no tienen inconveniente alguno en contratar egresados de la U.N.A.M. con el perfil propuesto.

H₀ : $\bar{P} > 70\%$

H_a : $\bar{P} < 70\%$

VC : 0.639170

α : 0.09

Incisos que apoyan a H_0 :

(b) : 96.2% de las empresas encuestadas.

$\bar{P} = 96.2\%$: $\bar{P} > VC$: $0.962 > 0.639170$

Se acepta H_0 y se rechaza H_a .

El 96.2% de las empresas con operaciones de comercio exterior, no tienen inconvenientes para contratar profesionistas egresados de la U.N.A.M. con el perfil planteado.

Análisis pregunta (6):

Efecto Neto: Positivo en un 96.2% (25 encuestas). El usuario potencial del satisfactor planteado, esto es, el ejecutivo del área de comercio exterior en la empresa, considera mucho más importante el aspecto de la calidad del egresado en su preparación y estructura personal, más que la escuela de la cual proviene este.

Por la importancia que reviste, a continuación se transcribe completo, el siguiente comentario hecho por un alto ejecutivo de una empresa transnacional, egresado de la UNAM en 1976: Se reconoció que el nivel de aceptación del egresado de la UNAM ha decrecido a causa de sus propias deficiencias formativas, y no por una supuesta mala imagen de la Institución.

Dicha situación, se ha propagado para efecto de justificar y cubrir grandes problemas internos, trasladando la responsabilidad a las empresas, argumentando una supuesta discriminación que no existe, ya que la empresa privada como es de todos sabido, vive de la productividad y en consecuencia, se rige por principios bien definidos en lo que a recursos humanos se refiere, exigiendo en este sentido, una buena preparación, el dominio adecuado de un idioma (inglés), y por supuesto aptitud y potencial para desarrollo.

Según se manifestó, la empresa no es culpable en lo absoluto, de que las escuelas particulares hayan aportado desde hace tiempo, profesionistas aptos para cubrir dichos requisitos. Esta situación, en términos universitarios, se debería prestar para la reflexión, el análisis y la toma de decisiones. Así como la empresa privada ha realizado grandes esfuerzos, peleando cada palmo de terreno en el mercado, la Universidad debe emprender su propia lucha, y ojalá que el esperado cambio se geste de la institución hacia afuera y no a la inversa, eso sería una lástima.

Aplicación de Cuestionarios.

Número total de empresas encuestadas: 76.

Pregunta 1.- Expectativas para la empresa, ante la firma del TLC.:

Opciones

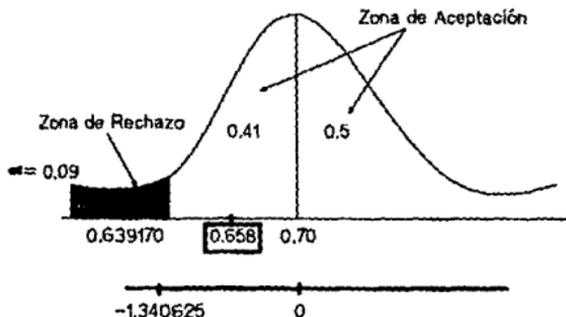
- (a) Efecto positivo.
- (b) Efecto negativo.
- (c) Aún no se sabe.

Objetivo: El expuesto en la pregunta (2) de la entrevista.

Tabulación pregunta (1c):

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
POSITIVO	50	65.8	POSITIVO	50/65.8
NEGATIVO	5	6.6	NEGATIVO	5/ 6.6
INCIERTO	21	27.6	NEGATIVO	21/27.6
TOTALES	76	100.0		76/100.0





Contrastación hipotética:

H₀ : El 70% o más de las empresas con operaciones de comercio exterior, tienen expectativas positivas acerca de la firma del T.L.C.

H_a : Menos del 70% de las empresas con operaciones de comercio exterior, tienen expectativas positivas acerca de la firma del T.L.C.

H₀ : $\bar{P} > 70\%$

H_a : $\bar{P} < 70\%$

VC : 0.639170

α : 0.09

Inciso que apoya a H₀:

(a): 65.8% de las empresas encuestadas.

$\bar{P} > VC : 0.658 > 0.639170$

Se acepta H₀ y se rechaza H_a.

Efectivamente, el 65.8% de las empresas encuestadas por medio de cuestionario tienen expectativas positivas respecto de la reciente firma del Tratado de Libre Comercio.

Análisis pregunta (1c):

Efecto Neto: Positivo en un 65.8%. Un buen número de empresas, mantienen una posición conservadora respecto de opinar acerca del efecto real que el Tratado traerá para la estructura industrial instalada en el país, no obstante ello, la mayor parte ha tomado ya medidas preventivas en materia de reducción de costos y precios, eficientación en la calidad de productos y servicios, y ha observado en general una comprensión más consciente del fenómeno de la calidad como un proceso de cambio cultural más que un simple elemento a resaltar en las áreas de producción. Todo ello augura, un futuro promisorio y una actividad más intensa para el campo de la Administración.

Por otra parte, se confirmó la perspectiva inicial de la fase previa de entrevistas, referente a la existencia de condiciones adecuadas de saneamiento y competitividad en el sector privado importador y exportador del país, para enfrentar el proceso de integración trilateral.

Pregunta 2.- Previsiones a tomar en el ámbito de las empresas privadas importadoras y/o exportadoras ante el virtual surgimiento del mercado de América del Norte:

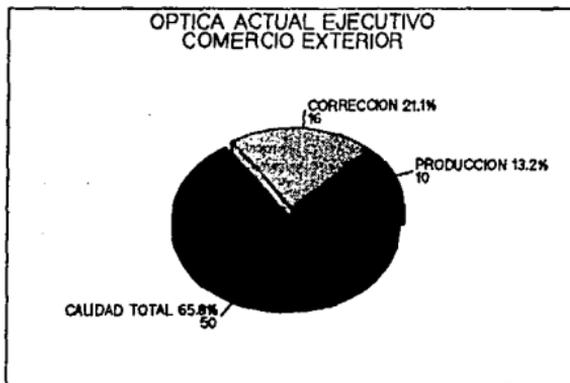
C a t e g o r í a s

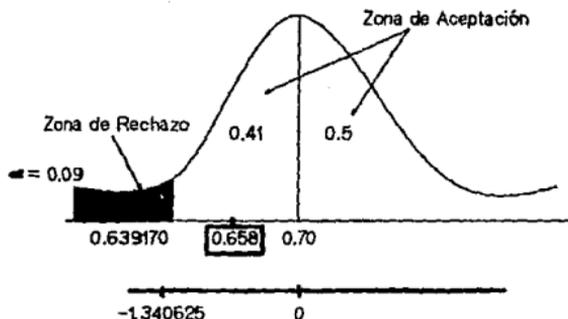
-
- (a) Mejorar la calidad de sus productos (Optica de producción).
 - (b) Involucrarse en un programa integral de calidad total. (Optica de calidad integral).
 - (c) Diagnosticar sus principales necesidades de capacitación e invertir recursos en ello. (Optica de corrección).

Objetivo: La opinión respecto de como enfrentar un sistema de competencia, necesariamente indica un perfil de orientación mental, que puede concordar, con un sistema de competencia de economía cerrada, o bien, trascender dicho aspecto y observar una tendencia hacia el cambio, esto es, hacia la comprensión del fenómeno de la apertura a los mercados internacionales y sus características. Esta segunda perspectiva, es precisamente, la que se pretende indagar, en términos del grado de comprensión que al día de hoy se tiene, en la empresa privada.

Tabulación pregunta (2c):

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
PRODUCCION	10	13.1	NEGATIVO	10/13.1
CALIDAD TOTAL	50	65.8	POSITIVO	50/65.8
CORRECCION	16	21.1	NEGATIVO	16/21.1
TOTALES	76	100.0		76/100.0





Contrastación hipotética:

H_0 : El 70% o más de las empresas con operaciones de comercio exterior, presentan una tendencia de cambio hacia la Calidad Total.

H_a : Menos del 70% de las empresas con operaciones de comercio exterior, presentan una tendencia de cambio hacia la Calidad Total.

H_0 : $\bar{P} > 70\%$

H_a : $\bar{P} < 70\%$

VC : 0.639170

α : 0.09

Incisos que apoyan a H_0 :

(b) : 65.8% del total de empresas encuestadas.

$\bar{P} > VC$: 0.658 > 0.639170

Se acepta Ho y se rechaza Ha.

Efectivamente, el 65.8% de las empresas con operaciones de comercio exterior presentan una transición de pensamiento empresarial, orientado hacia la Calidad Total, como producto de la inserción del mercado nacional, al ámbito de competencia internacional.

Análisis pregunta (2c):

Efecto Neto: En promedio, se puede inferir un cambio en el pensamiento tradicional del ejecutivo formado dentro de una economía cerrada, tendiente, hacia una comprensión gradual del proceso de cambio cultural de calidad total.

Ello es de suma importancia para el presente trabajo, ya que será la base que permitirá la implementación de cambios tanto en las universidades, como en las empresas privadas, y ojalá, en todo el país y en todos los ámbitos.

Pregunta 3.- Asignación de recursos por parte de la empresa para capacitación durante 1991:

Categorías

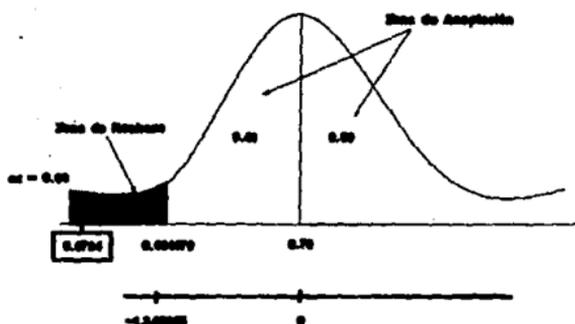
- (a) Si.
- (b) No.

Objetivo: El expuesto en la pregunta (3) de la entrevista personal.

Tabulación pregunta (3c):

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	38	50.0	POSITIVO	38/50.0
NO	38	50.0	NEGATIVO	38/50.0
TOTALES	76	100.0		76/100.0





Contrastación hipotética:

Por efecto de haberse obtenido resultados opuestos en la misma pregunta aplicada en la entrevista personal, a continuación se efectúa la contrastación conjunta:

H_0 : El 70% o más de las empresas con operaciones de comercio exterior asignaron recursos para capacitación del personal de dicha área recientemente (máximo un año atrás).

H_a : Menos del 70% de las empresas con operaciones de comercio exterior asignaron recursos para capacitación del personal de dicha área recientemente (máximo un año atrás).

$$H_0 : \bar{P} \geq 70\%$$

$$H_a : \bar{P} < 70\%$$

$$VC : 0.639170$$

$$\alpha : 0.05$$

Incisos que apoyan H_0 :

Entrevista: Inciso (a): 21 / 80.7%

Cuestionario: Inciso (a): 38 / 50.0%

21 + 38 = 59 encuestas a favor

5 + 38 = 43 encuestas en contra

59 / 102 = 57.84% ; $\bar{P} = 57.84\%$

$\bar{P} < VC$: 0.5784 < 0.639170

Se rechaza H_0 y se acepta H_a :

Menos del 70% de las empresas con operaciones de comercio exterior (el 57.84%) asignaron recursos para capacitación del personal de dicha área durante un período reciente.

Análisis pregunta (3a y 3c):

Efecto Neto: Positivo en un 57.84% (59 encuestas de un total de 102 aplicadas tanto en cuestionario como en entrevista). No obstante haberse descartado la hipótesis nula, el efecto neto se considera positivo, en virtud de el objetivo no consistía en saber cuantas empresas invierten en capacitación, sino que rubros atacan con la misma y si estos son o no compatibles con la disciplina de Administración.

Habiéndose obtenido datos del 57.84% de la muestra total, se considera, que estos son suficientes para inferir un juicio correcto al respecto.

De acuerdo con la información proporcionada por las empresas, la inversión de recursos en dicho renglón obedeció en promedio, al propósito de eliminar una serie de deficiencias existentes, más que por efecto de una tendencia de actualización o superación permanente (situación que se presentó en un menor grado). Así mismo, en aquellos casos en que no se invierten recursos para dicho propósito, ello se debió más que nada, a recortes presupuestales que como se sabe, casi siempre afectan en primer término al rubro de capacitación.

Por lo anteriormente expuesto, se considera que el área de oportunidad para el presente proyecto, comprendida dentro de un 50% (efecto positivo tabular), fácilmente se puede hacer extensiva a la otra parte complementaria porcentual, en virtud de que los recortes presupuestales para capacitación, no obedecen a un estado de operación óptimo en las áreas, sino a una situación de escasez de recursos, o de contracción en la asignación de los mismos por parte de las matrices (en las empresas transnacionales).

Pregunta 4.- Principales renglones atendidos en dicha capacitación:

Desglose: (38 empresas con capacitación)

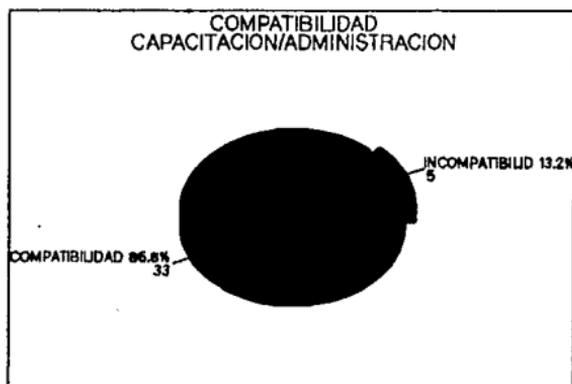
Inglés.....	3 de las 38 empresas	(7.9%)
Comercio Exterior.....	7 de las 38 empresas	(18.4%)
Calidad total.....	20 de las 38 empresas	(52.6%)
Sistemas.....	11 de las 38 empresas	(29.0%)
Administración (*).....	23 de las 38 empresas	(60.5%)

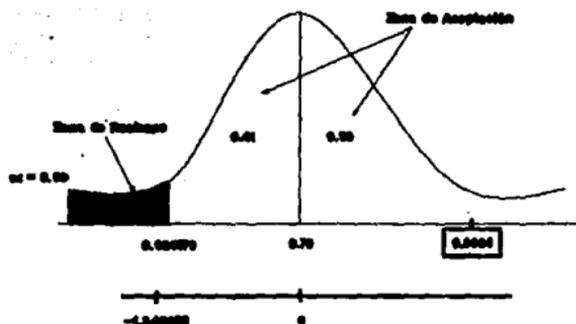
(*).- Renglones específicos tales como liderazgo, visualización de negocios, servicio al cliente, estudios de distribución, etc.

Objetivo: El expuesto en la pregunta (3.1) de la entrevista personal.

Tabulación pregunta (4c):

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
COMPATIBLE	33	86.8	POSITIVO	33/86.8%
NO COMPATIBLE	5	13.2	NEGATIVO	5/13.2%
TOTALES	38	100.0		38/100.0





Contrastación hipotética:

H₀ : El 70% o más de las empresas con operaciones de comercio exterior, que invierten recursos en programas de capacitación en dicho campo, tienen un perfil de necesidades compatible con la disciplina de Administración.

H_a : Menos del 70% de las empresas con operaciones de comercio exterior, que invierten recursos en programas de capacitación en dicho campo, tienen un perfil de necesidades compatible con la disciplina de Administración.

H₀ : $\bar{P} > 70\%$

H_a : $\bar{P} < 70\%$

VC : 0.639170

α : 0.09

Incisos que validan H_0 :

(a) 38 empresas / 86.8% del total encuestado.

$\bar{F} = 0.868$: $\bar{F} > VC : 0.868 > 0.639170$

Se acepta H_0 y se rechaza H_a .

El 86.8% de las empresas con operaciones de comercio exterior, que asignan recursos para programas de capacitación en dicho rubro, presentan un perfil de necesidades compatible con la disciplina de Administración.

Análisis pregunta (4c):

Efecto Neto: Positivo en un 50% (38 encuestas). En esta segunda fase de la investigación del sector privado, se distingue un marcado ascenso en la necesidad de implementar a un nivel formal, los diversos elementos de la administración en las áreas de comercio exterior de las empresas privadas, eliminando en consecuencia, su simple aplicación empírica accidental.

En promedio y de acuerdo con la información proporcionada, existe en la empresa privada, una necesidad marcada de orden, exactitud y rapidez en el manejo de la información (base de informática), en adición a diversas deficiencias de liderazgo, integración de equipos de trabajo, conciencia de servicio, planeación, organización, entre otros (base formal de administración).

Por lo anteriormente expuesto, se puede considerar que quedaría parcialmente cancelado el perfil tradicional de la persona responsable de un área de comercio exterior en la empresa privada basado casi en su totalidad, en el dominio de sólidos conocimientos técnicos del comercio, y un nivel básico del idioma inglés. Elementos que por lógica, se seguirán requiriendo a futuro, pero a otro nivel y además complementados con otros, como los anteriormente expuestos, integración que se traduce, en un sistema de administración del comercio exterior.

Pregunta 5.- Perfil deseable de conocimientos en el responsable de un área de comercio exterior:

Categorías

- (a) Administración e idiomas.
- (b) Comercio Exterior e idiomas.
- (c) De... (*)

(*): Sin contestación.

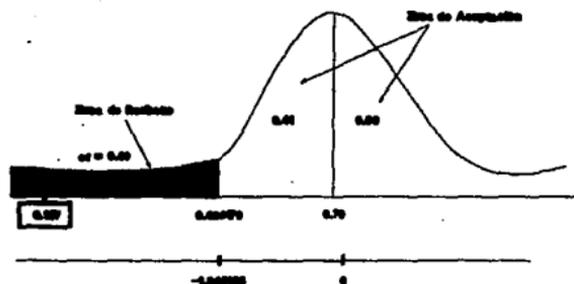
Objetivo: El expuesto en la pregunta (5) de la entrevista personal.
Pregunta de control.

Tabulación pregunta (5c):

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
ADMON. E IDIOMAS	12	15.7	POSITIVO	12/15.7
COM.EXT. E IDIOMAS	63	82.9	NEGATIVO	63/82.9
OTROS	1	1.4	NEGATIVO	1/ 1.4
TOTALES 76	100.0			76/100.0

PERFIL PROMEDIO RESPONSABLE
AREA COMERCIO EXTERIOR





Contrastación hipotética:

Ho : El 70% o más de las empresas con operaciones de comercio exterior, reconocen a nivel consciente la necesidad de emplear administradores en sus áreas de comercio exterior.

Ha : Menos del 70% de las empresas con operaciones de comercio exterior, reconocen a nivel consciente la necesidad de emplear administradores en sus áreas de comercio exterior.

Ho : $\bar{P} > 70\%$

Ha : $\bar{P} < 70\%$

VC : 0.639170

α : 0.09

Incisos que validan Ho :

(a) : 12 empresas / 15.7 % del total encuestado.

$\bar{P} = 0.157$: $\bar{P} < VC$

Se rechaza Ho y se acepta la hipótesis alternativa Ha.

Menos del 70% de las empresas con operaciones de comercio exterior, reconocen a nivel consciente la necesidad de emplear administradores en las áreas pertenecientes a dicho campo.

Análisis pregunta (5c):

Efecto Neto: Negativo en un 84.3% (64 encuestas). Esta pregunta de control, se aplicó con el propósito de verificar como percibe el ejecutivo de comercio exterior a nivel consciente la necesidad indagada por el investigador de manera indirecta en su área de operaciones.

A este respecto, no obstante la transición de pensamiento que pudo percibir en otras preguntas, es manifiesto el grado de dificultad que tiene el ejecutivo de comercio exterior, para definir exactamente el tipo de satisfactor profesional que requiere, de ahí que aún se insista en favorecer el perfil tradicional cuando se le cuestiona al respecto.

Todo ello no obstante haber reconocido a través tanto de opiniones, como de renglones de capacitación atendidos, que evidentemente existe ya, un cambio o transición de perfiles, hacia una administración integral del comercio exterior.

Esto, genera desde cualquier ángulo, perspectivas positivas para el área terminal planteada, ya que la necesidad existe, pero apenas está en vías de concebirse a nivel consciente, es decir, se sabe que hay problemas para el manejo eficiente del área, se emiten opiniones a favor del perfil técnico tradicional de comercio, pero a la vez, se invierten recursos en capacitación, para el desarrollo de habilidades y técnicas de administración, a la vez que se reconoce que hay deficiencias en planeación, capacidad de servicio, toma de decisiones, conciencia de calidad, etc. Por lo anterior, los objetivos del presente trabajo quedarían cumplidos en términos de potencial de campo para ejercicio profesional, ante la evidencia de las necesidades detectadas, y también, en lo correspondiente, a la integración del perfil profesional promedio que se requeriría para satisfacer dichas necesidades.

Pregunta 6.- Aceptación que logra el egresado de la U.N.A.M. en la empresa privada:

Categorías

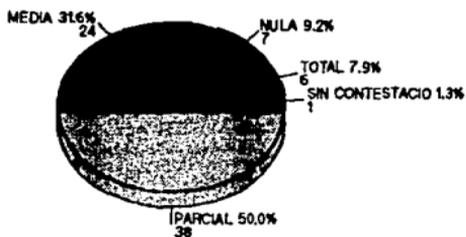
- (a) Total.
- (b) Media.
- (c) Parcial.
- (d) Nula.
- (e) Sin contestación.

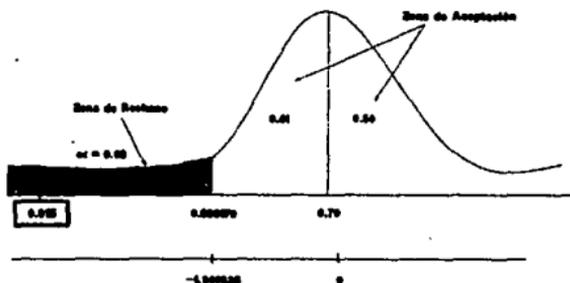
Objetivo: Indagar acerca de los motivos reales que afectan el ingreso potencial del egresado de la carrera de Administración de la UNAM, a la empresa privada. Ello es indispensable para determinar si la solución del problema se ubica o no, dentro del ámbito de posibilidades de la U.N.A.M.

Tabulación pregunta (6c):

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
TOTAL	6	7.9	POSITIVO	6/ 7.9
MEDIA	24	31.5	POSITIVO	24/ 31.5
PARCIAL / DEFICIENTE	38	50.0	NEGATIVO	38/50.0
NULA	7	9.2	NEGATIVO	7/ 9.2
SIN CONTEST.	1	1.4	NEGATIVO	1/ 1.4
TOTALES	76	100.0		76/100.0

ACEPTACION EGRESADOS U.N.A.M. (ADMÓN.)
EMPRESA PRIVADA





Contrastación hipotética:

H₀ : El 70% o más de las empresas con operaciones de comercio exterior, consideran que el egresado de la carrera de Administración de la UNAM, logra un nivel de aceptación medio en dicho sector empresarial.

H_a : Menos del 70% de las empresas con operaciones de comercio exterior, consideran que el egresado de la carrera de Administración de la UNAM, logra un nivel de aceptación medio en dicho sector empresarial.

H₀ : $\bar{P} > 70\%$

H_a : $\bar{P} < 70\%$

VC : 0.639170

α : 0.09

Incisos que validan H₀ :

(a) : Aceptación total.- 6 empresas / 7.9% del total encuestado

(b) : Aceptación media.- 24 empresas / 31.5% del total encuestado.

Total : 30 empresas / 39.4% del total encuestado.

$\bar{P} = 39.4\%$: $\bar{P} < VC$: $0.394 < 0.639170$

Se rechaza H_0 y se acepta H_a .

Menos del 70% de las empresas con operaciones de comercio exterior, consideran que el egresado de la carrera de Administración de la U.N.A.M., logra un nivel de aceptación medio en dicho sector empresarial.

Análisis pregunta (6c):

Efecto Neto: Negativo en un 60.5% / 46 empresas de un total de 76 encuestadas. En la entrevista personal, se indagó acerca de la aceptación del perfil profesional resultante de la estructura de necesidades detectada, así como del nivel de inconvenientes que podrían existir respecto de la contratación potencial del profesionista, si este proviene de la U.N.A.M.

En ambos casos la respuesta fué positiva, por tal motivo, se decidió profundizar un poco más en el aspecto de la contratación, ya que si bien se expuso que no había inconveniente alguno, ello contrasta con la realidad del egresado que acude a solicitar empleo en la empresa privada. La respuesta fué clara y concisa; de hecho no existe algún tipo de discriminación con referencia a la U.N.A.M., lo que si existe, es una definición clara de requisitos a cubrir, para poder acceder a la misma, en cuyo caso, siempre se contrata a aquel que cumple dicha perspectiva en su totalidad.

2.1.4.- Reporte de Investigación Sector Privado: Reporte I.

1.- Efectos del proceso de apertura económica iniciado en 1986, en el sector empresarial privado involucrado en operaciones de comercio exterior:

Pregunta (1) de la entrevista personal.

Efecto Neto: Positivo en un 73% / 19 empresas de un total de 26 encuestadas por medio de entrevista personal.

Principales datos recopilados:

- a) La información obtenida, valida la primera fase de la configuración del potencial de ejercicio profesional, relativa al diagnóstico del estado general de la empresa.

Validación por contrastación hipotética:

Positiva: El 73% de las empresas con operaciones de comercio exterior, tuvieron un efecto de nivel medio a positivo, como resultado del proceso de apertura económica.

- b) El efecto positivo neto que el proceso de apertura económica trajo consigo, se fundamenta en los siguientes puntos básicos:

- 1) La empresa privada (involucrada o no en operaciones de importación o exportación) en general despertó; se vió obligada a incrementar la calidad de sus productos, servicios, instalaciones y personal. Ello le permite hoy en día, estar en condiciones promedio de competitividad adecuadas respecto del sector externo. Quien no lo entendió así, probablemente ya no exista como empresa o tienda a desaparecer, ya que desde un principio se sabía, que dicho proceso, era de carácter irreversible. La problemática actual consiste, en que la mayoría de las empresas aptas para competir hoy día, sobre todo en el renglón de productos manufacturados, son eminentemente de tipo transnacional.

- 2) Eliminación gradual de barreras al comercio, lo cuál se tradujo en una modernización de la planta industrial y en un incremento de los niveles de competitividad promedio de la comunidad importadora y exportadora ya instalada en el país. Anteriormente, al haber importaciones difíciles (permisos, cuotas, precios oficiales, etc.) en adición a una pésima calidad interna en los proveedores nacionales, la resultante era, una planta industrial vieja y deficiente, que únicamente generaba productos mediocres y caros dentro de un contexto de economía cerrada.

- 3) A nivel de sector gobierno, se emprendió un apoyo decidido al sector exportador, a través de importantes programas tales como el Pitex, Altex, etc. A cuyo amparo, ingresaron al país maquinaria y equipos así como materias primas y demás elementos productivos, base del estado actual de competitividad del que gozan todas aquellas empresas que supieron aprovechar tal circunstancia, revirtiendo los efectos de la apertura, a beneficios expresos.

- 4) Por efecto de la subscripción de México al G.A.T.T., se logró una diversificación de mercados, reorientándose las exportaciones mexicanas hacia otros puntos, diferentes de los tradicionales en Estados Unidos. En México actualmente las empresas que tienen problemas graves, son en promedio, aquellas que siguen limitadas al mercado nacional, con una óptica todavía de economía cerrada. A este respecto, la comunidad importadora y exportadora aquí analizada, está en condiciones adecuadas de saneamiento financiero y comercial, contexto promisorio ante el surgimiento del tratado trilateral con Estados Unidos y Canadá. De los apuntes del Dr. Jorge Witker, se extracta el siguiente cuadro referente, al comercio exterior de México con el mundo:

Bloque	Porcentaje
Estados Unidos - Canadá	72.0 %
Comunidad Económica Europea	15.0 %
Cuenca del Pacífico	8.0 %
Asociación Latinoamericana de Integración.	5.0 %

	100.0 %

2.- Perspectivas de la empresa privada importadora y/o exportadora, respecto de la firma del Tratado de Libre Comercio:

Pregunta (2) de la entrevista personal, y (1) del cuestionario.

Efectos: Positivas en un 84.7% / 22 empresas de un total de 26 encuestadas por medio de entrevista personal.

Positivas en un 65.8% / 50 empresas de un total de 76 encuestadas por medio de cuestionario.

Efecto Neto: Positivo en un 70.6% / 72 empresas de un total de 102 encuestadas.

Principales datos recopilados:

a) La pregunta fue aplicada tanto en la entrevista como en el cuestionario, debido a la importancia que reviste la información a obtener, para la validación de la primera fase de configuración del potencial de ejercicio profesional, basada en el diagnóstico del estado general de la empresa, y su perspectiva futura en relación con la reciente firma del Tratado trilateral de libre comercio.

Validación por contrastación hipotética:

Positiva: El 70.6% de las empresas con operaciones de comercio exterior tienen perspectivas positivas respecto del efecto que traerá consigo, el Tratado de Libre Comercio.

b) El efecto positivo neto observado en las empresas mencionadas, se fundamenta en los siguientes puntos básicos:

- 1) Se tiene confianza en que verdaderamente se dará una auténtica ampliación de mercados, por efecto de la complementación requerida por Estados Unidos para todos aquellos sectores que está cerrando a la oferta europea y oriental. A este respecto, y de acuerdo con las recién negociadas "reglas de origen", en adelante todos aquellos países que en el pasado habían estado utilizando a México como puente comercial para atacar el mercado estadounidense, necesariamente tendrán que realizar inversiones productivas en nuestro país para efecto de fabricar a nivel local sus productos y poderlos comercializar en Estados Unidos o Canadá, con un margen adecuado de seguridad, situación que podría traducirse, en un beneficio directo para nuestra economía.
- 2) En el ámbito jurídico, se espera la integración de foros internacionales de carácter neutral, que funcionen a manera de tribunales comerciales para efecto de discutir dentro de un marco jurídico de respeto, todas aquellas diferencias de criterio o desacuerdos comerciales que pudiesen surgir por efecto mismo de la fusión.
- 3) A nivel estrictamente comercial, se clarificó, que todas las representaciones industriales advirtieron al equipo negociador mexicano, acerca de que el punto más importante a discutir y sin el cuál no sería posible la suscripción del Tratado, era el relativo a la eliminación, del llamado "proteccionismo artificial" adoptado por Estados Unidos, para limitar la libre competencia de productos en aquellos sectores en los que su oferta es autosuficiente. A este respecto, dicha práctica consiste en cerrar fronteras cuando su oferta local es suficiente, para cubrir la demanda, en cuyo caso, antepone barreras artificiales inexistentes e irrisorias a la oferta exterior, contradiciendo así, sus aparentes principios de libertad e igualdad en la competencia comercial.

Para efecto de ilustrar esto brevemente, se tiene el caso del bloqueo a la importación de la uva chilena por contener supuestos sedimentos de arsénico, o el caso del atún mexicano, cuyo trasfondo real, es el propósito de desplazar al productor nacional en el proceso de pesca, producción y comercialización de dicha especie.

- 4) Se tiene plena confianza en la negociación realizada por el equipo mexicano, ya que precisamente es el sector gobierno, el primer interesado en que se garantice la paz y la estabilidad social en el país como base para preservar su permanencia en el poder.

Dicho propósito solo se puede asegurar a partir de la existencia de ciertos elementos tales como el empleo, un ingreso percápita objetivo, acceso a servicios públicos, vivienda, etc. Factores que dependen en promedio de una actividad empresarial sana y dinámica, que permita un flujo adecuado de productos y servicios, que puedan ser adquiridos por el sector consumidor y un nivel adecuado de recaudación que apoye al sector público para desarrollar su giro de actividades con plena libertad.

- 5) Dentro de los factores a cuidar, está el hecho de que si la negociación efectuada resultara deficiente, el mercado nacional se podría colapsar, en el sentido de que podría iniciarse un sistema de comercialización, en gran escala de productos norteamericanos y canadienses, provenientes de compañías con altos niveles de productividad, que al no requerir de realizar inversiones productivas en México, no darían empleo, no colaborarían con el desarrollo regional, y si vendrían a pelear directamente mercados, que actualmente están controlados por empresas debidamente instaladas en el país. Mismas que en caso de no poder competir, adoptarían medidas drásticas que sabemos, van desde los reajustes de personal, hasta los cierres.

En este sentido, los aparentes beneficios del Tratado se revertirían, ya que una combinación de mercados ampliados con una caída de la demanda efectiva, necesariamente induciría a una recesión, situación que no solo sería peligrosa para México sino también para Estados Unidos. Debido a este riesgo potencial, se tiene confianza en que la negociación haya tomado previsiones a este respecto, y tienda a cuidar el equilibrio comercial en toda el área integrada, por conveniencia misma de intereses.

- 3.- Asignación de recursos para capacitación del personal de comercio exterior en la empresa privada y rubros hacia los cuales se orienta esta:

Preguntas (3) y (3.1) de la entrevista personal, y (3) y (4) del cuestionario.

Asignación de recursos para capacitación:

Existen programas y presupuesto en un 80.7% de las empresas encuestadas por medio de entrevista personal y un 50% al respecto, en las que se utilizó cuestionario (59 empresas de un total de 102).

En las 43 empresas restantes, donde no se asignaron recursos para capacitación del personal de comercio exterior, se nos comunicó, que ello se debió casi en su totalidad a recortes presupuestales, situación que indica claramente la existencia de necesidades, que por un buen lapso permanecerán en espera de una nueva inversión de recursos, o bien como aquí se plantea, de mejores profesionistas.

La segunda fase de esta pregunta, consistió en detectar los rubros objetivo, es decir, aquellos que fueron atacados directamente en los programas de capacitación, mismos que a continuación se presentan de una manera categorizada: (1)

C o n c e p t o	Cantidad	Total de Encuestas	Porcentaje del Total
Administración	33	102	32.3%
Sistemas	26	102	25.5%
Comercio Exterior (*)	20	102	19.6%
Calidad Total	30	102	29.4%
Inglés (**)	10	102	9.8%

- (*).- 50% Formación práctica en conocimientos técnicos del comercio exterior y 50% correspondiente a reglamentación jurídica internacional.
- (**).- Porcentaje bajo en función de que se le concibe como un elemento más que debe manejar obligatoriamente todo profesionalista egresado de la carrera de Administración.
- (1).- A este respecto, las empresas proporcionaron por separado una diversidad de elementos importantes, mismos que una vez concluida la encuesta, fueron analizados discriminatoriamente, esto es, fragmentándolos para separar elementos aislados, para posteriormente reagruparlos por nivel de compatibilidad y categorizarlos de acuerdo a la tabla expuesta.

El análisis particular de dicho procedimiento se verá más adelante, cuando se integre el plan de materias a presentar a la Facultad, para la integración del Area Terminal planteada.

Validación por contrastación hipotética:

Entrevista personal: 90.5% / 19 de un total de 21 empresas con programas de capacitación, son compatibles en su perfil de necesidades, con la disciplina de Administración.

Cuestionario: 86.84% / 33 de un total de 38 empresas con programas de capacitación, son compatibles en su perfil de necesidades, con la disciplina de Administración.

Efecto neto: Positivo. / El 88.13% de las empresas que invierten recursos en programas de capacitación para sus áreas de comercio exterior, poseen un perfil de necesidades compatible con la disciplina de Administración a un nivel formal.

Principales datos recopilados:

- a) La inversión de recursos en programas de capacitación, realizada en 59 empresas de un total de 102, de ninguna forma indica que las restantes 43, observen una operación óptima de sus áreas de comercio exterior, por el contrario, se nos indicó claramente que las necesidades existen, pero combinadas con una problemática de recorte presupuestal, que de momento impide una cobertura o satisfacción de la misma a través de una capacitación adecuada.

b) En las empresas que por los motivos expuestos están actualmente limitadas de recursos para capacitación en sus áreas de comercio exterior, se les cuestionó acerca de los rubros principales que deberían haber sido atacados a través de dicha capacitación, obteniéndose un nivel óptimo de compatibilidad entre estos y la disciplina de Administración. Todo ello será expuesto y analizado más adelante, cuando se integre el plan de materias a incorporar en el Area Terminal planteada.

c) Respecto de este último punto, relacionado con el perfil de necesidades de la empresa que no invirtió recursos en capacitación, es importante mencionar, que solo se tomará en cuenta, como punto de referencia para enriquecer el plan de estudios a integrar, ya que en definitiva, la información base a considerar, será la recopilada en aquellas compañías que si invirtieron recursos para tal efecto.

Ello obedece a una perspectiva particular fundamentada en el hecho de que la planeación integral de un programa de capacitación, involucra no solo la concepción particular del titular del área, sino de todo un equipo de gentes, dentro de los cuales interviene la opinión, análisis y decisión de la alta dirección, situación que hace más confiable dicho programa.

Esta situación no sucede con aquellas empresas que no manejan programas de dicha naturaleza, y por lo mismo, el perfil de necesidades del área de comercio, queda circunscrito a la perspectiva particular del titular del área, sin profundizar mayormente en lo mismo, y sin recibir ningún otro tipo de retroalimentación al respecto.

4.- Dominio de elementos y habilidades propias del campo formal de la Administración, en el responsable actual de un área de comercio exterior en así como perfil profesional deseable que este debe tener para tal efecto:

Pregunta (4) de la entrevista personal y (5) del cuestionario (de control).

Contrastación hipotética:

Entrevista personal: Positivo en un 88.5% / 23 de un total de 26 encuestas.

- Efecto neto:** Positivo. El 88.5% de los responsables de operaciones de comercio exterior en las empresas privadas, tienen un dominio parcial de los conocimientos y habilidades propios de la disciplina de Administración.
- Cuestionario:** Negativo en un 84.3% / 64 de un total de 76 encuestas.
- Efecto neto:** Negativo. Tan solo en un 15.7% de las empresas con operaciones de comercio exterior (12), se observó una percepción clara y consciente acerca de la necesidad de llevar a cabo un proceso de administración en las mismas. Situación que contrasta con el reconocimiento expresado en la pregunta (4) de la entrevista, respecto de la necesidad de manejar a nivel formal en las operaciones de comercio exterior, una serie de elementos propios de la disciplina de Administración, información obtenida de manera indirecta, precisamente para ser contrastada con la presente pregunta (5) del cuestionario.

Principales datos recopilados:

- a) La información obtenida, valida la existencia de la necesidad en términos de diagnóstico indirecto del nivel de operación de las áreas de comercio exterior (pregunta 4 de la entrevista) así como del nivel de percepción que de tal hecho tiene el ejecutivo de comercio exterior (pregunta 5 del cuestionario).
- b) Se detectó la necesidad de implementar a nivel formal, un proceso de administración en las operaciones de comercio exterior de las empresas privadas. Ello se definió, a través del reconocimiento formal que las mismas hicieron, del perfil de necesidades existente, mismo que fué atacado mediante los programas de capacitación aplicados, así como del reconocimiento expreso de las deficiencias operativas en dichas áreas, en términos de planeación integración y dirección de equipos de trabajo, organización, comunicación motivación, etc. Elementos todos ellos propios, del campo de Administración.

- c) El nivel de percepción de la necesidad expuesta, es de tipo inconsciente en el ejecutivo de comercio exterior. Ello se debe básicamente, al proceso de transición que se está operando actualmente en el pensamiento empresarial, dirigido entre otras cosas, a sustituir el perfil operativo tradicional del responsable del área de comercio exterior, que por muchos años funcionó dentro de un contexto de economía cerrada, y que actualmente está en proceso de transición, de acuerdo con las necesidades que presentan los mercados internacionales.

Por lo anteriormente expuesto, la comprensión de la necesidad está en proceso de asimilación por parte de las empresas, situación ventajosa para la Facultad, ya que podría anticiparse en la aportación del satisfactor requerido.

- d) De la misma forma, se reconoció que en promedio, el dominio parcial de los elementos propios del campo de Administración, se debe, a que en promedio estos no se ejercen a un nivel formal, sino más bien empírico. Es decir, el personal responsable de operaciones de comercio exterior, posee un perfil tradicional de conocimientos técnicos del área, donde obviamente planea, organiza, dirige, etcétera, pero no a un nivel formal, ni como producto de una formación profesional, sino más bien, por efecto mismo de la experiencia acumulada. Urge en consecuencia, profesionalizar el área.
- e) Cabe señalar nuevamente, que dicha problemática ha sido y está siendo resuelta por diversas compañías, a través de fuertes inversiones en capacitación de su personal, por medio de maestrías o diplomados en Administración, situación que manifiesta claramente la existencia de una rica área de oportunidad para las escuelas de enseñanza superior.
- 5.- Nivel de importancia que la empresa privada asigna a las universidades como sector potencial de apoyo, para aportar el satisfactor requerido:

Pregunta (4.1) de la entrevista personal.

Efecto neto: Positivo en un 96.2% / 25 de un total de 26 encuestas.

Contrastación hipotética: El 96.2% de las empresas con operaciones de comercio exterior, consideran importante que las universidades formen profesionistas en administración del comercio exterior.

Principales datos recopilados:

- a) Esta pregunta se aplicó, con la finalidad de validar el perfil profesional integrado, en términos de la necesidad de apoyos externos para la empresa privada, en la solución del problema. La información obtenida, manifiesta claramente, que la solución del problema, no solo compete a la empresa privada, quien actualmente lo está haciendo a través de programas de capacitación, situación que se traduce en un egreso constante y permanente de recursos económicos. La opinión casi generalizada de los ejecutivos, de recibir nuevas alternativas profesionales que eviten o por lo menos disminuyan dicha asignación, abre el área de oportunidad deseada para la Facultad en términos de oferente potencial del satisfactor.

- 6.- Contratación potencial de un profesionista con un perfil de conocimientos y técnicas de administración, especializado en comercio internacional:

Pregunta (5) de la entrevista personal.

Efecto neto: 96.2% / 25 empresas de un total de 26 encuestadas.

Contratación hipotética: El 96.2% de las empresas con operaciones de comercio exterior contratarían a un egresado de la carrera de Administración con el perfil propuesto.

Principales datos recopilados:

La información obtenida, contribuyó como se verá, a validar el perfil profesional que se integró a partir de la estructura de necesidades de la empresa en materia de comercio exterior, en términos del nivel de aceptación que del mismo manifestó, el ejecutivo de comercio exterior.

La validación del perfil en dichos términos, se puede resumir en los siguientes puntos:

- 1) La transición del pensamiento tradicional de economía cerrada a uno nuevo, propio del nuevo sistema de apertura a los mercados internacionales, ha sido lento y gradual, de ahí que a nivel consciente, el ejecutivo de comercio exterior manifiesta, que el perfil idóneo para manejar las operaciones de comercio exterior, sea el de tipo tradicional, es decir, aquel que involucra sólidos conocimientos técnicos de comercio exterior y el dominio de un idioma -inglés-.

- 2) Al mismo tiempo, reconoce que tiene deficiencias en el manejo de sus operaciones de comercio exterior, por efecto de que se utilizan a un nivel empírico e informal, toda una serie de elementos propios y compatibles con el campo de la administración.
- 3) En este sentido, sus programas de capacitación se orientan hacia el desarrollo de dichos conocimientos y habilidades, como prueba tangible de su perfil real de necesidades en materia de comercio exterior.
- 4) En consecuencia, manifiesta un interés casi unánime en contratar potencialmente a un profesionista que maneje a nivel formal los conceptos expuestos, mismos que al día de hoy se traducen en un egreso importante de recursos tanto en capacitación, como por efecto de los errores y deficiencias que su estructura padece en dicho sentido.

7.- Existencia de inconvenientes en la empresa privada, para contratar al egresado de la carrera de Administración de la U.N.A.M.

Pregunta (6) de la entrevista personal.

Efecto neto: Positivo en un 96.2% / 25 empresas de un total de 26 encuestadas.

Contrastación hipotética: El 96.2% de las empresas con operaciones de comercio exterior, no tendrían inconveniente alguno en contratar profesionistas de la carrera de Administración, especializados en comercio internacional provenientes de la U.N.A.M.

Principales datos recopilados:

- a) En términos del marco de posibilidades que tendría la U.N.A.M. como oferente potencial de la alternativa profesional requerida para cubrir las necesidades que en materia de comercio exterior tiene la empresa privada, esta última clarificó perfectamente dos aspectos; la inexistencia de cualquier tipo de práctica discriminatoria respecto de los egresados de la U.N.A.M. y por otra parte, la definición de una serie de requisitos mínimos a cubrir, para efectos de contratación.

Dentro de dicho contexto se manifestó, que la viabilidad de la U.N.A.M. como entidad susceptible de aportar el satisfactor requerido, es total en cuanto a la oportunidad de participación y limitativa, en la medida en que la propia universidad así lo decida, es decir, dependiendo de la funcionalidad o inoperancia del satisfactor profesional aportado.

- b) Al solicitar a los entrevistados una poca más de profundización en tan importante aspecto, se comunicó también, que si bien es cierto que no existe la supuesta discriminación argumentada en un principio, si existe un preocupante nivel de no aceptación del egresado universitario, en función de su deficiente preparación profesional. Desafortunadamente ello contrasta con la superación mostrada a ultimas fechas por la escuela particular, en virtud de la competencia que mantienen entre sí las universidades particulares, para colocar a sus egresados en empresas importantes y en esta medida, ganar prestigio.

Se nos indicó que el nivel mínimo de conocimientos que casi todos los egresados de colegios particulares presentan al llenar solicitud de ingreso a la empresa, consiste en un dominio promedio del idioma inglés en un 80%, conocimiento de sistemas (Lotus y Dbase en promedio). Elementos básicos y que muy pocas veces cumple el egresado de la U.N.A.M., situación que lo debilita en el proceso de selección.

- c) Este concepto se valida totalmente con los resultados obtenidos en la pregunta siguiente:

8.- Nivel de aceptación que logra el egresado de la carrera de Administración proveniente de la U.N.A.M. en la empresa privada:

Pregunta (6) del cuestionario.

Efecto neto: Negativo en un 60.6% / 46 empresas de un total de 76 encuestadas por medio de cuestionario.

Contrastación hipotética: El 60.6% de las empresas con operaciones de comercio exterior, opinan que el egresado de la carrera de Administración de la U.N.A.M., logra un nivel de aceptación parcial en la empresa privada, debido a deficiencias en su formación profesional.

Principales datos recopilados:

- a) La información aquí obtenida, valida la viabilidad potencial de la U.N.A.M. como oferente potencial de la alternativa profesional requerida por el sector empresarial privado para sus operaciones de comercio exterior en los siguientes términos:
- 1) La Universidad tiene exactamente la misma oportunidad de participación, que se le otorga a todos los colegios sin excepción alguna (salvo unos cuantos casos aislados, que afortunadamente son pocos).
 - 2) El proyecto planteado al ejecutivo, respecto del Area Terminal le parece bueno y completamente viable en la actualidad. La contratación futura del egresado, dependerá de la calidad formativa que observe el mismo.
 - 3) El secreto del Area terminal radica, no en que se abra sino como se abra, es decir, la inteligencia con que se estructura el plan de materias a incorporar, el cuidado que se tenga en la selección de profesores, y el acercamiento de elementos de apoyo tales como conferencias, concursos, suscripción de convenios institucionales, etcétera, será la clave para el éxito o el fracaso del proyecto. Definitivamente se acabaron los tiempos de seguir trasladando responsabilidades propias a terceros. La U.N.A.M. debe aceptar su problemática y emprender una lucha creativa en este sentido.

b) En este sentido, queda claro que la empresa privada no acepta la responsabilidad que se le ha atribuido, respecto de una supuesta discriminación en relación con el egresado de la U.N.A.M., situación que atribuye al falta de un reconocimiento de la realidad que impera actualmente en la máxima casa de estudios, misma que se ha manifestado en luchas políticas, planes de estudios atrasados, cuotas y promedios de ingreso irrisorios, maestros mal remunerados que han abandonado la actividad investigativa y que en muchos casos se improvisan en la enseñanza de materias que desconocen, etc. Toda esta situación, ha venido a deteriorar en un grado máximo el nivel académico afectando directamente al estudiante en su ejercicio profesional. Se clarificó, que el problema así como su solución, es responsabilidad exclusiva de la Universidad.

Por último, se hizo énfasis en el hecho de que si la U.N.A.M. logra recuperar su nivel de competitividad profesional que en antaño tenía en la carrera de Administración, los resultados en el ámbito de las contrataciones en la empresa privada, demostrarían de inmediato que, salvo algunas excepciones expresas, (Jumex, Gamesa, Sherwin Williams, etc.) tal discriminación nunca existió en la totalidad del sector empresarial.

9.- Previsiones a tomar en la empresa privada importadora y exportadora, ante el surgimiento del área trilateral de libre comercio:

Proceso de transición en el pensamiento ejecutivo, orientado hacia la calidad total como nuevo patrón cultural de la empresa privada. 65.8% de las encuestas realizadas por medio de entrevista personal.

a) El ejecutivo de comercio exterior formado básicamente dentro de una economía cerrada, está actualmente, en un proceso de asimilación gradual del fenómeno de la calidad total. Anteriormente se percibían solamente productos de "alta calidad" en los mercados internacionales. Hoy en día, las empresas están comprendiendo que dicha calidad no solo se limita a los productos y servicios, sino que es de hecho, el resultado de todo un proceso de cambio cultural operado en diversos países en diferentes tiempos y espacios.

Este grupo, opina a favor de que la empresa privada en México, se involucre en un programa integral de Calidad Total como base de cambio cultural a partir de la cuál, se pueda desarrollar toda la planeación de la organización.

- b) En porcentajes más bajos, (34.2%) se observa todavía un alto nivel de resistencia al cambio, producto de que en la actualidad los equipos gerenciales de alto nivel, se formaron dentro de una economía cerrada. No obstante ello, el mismo proceso de competencia los ha hecho meditar respecto al cambio. En estos términos, el 13.1% de los encuestados, mantienen una óptica denominada "de producción", ya que opinan que la empresa debe invertir recursos únicamente para llevar a cabo mejoras en la calidad de los productos.

El restante 21.1, observó una óptica de tipo "correctivo", ya que opinó a favor de que la empresa diagnostique sus principales necesidades de capacitación e invierta recursos en función de ello, es decir, mantiene la postura tradicional de problema-corrección.

2.2.- Sector Público.

Importancia como sector de opinión:

En el ámbito de las operaciones de comercio exterior que nuestro país realiza con el resto del mundo, el sector público cumple dos funciones básicas respecto del sector empresarial privado; una de carácter regulatorio, que disciplina la conducta de importadores y exportadores en el desarrollo de sus operaciones en el territorio nacional, y otra de asesoría y consulta para los mismos.

En este último enlace, el funcionario público encargado de dar atención y servicio al importador y/o exportador, recibe una percepción clara de la estructura de necesidades que en materia de asesoría manifiestan estos, información que es fundamental para el presente trabajo de investigación y que se obtuvo a través del proceso que a continuación se expone:

2.2.1.- Criterios a seguir:

2.2.2.- Determinación de la muestra:

a) Perfil poblacional.-

Dependencias de gobierno especializadas en proporcionar asesoría en materia de comercio exterior a la comunidad importadora y/o exportadora del país.

b) Delimitación del estudio.-

Cuadro zonal: Distrito federal.
Sector objetivo: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

c) Composición de la muestra:

* Criterio de selección.-

Departamentos u oficinas especializadas en proporcionar asesoría directa a la comunidad importadora y/o exportadora, correspondientes al sector objetivo (secretarías de Hacienda y Comercio).

* Tamaño de la muestra.-

Una vez ubicados los puntos principales de asesoría y consulta del sector, se procedió a plantear el objetivo del presente trabajo a los diversos funcionarios localizados, para efecto de concertar entrevistas personales con aquellos que se consideraron más importantes de acuerdo con los objetivos de la investigación.

Es importante señalar, que de acuerdo con los objetivos del presente trabajo de investigación, el sector público es consiadrado como de carácter específico, esto es, que los datos importantes a obtener en el mismo, se encuentran concentrados en determinadas personas, plenamente identificadas, por lo que no es necesario efectuar algún tipo de cálculo estadístico al respecto.

* Integración.-

Las Secretarías de Hacienda y Comercio, han desarrollado un importante esfuerzo conjunto para efecto de vincularse en materia de asesoría con la comunidad importadora y exportadora del país, a través del Banco Nacional de Comercio Exterior, institución especializada cuyo objetivo fundamental consiste en promover el comercio exterior mexicano a través del otorgamiento de créditos y asesoría directa. Por esta razón, se consideró como punto objetivo para encuestar, junto con dos departamentos importantes de asesoría de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Integración :

- 1) **Secretaría de Comercio y Fomento Industrial:**
 - a) **Departamento de Ferias y Empresas de Comercio Exterior**
 - b) **Coordinación Administrativa de Comercio Exterior.**
- 2) **Banco Nacional de Comercio Exterior.**
 - a) **Centro de Servicios al Comercio Exterior.**

2.2.3.- Diseño y Elaboración del Cuestionario:

La estructura del cuestionario se basó en seis preguntas básicas con apertura de objetivo para el entrevistado, y respuestas abiertas segmentadas por categorías. El diseño corresponde al concepto de entrevista personal.

Cuestionario:

Pregunta 1.- Respecto al proceso de apertura económica:

- a) **¿ Realmente ha habido un acercamiento creciente del importador o exportador a la institución ?**

Categorías:

- a) **Si.**
- b) **No.**

- b) **¿ Como perciben ustedes el nivel promedio de conocimientos en materia de comercio exterior, en las personas que acuden a ustedes para recibir información ?**

Categorías:

- a) **Alto.**
- b) **Aceptable.**
- c) **Medio.**
- d) **Bajo.**

Pregunta 2.- Respecto a la evolución del perfil profesional del responsable de un área de comercio exterior en una empresa privada:

¿Cuál sería a su juicio, el perfil más idóneo de los siguientes?

Categorías:

- a) Técnico en comercio exterior e idioma inglés al 100% (tradicional).
- b) Conocimientos básicos de comercio exterior, idioma inglés 100% formación en sistemas. (tradicional en proceso de transición).
- c) Conocimientos básicos de comercio exterior, idioma inglés 100% formación en calidad total (orientación hacia el perfil detectado).
- d) Otro.

Pregunta 3.- Respecto a las relaciones Institución-U.N.A.M. ¿Cuál es el estado actual de las relaciones con la U.N.A.M. a nivel de acercamiento, cooperación mutua, programas conjuntos, etc. ?

Categorías:

- a) Óptimas.
- b) Adecuadas.
- c) Parciales.
- d) Nulas.

Pregunta 4.- Respecto a la apertura del área terminal en la U.N.A.M.:
¿ Existiría la posibilidad de suscribir un convenio institucional de cooperación ?

Categorías:

- a) Sí.
- b) No.
- c) No lo sabe.

**Pregunta 5.- Respecto a la imagen del egresado de la U.N.A.M.
(Administración)**

Categorías:

- a) Buena.
- b) Media.
- c) Mala.

**Pregunta 6.- Respecto al egresado potencial del área planteada:
Posibilidades para realizar las siguientes actividades
en la Institución:**

Categorías:

- a) Prácticas profesionales.
- b) Servicio social.

2.2.4.- Trabajo de Campo.

2.2.4.1.- Aplicaciones y Tabulación de resultados :

Pregunta 1.- Respecto al proceso de apertura económica:

- a) Acercamiento real del importador o exportador a la
Institución:

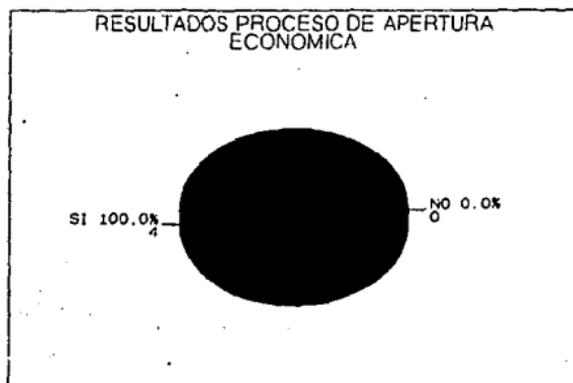
Categorías:

- a) Sí.
- b) No.

**Objetivo.- Pregunta de introducción tendiente a despertar el interés en
el entrevistado y al mismo tiempo para sondear acerca del
nivel estimado de servicio que la institución presta a la
comunidad importadora y exportadora.**

2.2.4.1.1.- Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	4	100	POSITIVO	4/100
NO	0	0	NEGATIVO	0/100
TOTALES	4	100		4/100



2.2.4.1.2.- Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 100%. En realidad es una pregunta de introducción al tema, que inferencialmente refleja una presencia más activa del importador y/o exportador en la institución, producto de un sistema económico abierto a la competencia internacional.

b) Nivel promedio de conocimientos en comercio exterior de las personas que acuden a la institución para asesorarse:

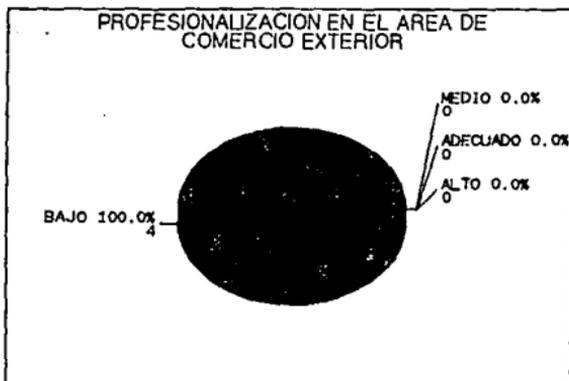
Categorías:

- a) Alto.
- b) Aceptable.
- c) Medio.
- d) Bajo.

Objetivo.- Pregunta de control para el cuestionario aplicado en las empresas privadas, con el fin de estimar el nivel de profesionalización de las áreas de comercio exterior en las empresas privadas (conocimientos básicos del área).

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
ALTO	0	0	NEGATIVO	0
ADECUADO	0	0	MEDIO	0
MEDIO	0	0	POSITIVO	0
BAJO	4	100	POSITIVO	4/100
TOTALES	4	100		4/100



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 100% (4 encuestas). En promedio se consideró que un nivel observado de conocimientos en comercio exterior de medio a bajo en los actuales responsables de dichas operaciones en las empresas privadas, abre un área de oportunidad para proponer al campo de trabajo nuevas alternativas de optimización en el manejo de dichas áreas, mientras que un nivel alto (incluso adecuado), cerraría dicha posibilidad, pues orientaría el perfil hacia la perspectiva tradicional de contar con expertos técnicos para el manejo del área.

Pregunta 2.- Perfil idóneo del responsable de una operación de comercio exterior en una empresa privada:

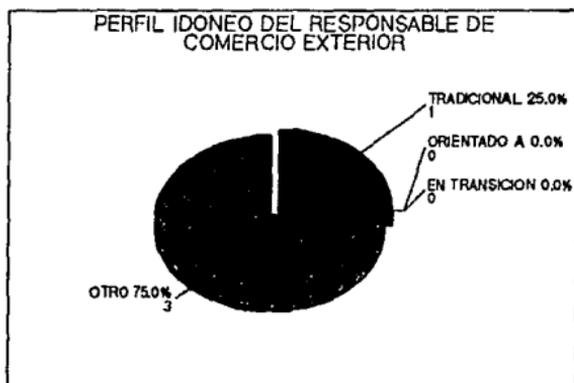
Categorías:

- a) Perfil tradicional.
- b) Perfil tradicional en transición.
- c) Orientación hacia el perfil detectado. (sector privado)
- d) Otro.

Objetivo: Contrastar el perfil que se integró con las necesidades detectadas en las empresas privadas, con el que pudieran plantear los funcionarios del sector público entrevistados, para enriquecer el análisis y llegar a la integración del perfil idóneo a proponer. Para tal efecto, esta pregunta es del tipo "inducido", ya que los incisos (a), (b) y (c) proporcionan alternativas parciales, para precisamente inducir al encuestado a la aportación de un concepto propio en el inciso (d).

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
TRADICIONAL	1	25	NEGATIVO	1/25
EN TRANSICION	0	0	POSITIVO	0
ORIENTADO A	0	0	POSITIVO	0
OTRO	3	75	POSITIVO	3/75
TOTALES	4	100		4/100



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 75% (3 encuestas). Aquí básicamente se pretendió estimular al entrevistado, a que diseñara un perfil basado en su percepción propia de los hechos, a partir de presentarle tres alternativas que diseñadas parcialmente a propósito.

El resultado, fue la obtención de un perfil compatible con la administración del comercio exterior, a partir del análisis efectuado de los elementos aportados por cada entrevistado y que, en un sentido amplio apoya y complementa la conformación del perfil definitivo a proponer, mismo que será expuesto en el informe correspondiente a este sector de opinión.

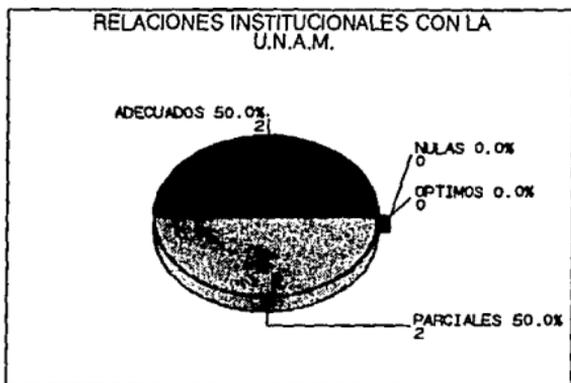
Pregunta 3.- Relaciones institucionales con la U.N.A.M.:**Categorías:**

- a) Optimas.
- b) Adecuadas.
- c) Parciales.
- d) Nulas.

Objetivo: Investigar si existe algún tipo de convenio o colaboración, que se pudiera aprovechar para apoyar el proyecto del Area Terminal en términos de conferencias, materiales, banco de datos, disposición para prácticas, etc.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
OPTIMAS	0	0	POSITIVO	0
ADECUADAS	2	50	POSITIVO	2/50
PARCIALES	2	50	POSITIVO	2/50
NULAS	0	0	NEGATIVO	0
TOTALES	4	100		4/100



Análisis:

Efecto Neto.- Positivo en un 100% (4 encuestas). Actualmente existen dos convenios institucionales, uno relativo a la prestación del servicio social en ambas dependencias, (SECOFI y BANCOMEXT). Recientemente se firmó un segundo convenio institucional con este último, que en adelante permitirá a la comunidad universitaria acceder al moderno banco de datos de dicha institución. En un sentido amplio, las bases de contacto están dadas y deberá hacerse uso de la creatividad para desarrollar alternativas viables de cooperación no onerosas y productivas.

Pregunta 4.- Posibilidades de suscribir un convenio institucional con la U.N.A.M.

Categorías:

-
- a) Si.
 - b) No.
 - c) No lo sabe.

Objetivo.- Indagar acerca de la potencialidad del presente proyecto de tesis en términos de apoyo probable por parte de la institución encuestada.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI (*)	3	75	POSITIVO	3/75
NO	0	0	NEGATIVO	0
NO LO SABE	1	25	----0----	1/25
TOTALES	4	100		4/100

(*).- Convenios con las instancias correspondientes.



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 75% (3 encuestas). Se dejó claro que existe disposición para colaborar con la UNAM en proyectos conjuntos, siempre y cuando estos no sean onerosos y se suscriban a nivel de las altas instancias de las dos instituciones.

Pregunta 5.- Imágen del egresado de la U.N.A.M.

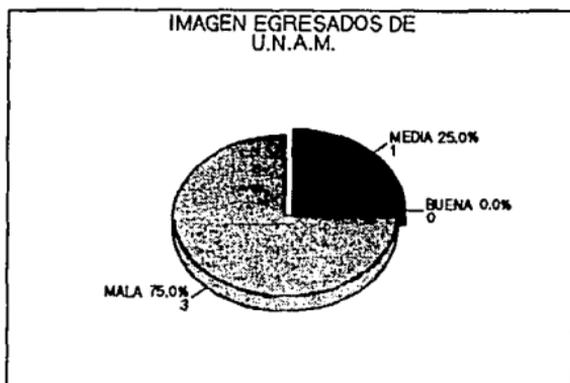
Categorías:

- a) Buena.
- b) Media.
- c) Mala.

Objetivo.- Las dependencias encuestadas, mantienen un puente permanente de comunicación con la comunidad importadora y exportadora, motivo por el cuál, tienen una percepción adecuada de la participación de los universitarios en dicho sector.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
BUENA	0	0	POSITIVO	0
MEDIA	1	25	POSITIVO	1/25
MALA	3	75	NEGATIVO	3/75
TOTALES	4	100		4/100



Análisis:

Efecto Neto.- Negativo en un 75% (3 encuestas). Esta imagen nos indica que el camino por recorrer es largo y que todavía hay muchas cosas por hacer, entre ellas, ser realmente productivos, alejarse de los motivos políticos y dirigir esfuerzos hacia el incremento de la calidad en la enseñanza.

Pregunta 6.- Actividades actuales que el egresado del área potencial podría desarrollar en las instituciones encuestadas:

Categorías:

- a) Servicio social.
 b) Prácticas profesionales.

Objetivo.- Sondear acerca de la existencia de posibles perspectivas de apoyos adicionales al trabajo de servicio social.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SERVICIO SOCIAL	4	100	POSITIVO	4/100
PRACTICAS PROF.	0	0	POSITIVO	0
TOTALES	4	100		4/100



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 100% (4 encuestas). Se considera positivo el efecto no obstante de no existir actualmente el acceso a prácticas profesionales, ya que se encontró disposición en ambas dependencias, para llevar a cabo negociaciones.

2.2.5.- Reporte de Investigación Sector Público. (Reporte II)

1.- Basado en el proceso de apertura económica, el nivel real de acercamiento de importadores y exportadores a la institución ha sido:

Efecto neto: 100% positivo / 4 encuestas en total.
Tendencia hacia la búsqueda de nuevos mercados.

Datos recopilados:

- a) Producto de la competencia en el mercado nacional (antes cautivo), muchas empresas tuvieron que orientarse hacia los mercados de exportación, impactándose por los altos niveles de calidad con que estos se manejan.

Dicha situación, presionó el cierre de muchas empresas, la fusión de otras, y la reacción de otras tantas, mismas que tuvieron que realizar diversos ajustes y aprender a ser productivas. Dentro de dicho proceso, una diversa gama de productores pequeños, medianos e inclusive empresas grandes, (nacionales y extranjeras) habilitaron gestores de tráfico y se apoyaron en gran medida, en las dependencias públicas así como en despachos privados. Ello cubrió temporalmente su problemática, ya que en dicho lapso, no se llevó a cabo un cambio verdadero en términos de la profesionalización de dicha área de operaciones.

En otras palabras, se formaron en algunos casos, grandes técnicos de comercio exterior -gestores-, que lo mismo conocían de trámites aduaneros, que de transferencias bancarias o de comprobación de dólares. Es decir, el cambio fué superficial, se pasó del tramitador, al gestor, por efecto de la intensa actividad de fomento que el gobierno federal había iniciado, y que era preciso conocer y aprovechar.

Dicho período se podría ubicar aproximadamente, de 1988 a 1990. Hoy en día, ante un propósito desregulatorio del gobierno federal en materia económica, las empresas no requieren ya tanto, de expertos técnicos en comercio, sino más bien de verdaderos ejecutivos de comercio exterior, con capacidad para tomar decisiones, negociar, planear, integrar y dirigir equipos de trabajo, etc. Obviamente, sobre una sólida base de conocimientos en dichos aspectos y en otros tales como la calidad total, los sistemas, la legislación internacional, la mercadotecnia, etc. Es decir, el puesto sigue vacante...

- b) En base a los puntos de vista expresados por el sector encuestado, se confirma la percepción que a nivel hipotético se tenía, respecto de la enorme perspectiva que el nuevo esquema de relaciones económicas de México con el resto del mundo, abre para la disciplina de administración.

Las condiciones actuales son inmejorables para emprender un proceso de complementación de dicha carrera en la F.E.S.C. La situación es clara de acuerdo con lo ya expuesto; o se lleva a cabo un proceso de reforma profunda en el esquema formativo de la carrera, de acuerdo con las necesidades actuales de la industria, o irremediamente se correrá el riesgo de sufrir ajustes en la carrera a nivel de la U.N.A.M., a causa de una agudización potencial en el desempleo actual, que el egresado ya está de hecho enfrentando.

- 1.1.- Dentro de dicho acercamiento del importador y/o exportador a la institución, el nivel promedio de conocimientos actual que en el se percibe es:

Efecto neto: Positivo en un 100% / 4 encuestas en total. Area de oportunidad abierta, con un perfil de necesidades claramente delimitado.

Datos recopilados:

- a) El nivel de conocimientos en el área de comercio exterior, es bajo. Esto curiosamente contrasta con lo expuesto en el punto anterior, respecto de lo cuál; los funcionarios opinan que simplemente el área nunca ha estado debidamente profesionalizada, esto es, que en una etapa de fronteras cerradas, solo se requería de tramitadores, posteriormente cuando estas se abrieron gradualmente, el perfil de tramitación cambió al de gestoría, pero sin implicar una modificación profunda de la estructura.

Hoy en día, ante una desregulación gubernamental en materia económica, acompañada de un enfrentamiento directo con la competencia internacional, la empresa privada percibe -ahora si-, que dicha área, será fundamental en los tiempos por venir y momentaneamente aplica medidas tales como la capacitación intensiva de dicho personal, en aspectos tales como la mercadotecnia, finanzas, legislación, etc.

b) A este respecto, la necesidad está claramente definida, hace falta una profesionalización del área de comercio exterior en la empresa privada, dentro de un marco formal de administración. Los reportes de investigación, así lo indican. Las empresas están invirtiendo recursos escasos en preparar a nivel formal a su personal de las áreas comerciales en administración. El momento actual, es propicio en consecuencia para la toma de decisiones en nuestra Facultad.

2.- Perfil profesional idóneo del responsable de una operación de comercio exterior en una empresa privada:

Efecto neto: Positivo en un 75% / 3 encuestas de un total de 4.
Orientación hacia la administración formal de las operaciones de comercio exterior.

Datos recopilados:

- a) La inducción funcionó. El hecho de presentarle al entrevistado, dos opciones correspondientes a perfiles incompletos, ambos de tipo tradicional con solo uno en transición, tuvo un efecto positivo, en el propósito de estimular la perspectiva propia de los ejecutivos entrevistados.
- b) Por efectos prácticos, los elementos sugeridos por los entrevistados, se categorizaron de la misma forma que se siguió en el reporte del sector privado. En el reporte final, cuando se aborde directamente la integración del plan de materias, se analizará este aspecto con detalle.

Categorías sugeridas:

- 1) Derecho Público Internacional.
- 2) Calidad Total.
- 3) Mercadotecnia Internacional.
- 4) Administración.
- 5) Sistemas
- 6) Comercio Internacional (Efectos prácticos y Legislación).

3.- Relaciones institucionales con la U.N.A.M.:

Efecto Neto: Positivo en un 100% / 4 encuestas en total.

Datos recopilados:

- a) Las bases de una relación institucional están dadas, con el inconveniente, de que así han permanecido durante muchos años, sin que al parecer la U.N.A.M. esté realmente interesada en aprovechar dicho vínculo más allá de los tradicionales programas de servicio social.

Por el contrario, según se comunicó, son varias las universidades particulares, que sin tener el poder de negociación de la UNAM, han sabido vincularse inteligentemente, en especial con el BANCOMEXT, a fin de disponer de información de alta calidad para sus planes de estudio, a costos irrisorios en función de la recuperación que posteriormente tienen, al cobrar sus servicios. La última negociación institucional de la UNAM con BANCOMEXT, fué casi simbólica, ya que solo implica el acceso de la comunidad universitaria, al banco de datos de la institución.

4.- Marco de posibilidades para suscribir un convenio institucional con la U.N.A.M.:

Efecto neto: Positivo en un 75% / 3 encuestas de un total de 4.
Apertura y disposición.

Datos recopilados:

- a) Existe un nivel adecuado de apertura respecto de propuestas y proyectos concretos, ya que en el pasado, se nos comunicó, hubo mucho apoyo a diversas instituciones, sin que ello se tradujera beneficios colectivos expresos. Hubo proyectos que no se llevaron a cabo, en los cuales el banco proporciono diversos apoyos, en otras ocasiones, se enviaban personas a capacitación sin la menor idea de las materias involucradas en los cursos, etc.

Debido a ello, el banco canceló la capacitación sin costo, así como diversos programas que eran aprovechados por escuelas particulares o despachos, que posteriormente organizaban conferencias o cursos de postgrado, cobrando altas cuotas por los mismos.

Al día de hoy, toda petición de apoyo, debe estar debidamente respaldada y ser de carácter no oneroso. En los casos de capacitación, se exige un perfil curricular aún en el caso de profesores, requisito sin el cuál, no se recibe al interesado.

b) Lo anteriormente expuesto, nos pone al tanto de dos importantes aspectos; la existencia de una apertura y disposición de las instituciones, para colaborar con la UNAM en proyectos que ellos llaman "capitalizables", esto es, aquellos con un alto margen de seguridad de llevarse a cabo, con un propósito expreso de beneficio social, y que aseguran beneficios para ambas instancias (no onerosos, de apoyo y beneficio mutuo)

5.- Imágen que se tiene del egresado de la U.N.A.M. en el contexto de relaciones sector público-comunidad de comercio exterior:

Efecto neto: Negativo en un 75% / 3 encuestas de un total de 4. El egresado de colegios particulares es más funcional, se forma dentro del esquema

Datos recopilados:

a) El egresado de colegios particulares, es educado dentro de la expectativa cultural de la empresa privada, por lo tanto, se facilita su acceso a la empresa privada. En la UNAM es diferente, el nivel de injerencia del empresario es mínima, los cambios son lentísimos y burocráticos.

Cada nueva iniciativa de cambio potencial, es aprovechada por grupos bien definidos, que lo último que les interesa es el mejoramiento de la educación en la universidad, en dicho contexto se forma el estudiante universitario y en consecuencia, el empresario lo ve con desconfianza. La justificante que el mismo universitario antepone para su contratación en la empresa privada, es su bajo nivel académico, situación que es aparentemente aprovechada a manera de "pretexto" por el empresario para no contratarlo.

b) En definitiva, dicho sector opina que de no iniciarse un cambio profundo a nivel de toda la universidad, los campos que hasta hace poco tenía prácticamente monopolizados, de cauerdo a su alto nivel académico, irán siendo cedidos gradualmente al sector educativo particular.

6.- Actividades que actualmente podría desarrollar al estudiante de Administración en las instituciones encuestadas:

Efecto neto: Positivo en un 100% / 4 encuestas en total.
Apertura para negociaciones productivas.

Datos recopilados:

a) Las posibilidades actuales, se limitan a los programas de servicio social. La UNAM debe tomar la iniciativa para el diseño y planteamiento de proyectos viables, ya que tiene un poder de negociación único y ventaja por mucho a los colegios privados en este sentido.

2.3.- Otros Sectores.

2.3.1.- Criterios a seguir :

- a) Son básicamente aquellos sectores que inciden con su giro de actividades, en la operación integral del comercio exterior de nuestro país, diferentes al concepto específico de empresa privada, o sector público como regulador legal o asesor de las operaciones de comercio exterior.
- b) Separando los sectores mencionados, se definieron los siguientes sectores de opinión, hacia los cuáles orientar la investigación:
- (1) Despachos de asesoría en comercio exterior.
 - (2) Instituciones bancarias.
- c) La selección de la muestra se facilitó en virtud de la existencia de un diplomado en comercio exterior en la División de posgrado del Centro de Investigaciones Jurídicas de la U.N.A.M. Situación que fué aprovechada, para solicitar autorización en las instancias correspondientes para realizar la encuesta.

Gracias al apoyo recibido a este respecto, la muestra pudo enriquecerse en su composición, con otros dos importantes centros de opinión; el sector público con operaciones de comercio exterior (agente económico) y el sector universitario, compuesto en su mayor parte, por universidades del interior de la República.

- d) En virtud de los criterios expuestos, y en base a la estructura muestral detectada, se enriqueció el objetivo originalmente planeado para dicho sector en los siguientes términos:

Importancia como sector de opinión:

Esta importante área dentro del público objetivo, mantiene por su giro de actividades una relación directa con la comunidad de importadores y exportadores del país. Por esta razón, conoce a fondo el funcionamiento y problemática de dicho sector y se considera en consecuencia, una opinión autorizada para el presente trabajo de investigación.

La información básica a obtener de dicho grupo, queda resumida en los cuatro siguientes puntos:

- 1) Conocer el punto de vista respecto de las perspectivas que la empresa privada importadora y/o exportadora se cree tendrá, dentro del nuevo de relaciones económicas trilateral y multilateral. Para tal efecto, se diseñaron las preguntas (1) y (3) del cuestionario.
- 2) Nivel de importancia que se le atribuye a la U.N.A.M. como emisor potencial capaz de ofertar los satisfactores profesionales que por efecto del nuevo esquema económico trilateral, demandará el país en breve. Con dicho propósito, se diseñó la pregunta (2).
- 3) Indagar acerca de los elementos que dicho sector considera, deben formar parte integral del perfil profesional del responsable actual de un área de comercio exterior en una empresa privada. Con tal finalidad, fué diseñada la pregunta (4).
- 4) Establecer el nivel de potencialidad que dicho sector puede tener en términos de colaboración, apoyo para proyectos de la Universidad, etc. Con dicho propósito, se diseñó la pregunta (5).

2.3.2.- Determinación de la muestra.

Se circunscribió a los criterios expuestos anteriormente.

2.3.2.1.- Características de la composición muestral:

a) Sector de asesoría directa:

Se integra por las instituciones bancarias y los despachos de consultoría.

Por su giro de actividades, mantiene un contacto directo con la empresa privada involucrada en operaciones de comercio exterior, conociendo por lo tanto, su problemática en dicho campo.

b) Sector operativo de comercio exterior:

Se integra básicamente por las dependencias de gobierno, que actúan como agentes económicos a nombre del estado, en los mercados internacionales, importando o exportando.

Al estar inmersos en las operaciones de compra o venta en los mercados internacionales, tienen conciencia plena del nivel de calidad con que estos operan dentro de un sistema de competencia de libre concurrencia en base a la calidad.

c) Sector educativo superior:

Se integra por aquellas instituciones de enseñanza superior, que están interesadas en mantener un nivel adecuado de actualización en cuanto a los cambios que están operando en el país, para de esta forma, mantener vigente su oferta profesional a la sociedad.

Composición de la Muestra:

Número Total: 26 elementos.

N o m b r e

P u e s t o

1.- NUTRAL S.A.C.V.	GERENTE DE EXPORTACIONES.
2.- DENA S.A.C.V.	GERENTE DE TRAFICO.
3.- PYOSA S.A.C.V.	ASESOR LEGAL.
4.- CENTRO BANCOMER (CORPORATIVO).	ANALISTA IMPORTACIONES.
5.- BANANEX.	ASESOR LEGAL.
6.- BANCOMER.	EJECUTIVO FIDUCIARIO.
7.- SANTA MARIA ISTETA (DESPACHO).	ASOCIADO.
8.- MAESTRA UNIV.DE LA SIERRA (DESPACHO).	ASOCIADO.
9.- DESPACHO PARTICULAR.	ABOGADO.
10.- MANCERA Y FREYSSINER (DESPACHO).	GERENTE DE IMPUESTOS.
11.- SANTOYO CONSULTORES (DESPACHO).	ABOGADO.
12.- DESPACHO PARTICULAR.	ABOGADO.
13.- NOTARIA PUBLICA.	NOTARIO.
14.- S.A.R.H.	ASESOR JURIDICO.
15.- TRIBUNAL FISCAL DE LA FEDERACION.	SECRETARIO PROYECTISTA.
16.- S.E.P.	JEFATURA DE DEPTO.
17.- C.F.E. (*)	GERENTE DE ABASTECIMIENTOS.
18.- C.F.E. (*)	ASESOR LEGAL.
19.- U.N.A.M. (FAC. DE DERECHO).	PROFESOR.
20.- U.N.A.M. (FAC. DE QUIMICA).	ING.DE GESTION TECNOLOGICA.
21.- UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MEXICO.	DIRECTOR AREA INTERNACIONAL.
22.- U.A.E.M. (MORELOS).	PROFESORA.
23.- U.A.P. (PUEBLA).	TESISTA EN ESTUDIOS DE ECONOMIA INTERNACIONAL.
24.- U.A.CH. (CHAPINGO).	PROFESOR.
25.- U.A.V. (VERACRUZ).	PROFESOR.
26.- U.J.D. (JUAREZ DE DURANGO).	PROFESORA.

(*).- La firma del Tratado de Libre Comercio cede participación al sector privado en dicho sector, no obstante lo cual, se considera como un centro de opinión importante.

2.3.3.- Diseño y Estructura del Cuestionario:

La encuesta se desarrolló en la Universidad Nacional Autónoma de México, en la División de Investigaciones Jurídicas, Area de Postgrado (diplomado) en Comercio Exterior.

En primer término, se presentaron dos factores importantes a considerar; la disponibilidad de tiempo (10 minutos), y la composición muestral (heterogénea). A este respecto, el cuestionario, tuvo que ampliarse en detalle para facilitar su comprensión, tanto en preguntas como en respuestas. El número originalmente planeado, no se modificó (5 preguntas).

El cuestionario, quedó estructurado de la manera siguiente:

Número Total de aplicaciones: 26.

Pregunta 1.- Respecto a la inminente firma del T.L.C. y a sus posibles repercusiones en el sector empresarial privado del país, ¿Cuál de los siguientes sería a su juicio el razonamiento más correcto?

- (a) Efectos negativos, la planta productiva no está preparada para ser insertada en dicha área de libre comercio.
- (b) La pequeña y mediana empresa que no puedan exportar, habrán de reconvertirse para depender directamente de las firmas transnacionales. Estas últimas, definitivamente consolidarán su posicionamiento en el mercado nacional.
- (c) Independientemente de la situación específica de la pequeña, mediana y grande empresa en México, el Tratado obligará a dicho sector a ser más productivo y en consecuencia, más competitivo en los mercados internacionales.

Categorías:

O b s e r v a c i o n e s

- | Categorías: | O b s e r v a c i o n e s |
|----------------------|---|
| (a) Efecto Negativo. | Perspectivas en contra del objetivo del presente trabajo de tesis, ya que reducen la perspectiva de un potencial futuro de ejercicio profesional. |
| (b) Efecto Medio. | Perspectivas a favor del objetivo, en términos de la existencia probable de un potencial de ejercicio profesional, con un perfil, eminentemente de tipo transnacional. |
| (c) Efecto Positivo. | Perspectivas idóneas para la conformación potencial de un campo futuro de ejercicio profesional para el área planteada. Esta respuesta indica una tendencia hacia la comprensión integral del concepto calidad total. |

Comentario:

No obstante que los incisos (b) y (c) son diferentes en esencia, ambos observan un punto de coincidencia respecto al objetivo del presente trabajo; la visualización de un posible campo de ejercicio profesional, para el posible egresado del área terminal planteada, esto, independientemente de que en uno se reconozca un fenómeno de subordinación directa al capital transnacional, y de que el otro lo enfoque correctamente, desde una perspectiva de calidad total.

Pregunta 2.- A su juicio, ¿ Que previsiones debería tomar el país en materia educativa ante la firma del Tratado de Libre Comercio ?

- (a) Reforzar el apoyo a la educación técnica y regular el crecimiento de las universidades públicas y privadas, de acuerdo con las necesidades específicas del país.
- (b) Reforzar el sector educativo técnico e incrementar el apoyo a las universidades públicas en las áreas de investigación científica, becas, actualización de planes de estudio, etc.
- (c) Coordinar con las universidades públicas y privadas, un programa eficiente de diagnóstico de necesidades del país en materia tecnológica, científica, alimentaria, etc. A fin de obtener un cuadro base, para proyectar reformas de fondo en el sector educativo superior del país.

Categorías:

Observaciones

- (a) Efecto negativo. Perspectiva a favor de un futuro campo de ejercicio profesional a nivel técnico. Se identifica con la expectativa de que México por sus recursos y salarios, se convertirá en una gigantesca maquiladora de la industria transnacional norteamericana y canadiense. Visualiza en consecuencia, una perspectiva laboral futura, eminentemente a nivel técnico y por ende, es contraria al planteamiento del presente trabajo.

- (b) Efecto Positivo. Tendencia objetiva hacia el trabajo y la superación conjunta del país independientemente del T.L.C. Sugiere una perspectiva inteligente de mejorar -en lugar de regular o reducir poblacionalmente- a la educación superior pública, como entidad idónea para desarrollar a los profesionistas que el país requerirá, considerando para tal efecto, la importancia que a la par tendrá también, la fuerza profesional técnica.
- (c) Efecto Positivo. Perspectiva totalmente congruente con el objetivo de tesis. Involucra directamente a las universidades públicas como estructura básica para enfrentar las nuevas condiciones que el T.L.C. marcará. Sugiere una perspectiva progresista y una visión integral del país, como entidad productiva.
- (d) y (e) Respuesta Abierta Alternativas planteadas, para efecto de diversificar el campo de opiniones a obtener, en función de las diversas alternativas planteadas. El efecto se percibirá, una vez que se tabule y analice la información.

Comentario:

Esta pregunta se aplicó, para efecto de conocer cuál es la opinión que dicho sector tiene con respecto a la universidad pública, como alternativa viable para ofrecer los satisfactores que las necesidades del país demandarán, de frente al sistema abierto de competencia internacional. La aceptación o bien la descalificación de este aspecto, dará congruencia o no, al objetivo pretendido de detectar un potencial futuro de ejercicio profesional para el área terminal planteada.

Pregunta 3.- Además de la búsqueda de mercados potenciales en el exterior, a nivel interno, las empresas privadas en México deberían:

- (a) Invertir recursos importantes en un programa permanente de calidad total a todos los niveles de la organización.

- (b) Capacitar a su personal en cuestiones bien tangibles tales como sistemas, idiomas, actualizaciones fiscales, etc.
- (c) Hacer un diagnóstico de fuerzas y debilidades a nivel de toda la organización, entender a la calidad total como un elemento regulador de los mercados internacionales y en consecuencia, definir un programa integral de capacitación acorde a sus recursos y características.

Categorías:

O b s e r v a c i o n e s

- | | |
|----------------------|---|
| (a) Efecto Positivo. | Se considera, como una perspectiva parcial del fenómeno integral de calidad total. Es favorable al objetivo, en función de que tiende al cambio organizacional y en consecuencia, al replanteamiento de las estructuras tradicionales de las áreas. |
| (b) Efecto Negativo. | Respuesta tendiente al sistema correctivo tradicional de estímulo-respuesta, es decir la reacción ante el problema. Opuesto a la óptica preventiva de calidad total, y en consecuencia, al objetivo del presente trabajo. |
| (c) Efecto Positivo. | Esencia misma del sistema de calidad total, para el diagnóstico de fuerzas y debilidades. Congruente con el objetivo particular, ya que tiende al cambio planificado, y a la substitución de viejas estructuras organizacionales. |

Comentario:

La tendencia promedio que sigan las respuestas, indicará de hecho, el avance que se tiene en la comprensión real del fenómeno de calidad total, como paso previo a la implementación de tal filosofía, como nueva forma de trabajo.

Obviamente, que en caso de que se detecten avances importantes a este respecto, las condiciones serán más propicias para el objetivo de tésis, ya que ello indicará, un cambio cultural en el enfoque de administración de negocios, más progresista y menos atávico, que el tradicional, que tanto daño ha hecho no solo a las empresas, sino también a las universidades y al país en general. Si esta tendencia, se detecta en ascenso, las perspectivas futuras para un área terminal como la aquí planteada, serán sin duda promisorias.

Pregunta 4.- En su opinión, una persona que tenga responsabilidades en una operación de comercio exterior, ya sea a nivel directo o como asesor, bien sea en una empresa privada o pública; ¿Que características promedio debería de reunir en su perfil?

- (a) Sólidos conocimientos técnicos de comercio internacional y manejo de dos o tres idiomas en un 80%
- (b) Conocimientos técnicos básicos de comercio internacional y manejo del idioma inglés en un 80%
- (c) Conocimientos técnicos básicos de comercio internacional, manejo del idioma inglés en un rango de un 80 a 90% y habilidades para negociar, dar servicio, tomar decisiones, planear, organizar equipos de trabajo y relacionarse.

Categorías:

O b s e r v a c i o n e s

- (a) Efecto Negativo. Enfoque tradicional del manejo del área, con la única variante, de incorporar el dominio de otros idiomas adicionales al inglés. En general indicaría, que sigue siendo funcional el experto técnico en Tarifas, Leyes, etc.
- (b) Efecto Negativo Total. Una tendencia promedio en este sentido, en definitiva marcaría una vigencia del modelo tradicional en el manejo del área y en consecuencia, no admitiría cambio alguno, como el que se cree, debe operar, en base a la expectativa del presente trabajo.
- (c) Efecto Positivo. Integración del modelo tradicional depurado, con una serie de habilidades que se cree, hacen falta en el manejo del área. Una tendencia en este sentido, daría validéz y sentido al objetivo del presente estudio.

Comentario:

En esta pregunta, sin duda el sector de opinión que más autoridad para emitir juicios, sería, el de consultoría (despachos), ya que son ellos, los que al manejar diversas problemáticas en los casos que manejan de diversas empresas, pueden percibir perfectamente como es que cada uno de sus clientes, maneja sus operaciones de comercio exterior, y en consecuencia, definir si actualmente es todavía viable el perfil tradicional del responsable de una operación de comercio exterior en una empresa, o si este tiende hacia una posible reestructuración o enriquecimiento con otros elementos ajenos al rigor específicamente técnico con que muchos años se manejó.

Cabe hacer notar, que en el inciso (c), las habilidades administrativas, están simplemente enunciadas, motivo por el cual, el experto en consultoría, puede o no considerarlas de validéz, en función de que el mismo las puede absorber a través de los servicios que preste a las empresas privadas, ante lo cual, podría a bien optar, por los incisos (a) o (b). Una tendencia de opinión hacia el inciso (c), por un sector tan importante como un despacho, definitivamente haría pensar en un cambio potencial de la estructura que compone el perfil del responsable de dichas operaciones en las empresas, dependencias, etc. Y en consecuencia, apoyaría la perspectiva del presente trabajo.

Pregunta 5.- Si en su empresa, despacho o dependencia hubiera oportunidad para que estudiantes de la carrera de Administración realizaran sus prácticas profesionales, ¿Usted estaría de acuerdo en apoyarlos?

- (a) Si.
- (b) No.
- (c) Si y solo si hubiera un convenio previo de la U.N.A.M. con las instancias correspondientes

Categorías:

Observaciones

- (a) Efecto Positivo. Indica una disponibilidad inmediata para apoyar proyectos viables en la U.N.A.M.

- (b) **Efecto Negativo.** Incide negativamente en la configuración potencial de un posible campo futuro para los egresados potenciales, al interponer de entrada una barrera a la colaboración inicial para prácticas.
- (c) **Efecto Positivo.** Una tendencia a este respecto, abre una perspectiva para un diálogo potencial al respecto. Se considera totalmente orientado y a favor del objetivo pretendido en la tesis.

Comentario:

Pregunta de sondeo, para indagar en el sector, acerca del nivel de aceptación que tiene realmente el universitario en sus respectivos ámbitos de operación. Se pretende a la par, averiguar acerca de la posible disposición que dicho sector tecdría, para colaborar en un momento determinado, con nuestra casa de estudios, en proyectos educativos de interés común.

2.3.4.- Trabajo de Campo.

2.3.4.1.- Aplicaciones y Tabulación de Resultados:

Pregunta 1.- Repercusiones que el Tratado de Libre Comercio traerá al sector empresarial privado nacional:

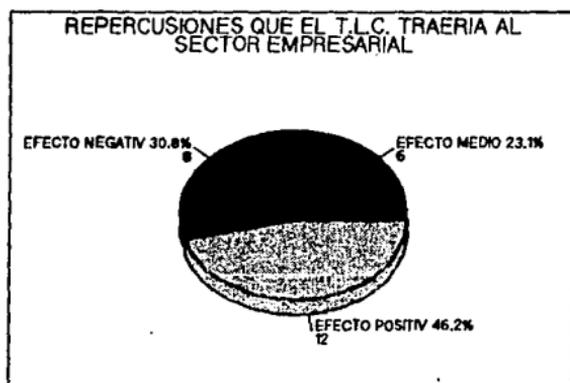
Categorías:

-
- a) Efecto Negativo.
 - b) Efecto Medio.
 - c) Efecto Positivo.

Objetivo.- Inferir acerca del potencial de ejercicio profesional esperado en el ámbito de las empresas privadas importadoras y/o exportadoras a partir de la opinión que al respecto guarda el sector investigado

2.3.4.1.1.- Tabulación

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFEECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
EFEECTO NEGATIVO	8	30.8	NEGATIVO	8/30.8%
EFEECTO MEDIO	6	23.1	POSITIVO	6/23.1%
EFEECTO POSITIVO	12	46.1	POSITIVO	12/46.1%
TOTALES	26	100.0		26/100.0%



2.3.4.1.2.- Análisis

Efecto Neto: Positivo en un 69.2% (18 encuestados). El nivel superior de competitividad que requiere el país para su proyección y desarrollo, tendrá que tener al parecer un alto costo social en función de los cierres y fusiones de empresas medianas y pequeñas que no puedan competir y los efectos que ello conllevará, pero se espera sea la plataforma de despegue de nuestro país en materia de calidad en un contexto de apertura económica.

Pregunta 2.- Previsiones a tomar en el país en materia educativa superior ante la firma del Tratado:

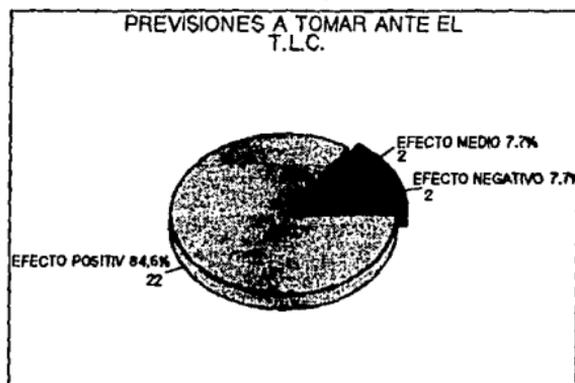
Categorías:

- a) Efecto Negativo (U.N.A.M.)
- b) Efecto Medio. (U.N.A.M.)
- c) Efecto Positivo. (U.N.A.M.)

Objetivo.- Indagar acerca de la conceptualización que dicho sector tiene con respecto a la universidad pública y su perspectiva futura dentro de un área comercial integrada.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
EFFECTO NEGATIVO	2	7.7	NEGATIVO	2/7.7%
EFFECTO MEDIO	2	7.7	POSITIVO	2/7.7%
EFFECTO POSITIVO	22	84.6	POSITIVO	22/84.6%
TOTALES	26	100.0		26/100.0%



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 92.3% (24 encuestados). En teoría y de acuerdo con la opinión de expertos, la única institución de educación superior (junto con el Politécnico) que pueda dar respuesta a las demandas sociales masivas que por efecto del Tratado habrán de generarse, es la U.N.A.M.

Pregunta 3.- Además de la búsqueda de mercados en el exterior, a nivel interno la empresa privada debería:

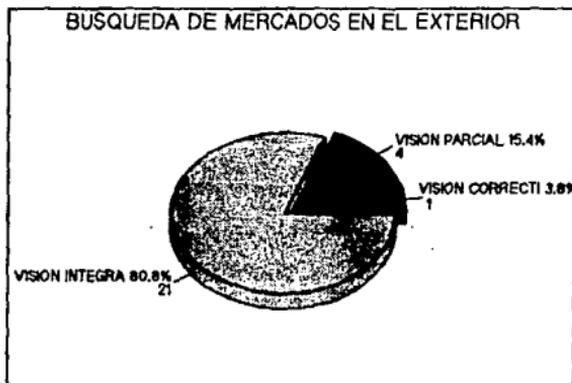
Categorías:

- a) Involucrarse en un programa permanente de Calidad Total a todos los niveles. (Visión parcial de Calidad).
- b) Orientar su capacitación hacia la solución de problemas tangibles. (Visión correctiva).
- c) Efectuar un diagnóstico de fuerzas y debilidades sobre la base de Calidad Total para definir una capacitación integral. (Visión integral de Calidad).

Objetivo.- La idea aquí, es inferir el nivel real de comprensión que dicho sector maneja acerca del concepto de calidad total en la operación de las funciones de importación y exportación, ya que al menos en teoría, las instituciones bancarias, los despachos y las dependencias públicas, son receptores inmediatos de la política de comercio exterior que se emite en las altas esferas gubernamentales, en base a lo cuál, y a su contacto permanente con la problemática derivada del comercio exterior, deberían tener un alto grado de comprensión del fenómeno de calidad total en el comercio internacional.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
VISION PARCIAL CALIDAD	4	15.4	POSITIVO	4/15.4%
VISION CORRECTIVA	1	3.8	NEGATIVO	1/ 3.8%
VISION INTEGRAL CALIDAD	21	80.8	POSITIVO	21/80.8%
TOTALES	26	100.0		26/100.0%



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 96.2% (25 encuestados). Se observa una importante sensibilidad en este sector respecto de la comprensión del fenómeno de la calidad total, lo cuál es vital para sus actividades de asesoría, formación educativa o servicio público en el área de comercio exterior. Esto valida fuertemente nuestra expectativa respecto de la necesidad del área terminal en la F.E.S.C. tal y como más adelante en el reporte se analizará.

Pregunta 4.- Perfil del responsable de un Area de comercio exterior.

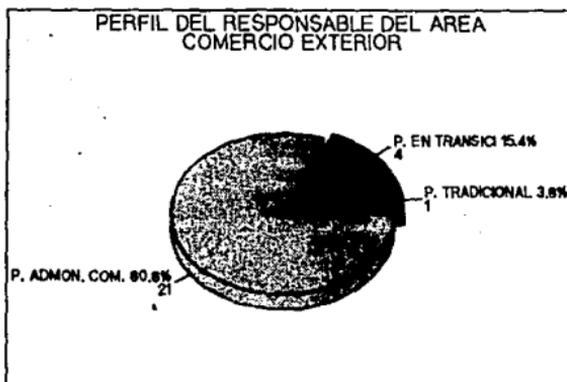
Categorías:

- a) Perfil en transición.
- b) Perfil tradicional.
- c) Perfil administrativo del comercio internacional.

Objetivo.- Dicho sector, sobre todo en el renglón bancario y de consultoría, habrá de convertirse en un punto estratégico para realmente dar un verdadero impulso al comercio exterior de nuestro país, dentro de un área comercial tan importante como lo habrá de ser la de América del Norte. Su opinión como sector para el presente trabajo es básica, ya que es otro punto de vista respecto de las necesidades que la empresa privada tiene y tendrá dentro del Tratado. Los datos que en este sentido se obtengan, habrán de complementar la integración del perfil detectado para operar en las empresas privadas.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
P. EN TRANSICION	4	15.4	NEGATIVO	4/15.4%
P. TRADICIONAL	1	3.8	NEGATIVO	1/ 3.8%
P. ADMIVO.COM.INT.	21	80.8	POSITIVO	21/80.8%
TOTALES	26	100.0		26/100.0%



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 80.8% (21 encuestados). Definitivamente se detectó una importante percepción en dicho sector, acerca de la necesidad de modificar las estructuras administrativas tradicionales que funcionaron a economía cerrada, para hacerlas compatibles con el nuevo contexto de las relaciones económicas internacionales que el país vive actualmente.

Pregunta 5.- Apoyo de la Institución al estudiante de Administración para la realización de prácticas profesionales.

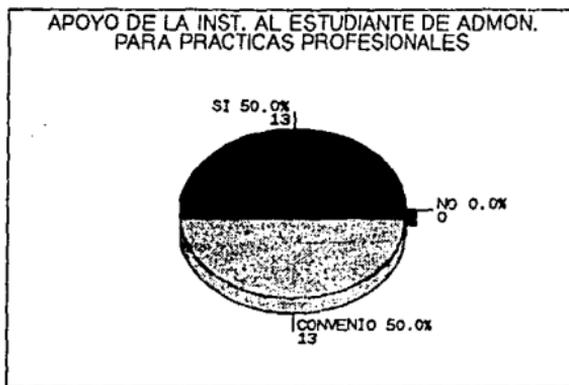
Categorías:

- a) Sí.
- b) No.
- c) Si condicionado. (Convenio U.N.A.M.-Institución).

Objetivo.- Se pretende unicamente sondear acerca del grado de disponibilidad que dicho sector manifieste, para una posibilidad futura que se tenga, respecto de los elementos soporte que el Area Terminal debería tener, desde una perspectiva particular.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	13	50	POSITIVO	13/50%
NO	0	0	NEGATIVO	0/0%
SI (POR CONVENIO)	13	50	POSITIVO	13/50%
TOTALES	26	100		26/100.0%



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 100% (26 encuestas). Lo importante en este sentido radica en el hecho de que la Universidad tiene un poder de negociación único, que debe aprovechar para encontrar apoyo a sus objetivos en todo tipo de instancias, siempre y cuando no pierda la perspectiva de que es ella la que debe acudir a las mismas, y no a la inversa.

2.3.5.- Reporte de Investigación Otros Sectores : (Reporte III).

- 1.- Repercusiones potenciales que el Tratado trilateral de libre comercio traerá para el sector empresarial privado importador y/o exportador del país:

Efecto neto: Positivo en un 70% / 18 encuestas de un total de 26 aplicadas.

Datos importantes recopilados:

- a) La información obtenida, valida el objetivo asignado para dicho sector en términos de la perspectiva que tiene la empresa privada con operaciones de comercio exterior, respecto del nuevo esquema trilateral de relaciones económicas.
- b) Definitivamente, se espera una nueva configuración de la oferta nacional de bienes y servicios. Se piensa que grandes empresas transnacionales se disputarán posiciones en el mercado nacional. Dicha situación necesariamente involucrará al sector empresarial mediano y pequeño ya instalado, el cuál requerirá de toda la creatividad e inteligencia, que nunca ocupó mientras las fronteras y los subsidios lo protegían. CANACINTRA ha organizado diversos foros al respecto, para efecto de diseñar estrategias funcionales para la pequeña y mediana empresa (con o sin operaciones de comercio exterior).

La fusión, la complementación y la reconversión en función de los planes de instalación regional de las empresas transnacionales son ejemplos de ello.

- 2.-Previsiones a tomar en materia educativa ante el Tratado de Libre Comercio:

Efecto neto: Positivo en un 92.3% / 24 encuestas de un total de 26 aplicadas

Datos importantes recopilados:

- a) La información obtenida, validó el objetivo en términos de la percepción que se tiene respecto de la U.N.A.M. como oferente potencial de alternativas profesionales viables, dentro del nuevo esquema trilateral de relaciones económicas.

- b) De acuerdo con el punto de vista de los expertos de dicho sector, en México la única institución de educación superior (junto con el Politécnico), que puede dar respuesta a las demandas sociales masivas que por efecto del Tratado trilateral habrán de generarse, es la U.N.A.M.

El gobierno no encontrará congruencia ni respuesta en el sector educativo particular para sus planes, ya que este último, se rige con mentalidad de empresa privada, de acuerdo a sus propios intereses.

- c) En función de lo hasta aquí expresado, se puede inferir a corto plazo, un nivel de actividad más que dinámico para las operaciones empresariales de comercio exterior en el país, situación propicia para el incremento del potencial de ejercicio profesional para la disciplina de administración, en base a los resultados emitidos por la investigación.

En otras palabras, quizás muchas empresas cierren, otras tantas se fusionarán, unas más se reorientarán hacia el servicio satélite de las transnacionales, lo cierto es, que trabajo para el campo de la administración, sin duda habrá. La participación dependerá entonces, del nivel de productividad que cada universidad pública o privada maneje.

Cuadro de opiniones emitidas:

Sector	Orientación	Cantidad
(1) Radical U.N.A.M.	Regular el crecimiento de la Universidad pública y reforzar el sector educativo técnico, para estimular su crecimiento.	2 encuestas.
(2) Parcial U.N.A.M. (nivel de importancia medio).	Reforzar el sector educativo técnico y apoyar a la universidad pública en materia de becas y otros apoyos.	2 encuestas.

- | | | |
|--|--|--------------|
| (3) Apoyo U.N.A.M. | Trabajo coordinado UNAM-Sector público en la detección de necesidades y en la generación de satisfactores viables, a través de una universidad pública de alta calidad. | 8 encuestas. |
| (4) Combinación óptima elegida: (2) y (3). | Hacer más productiva a la universidad pública, sin limitar su crecimiento, dentro de un programa macro de apoyo y coordinación laboral con el sector público. | 9 encuestas. |
| (5) Otras de baja representatividad: (1) y (3) | Regular el crecimiento de la universidad pública e involucrarla en un trabajo institucional coordinado, con el sector público, para el diagnóstico y solución de problemas sociales. | 2 encuestas. |
| (6) Combinación (1) y (2) | Regular el crecimiento de la universidad pública y a la vez apoyarla para hacerla más productiva. Reforzar la educación técnica. | 2 encuestas. |
| (7) Combinación (1), (2) y (3) | Regular el crecimiento de la universidad pública, apoyarla para incrementar su productividad, e involucrarla en un programa nacional de trabajo con el sector público, para el diagnóstico y solución de necesidades sociales. | 1 encuesta. |

3.- Además de la búsqueda de mercados, la empresa privada en México debería:

Efecto Neto: Positivo en un 80.8% / 21 encuestas de un total de 26 aplicadas.

Datos importantes recopilados:

- a) La información obtenida validó el objetivo, en lo referente a la perspectiva que tiene la empresa privada, de frente al nuevo esquema trilateral de relaciones económicas.
- b) La opinión casi total de dicho sector, se orientó hacia la enorme necesidad que tiene la empresa privada, de realizar un proceso de cambio y asimilación del fenómeno de la calidad total. Dicho punto de vista es valioso en función de que dicho sector, mantiene un nivel de acercamiento óptimo con la operación de los mercados internacionales y en consecuencia, está plenamente sensibilizado respecto de la importancia de la calidad total dentro de dicho contexto.
- c) En términos de expectativas para el Area terminal aquí planteada, se refuerza el concepto de estructurar inteligentemente el plan de materias a incorporar, que gire en torno al sistema integral de calidad total, para efecto de que el estudiante al egresar, tenga un enfoque profesional compatible con el que se le exigirá en la empresa privada. (en breve se exigirá al parecer, que las universidades incorporen dicho concepto en sus planes de estudio).

4.- Perfil profesional del responsable de una operación de comercio exterior:

Efecto Neto : Positivo en un 80.8% / 21 encuestas de un total de 26 aplicadas.

Datos importantes recopilados:

- a) La información obtenida, validó el objetivo en términos de integración del perfil promedio que se requiere para operar eficientemente las áreas de comercio exterior.

- b) De acuerdo con la perspectiva de dicho sector, el manejo formal de conocimientos, técnicas y demás elementos de la disciplina de administración, es vital para la operación eficiente de un área de comercio exterior. En adición, se considera suficiente un dominio adecuado de conocimientos técnicos básicos de comercio exterior y el manejo del idioma inglés. El perfil expuesto, coincide de una manera óptima con el que se integró a partir de la investigación realizada en el sector empresarial privado. De esta forma, se asegura un margen de seguridad al respecto, y se crea una expectativa alentadora respecto de la apertura potencial del Área terminal planteada.

5.- Definición de perspectivas en dicho sector, para prácticas profesionales:

Efecto neto: Positivo en un 96.2% / 25 de un total de 26 encuestas aplicadas.

Datos importantes recopilados:

- a) La información obtenida, validó el objetivo respecto del apoyo potencial que de dicho sector, podría recibirse para efecto de enriquecer el proceso formativo posterior que se requerirá para el Área terminal, en caso de llevarse a cabo su apertura.
- b) Un 48% de las opiniones a favor de tal expectativa, pide únicamente, que dichas negociaciones se lleven a cabo a nivel institucional. Situación que se desde una óptica personal se debe seguir para el 100% del sector que apoyó la propuesta.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

1. Altamirano, Osuna, Introducción a la Investigación de Mercados Ed. Diana, pág. 120-125
2. John E. Freund, J. Williams, Elementos Modernos de Estadística Empresarial/Prentice Hall, págs. 224-229

Capítulo III.

3.- Proceso de Investigación en la F.E.S.C.

3.1.- Encuesta al sector Estudiantil.

3.1.1.- Criterio a seguir :

- a) Aplicación de sondeo preliminar, para normar un criterio respecto al sector, y para probar la eficiencia y funcionalidad del cuestionario diseñado.
- b) Estructurar una composición muestral óptima, a través de la depuración del público objetivo, por sectores de opinión (definir específicamente si se encuestará en los primeros, en los intermedios o en los últimos semestres de acuerdo a los resultados que emita el sondeo preliminar).

3.1.2.- Determinación de la Muestra:

3.1.2.1.- Sondeo Preliminar :

Para efecto de aumentar el grado de confiabilidad a este respecto, se seleccionó una muestra aleatoria de estudiantes, donde se incluyeron elementos de los diversos semestres en vigencia, para efecto de asegurar una mayor confiabilidad.

Objetivos:

- a) Normar un criterio respecto de cada sector: Conocer el concepto promedio que maneja el estudiante de cada semestre, respecto del comercio internacional. Ello es fundamental ya que el presente proyecto gira en torno a dicho campo, siendo imperativo conocer, si el estudiante maneja por lo menos una idea clara al respecto.
- b) En función del nivel de calidad de las respuestas, determinar cuál habrá de ser el nivel de la carrera hacia la cuál se canalizará la investigación; Primeros, intermedios o últimos semestres.

- c) Seleccionar las preguntas que habrán de incluirse en el cuestionario definitivo, y detectar otras que pudiesen resultar de importancia para los objetivos de la investigación.
- d) Definir el intervalo de confianza que se manejará, así como las probabilidades tanto de ocurrencia como de no ocurrencia, y el margen de error que será aceptado.

3.1.2.1.1.- Prueba piloto.

a) Listado de preguntas seleccionado :

- 1) ¿ Te han informado ya acerca de las Areas terminales que se imparten en el octavo y noveno semestres de tu carrera ?
- 2) ¿ Consideras que son suficientes dichas areas ?
- 3) ¿ Crees que es importante el Comercio Internacional para México ?
- 4) ¿ Cómo definirías al Comercio Internacional ?
- 5) ¿ Consideras que la firma del Tratado de Libre Comercio traerá nuevas oportunidades de ejercicio profesional para los administradores ?
- 6) ¿ Te gustaría que se abriera un Area Terminal en Comercio Internacional en la F.E.S.C. ?

b) Selección de la muestra:

Aleatoriamente fueron seleccionados 50 alumnos de la carrera de Administración distribuidos en grupos de diez por cada semestre vigente en el período escolar; 1º, 3º, 5º, 7º y 9º.

d) Resultados Obtenidos :

Pregunta (1)	100% afirmativo.
Pregunta (2)	100% negativo.
Pregunta (3)	100% afirmativo.
Pregunta (4)	78% descripción aceptable 22% descripción deficiente.
Pregunta (5)	100% afirmativo.
Pregunta (6)	90% afirmativo / 10% negativo.

3.1.2.1.2.- Reporte Prueba Preliminar :

Existe en promedio, una idea aceptable en la muestra estudiantil, acerca del significado del comercio internacional, base fundamental para indagar al respecto en el cuestionario definitivo. Se detectó además, inquietud e interés con respecto al Area y se tiene conciencia de que es un campo que podría generar muchas oportunidades de ejercicio profesional para los administradores. Fue casi unánime la aceptación de que se abra el Area terminal en Comercio Internacional en la F.E.S.C., siempre y cuando esto conlleve un plan de materias actualizadas, un equipo funcional de profesores con experiencia en el campo y que además los temarios sean de tipo teórico-práctico. También se hizo incapié en el aspecto de la difusión oportuna de la información al estudiante en este sentido. De acuerdo con el sondeo preliminar, el sector de opinión en el que se detectaron mayores elementos de análisis e interés en el proyecto, fué el de nivel intermedio en la carrera, esto es, el que corresponde a los semestres 3º y 5º respectivamente.

a) Perfil Poblacional:

No obstante que la población estudiantil de la carrera de Administración es de tipo finito, existen algunos inconvenientes pequeños tales como la asistencia promedio a clases, las deserciones, bajas, etc. factores que definitivamente no se consideran representativos como para alterar la conformación total de la población y sin embargo, atendiendo a los requisitos de formulación expuestos en el capítulo anterior y con el propósito de hacer lo más representativo posible el presente trabajo de investigación, dicha población será considerada como no finita.

b) Asignación de probabilidades:

Tomando en consideración el breve acercamiento que se tuvo con la opinión de los estudiantes a través del sondeo preliminar, se ha considerado confiable la siguiente asignación de probabilidades:

Probabilidad de ocurrencia (P).....60%
Probabilidad de no ocurrencia (Q).....40%

c) Márgen de error.-

La delicadeza del objeto de investigación seleccionado para el presente trabajo de investigación permitió únicamente, la realización de un breve sondeo de campo, motivo por el cuál, solo se obtuvieron unas líneas de orientación respecto a la potencialidad de realización del objetivo del estudio. Básicamente por esta razón, la asignación de probabilidades fué del tipo conservador, en un orden del 60/40 y de ahí, que el márgen de error se pueda manejar hasta un 7%, según comentarios de un especialista de la empresa de servicios "Marketing". Basados en el planteamiento anterior y con el propósito de aumentar el márgen de seguridad y confiabilidad en la información a obtener, se ha decidido que el porcentaje de error que se manejará para el presente trabajo, será del 5.75%, mismo que se ubica casi dos puntos abajo del recomendado por el especialista consultado (7%).

d) Intervalo de confianza.-

Por efecto directo del criterio conservador que se siguió para la fijación de las probabilidades y del margen de error, se cree conveniente utilizar para el trabajo de campo que se tiene proyectado realizar, un intervalo de confianza de un 95%, quedando descartados por lo tanto, los niveles superior e inferior, de rangos respectivos de un 68 y 99%. Es pertinente volver a aclarar, que los porcentajes de error, intervalos de confianza y demás apoyos matemáticos, son obra de numerosos estudios científicamente ya comprobados y que se encuentran detallados en casi todos los textos de Investigación de Mercados.

e) Tamaño de la muestra.-

Para el caso de poblaciones no finitas, como la que se considera para el estudio de campo a realizar en la F.E.S.C., la fórmula asignada es la siguiente:

$$n = \frac{4 p \cdot q}{s^2}$$

Donde :

n= Tamaño de la muestra.

p= Probabilidad de que se realice el evento.

q= Probabilidad de que no se realice el evento.

s= Error permitido.

Por lo tanto, y una vez efectuado el análisis anterior, la determinación de la muestra que se utilizará para llevar a cabo el trabajo de campo en la F.E.S.C., queda definido de la manera siguiente:

n= ?	n = $\frac{3.8416 p \cdot q}{s^2}$;	n = $\frac{3.8416 (0.60 \times 0.40)}{(0.0564 * 0.0564)}$;
p= 60%		
q= 40%		
s= 5.64%	n = $\frac{0.921984}{0.003181}$	n = 290
e2= 3.8416		===

La muestra queda definida por lo tanto, en 290 estudiantes de la Carrera de Administración.

f) Conformación de la Muestra:

De acuerdo con el período escolar vigente en la F.E.S.C., los semestres en curso actual son; 1º, 3º, 5º, 7º y 9º. La selección aleatoria de la muestra que de dicho sector se extractó, se basó en el siguiente criterio: De acuerdo con los resultados obtenidos en la prueba preliminar, se decidió descartar inicialmente a los primeros semestres, por motivo de encontrarse estos en una fase inicial de inducción a la carrera, es decir, en un proceso inicial de aprendizaje. En segundo término, se descartaron también los semestres terminales (novenos), básicamente, por estar en el otro extremo respecto de los primeros, es decir, en una fase terminal de su carrera, en la cuál, ya no manifiestan tanto interés por nuevos proyectos para la Facultad. Ambos casos, suponen un problema potencial de confiabilidad en la información a obtener, por tal circunstancia, se decidió no correr riesgos, quedando descartados ambos en el proceso de investigación a desarrollar en la Facultad. A nivel conjetural, se pensaba que los semestres objetivo, serían los 3os, 5os y 7os, situación que casi se confirma, de no ser por algunos detalles detectados respecto de los últimos (7ºs), referentes al hecho de que se encuentran a un paso de acceder precisamente a las áreas terminales del último año de su carrera, situación que por lógica concentra toda su atención. Por esta razón y para efecto de no correr riesgos, se optó por definir como sector objetivo para la selección aleatoria de la muestra, al que comprende a los 3os y 5os semestres. Los elementos a destacar en dicho sector estudiantil, son los siguientes:

- a) Nivel adecuado de madurez formativa.
- b) Percepción de que el proyecto planteado podría beneficiar a su generación.
- c) Conciencia de que el nivel académico actual, requiere de mejoras substanciales.

3.1.3.- Diseño y Estructura del Cuestionario Definitivo.

Comentario Introdutorio.-

Es importante mencionar que en la prueba piloto aplicada al sector estudiantil de la carrera de Administración, se indagó acerca del concepto que en promedio maneja el estudiante acerca del comercio internacional, obteniéndose como ya se mencionó, una definición aceptable del mismo, motivo por el cual, en el cuestionario definitivo se abordó directamente el tema.

Cuestionario Definitivo:

Pregunta 1.- ¿ Te han informado acerca de las Areas Terminales que se cursan en los dos últimos semestres de tu carrera ?

- (a) Si. (b) No. (Pasa a la pregunta 3)

Pregunta 2.- En tu opinión, dicha información ha sido:

- (a) Completa. (b) Adecuada. (c) Superficial. (d) Nula.

Pregunta 3.- Desde tu punto de vista, el Comercio Exterior es un tema:

- (a) Importante (b) Interesante (c) "De moda" (d) Aburrido

Pregunta 4.- El Comercio Exterior como parte integral de tu formación profesional es:

- (a) Indispensable (b) Importante (c) Innecesario

Pregunta 5.- ¿ Te gustaría que en la F.E.S.C. se abriera un Area Terminal en Comercio Exterior para el último año de tu carrera ?

- (a) Si. (b) No.

5.1.- En tu caso particular, ¿ Ingresarías ?

- (a) Si. (b) No.

Pregunta 6.- Para efecto de que dicha Area fuera de un alto nivel de calidad formativa, además de una estructura óptima de materias y profesores, sería importante:

- (a) Fijar requisitos de ingreso a la misma (pasa a la pregunta 7)
- (b) No establecer requisitos de ingreso.

Pregunta 7.- ¿ Que requisitos de ingreso al Area te parecerían correctos ?

- (a) Exámen de inglés. (Nivel intermedio-avanzado)
- (b) Promedio escolar de: _____. (Anota el que creas adecuado).
- (c) Exámen psicométrico. (Aptitudes para el área)
- (d) Incisos _____. (Anota la combinación que consideres).

3.1.4.- Trabajo de Campo.

3.1.4.1.- Aplicaciones y Tabulación de Resultados:

Pregunta 1.- Información recibida por el estudiante acerca de las Areas Terminales:

Categorías:

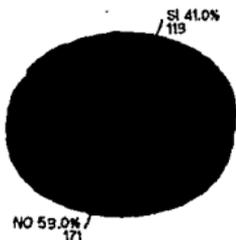
- a) Si.
- b) No. (pasa a la pregunta 3)

Objetivo.- Inferir el potencial de preferencia que el Area planteada podría tener, en función del nivel de información que respecto a las Areas Terminales manejen los estudiantes.

3.1.4.1.1.- Tabulación:

CATEGORIAS	NÚMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFEECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	119	41	POSITIVO	119/41%
NO	171	59	NEGATIVO	171/59%
TOTALES	290	100		290/100.0%

INFORMACION RECIBIDA POR EL ESTUDIANTE
ACERCA AREAS TERMINALES



3.1.4.1.2.- Análisis:

Efecto Neto: Negativo en un 59% (171 encuestas). El hecho de que más de la mitad de los alumnos encuestados de la carrera de Administración a nivel intermedio exprese que no dispone aún de información (o bien que esta es deficiente) acerca de las Areas terminales que habrá que cursar el último año de su carrera, obstaculiza el objetivo de inferir un posible nivel de preferencia para el Area planteada, o bien puede inducir a una canalización equivocada del alumno hacia la misma.

Pregunta 2.- La información acerca de las Areas Terminales ha sido: (119 estudiantes con información disponible, de un total de 290)

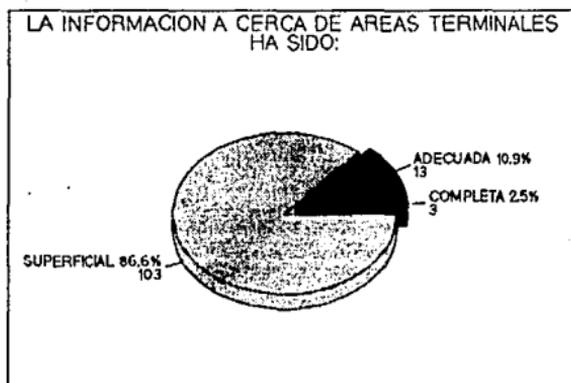
Categorías:

- a) Completa.
- b) Adecuada.
- c) Superficial.
- d) Nula.

Objetivo.- Mismo objetivo de la pregunta anterior; inferencia del nivel de aceptación potencial que el Area planteada tendria en los alumnos de la carrera de Administración en fase intermedia.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
COMPLETA	3	2.5	POSITIVO	3/ 2.5%
ADECUADA	13	11.0	POSITIVO	13/11.0%
SUPERFICIAL	103	86.5	NEGATIVO	103/86.5%
TOTALES	119	100.0		119/100.0%



Análisis:

Efecto Neto.- Negativo en un 86.5% (103 encuestas).

Del total de estudiantes informados respecto de las áreas terminales (119), solo el 13.5% (16 alumnos) cuenta con datos completos y confiables para tomar decisiones. Con relación a este importante asunto, se puede inferir un peligro potencial, que podría culminar con una canalización equivocada del alumno a un área, respecto de la cuál puede manejar conceptos particulares erróneos, al no contar con información adecuada al respecto.

En términos del presente proyecto, se tienen contempladas medidas preventivas a fin de presentar al alumno, una alternativa clara y oportuna de lo que sería dicha alternativa terminal.

De cualquier forma, para que ello sea funcional, se requiere ante todo de una difusión informativa general que incluya a todas las áreas terminales.

Pregunta 3.- Para el alumno el comercio exterior es un tema:

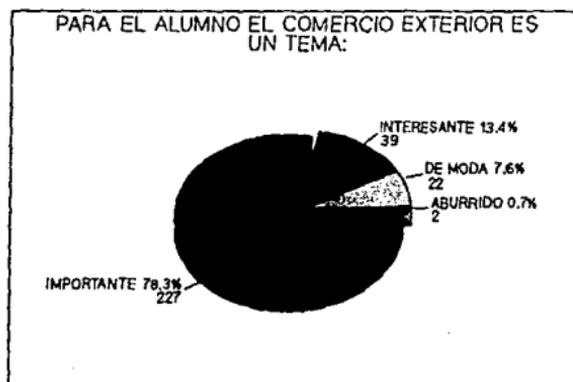
Categorías:

- a) Importante.
- b) Interesante.
- c) "De moda".
- d) Aburrido.

Objetivo.- Inferencia directa del concepto que al respecto tiene el alumno, como base inicial para determinar un nivel promedio de preferencia natural hacia dicho campo.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
IMPORTANTE	227	78	POSITIVO	227/78%
INTERESANTE	39	13	POSITIVO	39/13%
"DE MODA"	22	8	NEGATIVO	22/ 8%
ABURRIDO	2	1	NEGATIVO	2/ 1%
TOTALES	290	100		290/100.0%



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 91% (266 encuestas). Definitivamente, en la muestra investigada existe un nivel adecuado de conciencia acerca de la importancia del fenómeno del comercio internacional y ello a la vez, es un buen indicativo acerca de una posible inclinación natural del alumno hacia el Area planteada en el presente trabajo.

Pregunta 4.- El Comercio Exterior como parte integral de la formación profesional del alumno de la carrera de Administración es:

Categorías:

- a) Indispensable.
- b) Importante.
- c) Innecesario.

Objetivo.- Aquí se trata, que trascender el mero nivel de preferencia natural, para profundizar acerca de la importancia real que el alumno da a dicho campo dentro de su formación profesional.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
INDISPENSABLE	150	52	POSITIVO	150/52%
IMPORTANTE	137	47	POSITIVO	137/47%
INNECESARIO	3	1	NEGATIVO	3/ 1%
TOTALES	290	100		290/100%



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 98% (187 encuestas). Existe un nivel claro de conciencia en la muestra encuestada, respecto de la importancia que reviste el Comercio Internacional en su formación profesional lo cuál, adicionado con el efecto positivo que se obtuvo en la pregunta anterior, define un primer nivel de preferencia de carácter adecuado con respecto al Area potencial. El segundo nivel referente ya a su acceso potencial al Area, se aborda en las preguntas siguientes.

Pregunta 5.- ¿ Al alumno le gustaría que se abriera un Area Terminal en Comercio Internacional para su carrera ?

Categorías:

- a) Si.
- b) No.

Objetivo.- Aquí se trata de indagar directamente si al alumno en lo particular le agradaría el hecho de que en su Facultad y para su carrera se abriera un Area Terminal en dicho campo. Este hecho, trata de profundizar un poco más acerca del nivel de preferencia del alumno con respecto al objetivo.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	284	98	POSITIVO	284/98%
NO	6	2	NEGATIVO	6/ 2%
TOTALES	290	100		290/100.0%



Análisis:

Efecto neto: Positivo en un 98% (284 encuestas). Definitivamente existe un interés manifiesto en el alumno investigado, en que se lleve a cabo la apertura del Area, en función de que tanto a nivel natural como formativo, lo considera un campo importante para su carrera.

Pregunta 5.1.- ¿ El alumno en caso de abrirse el Area planteada ingresaría ?

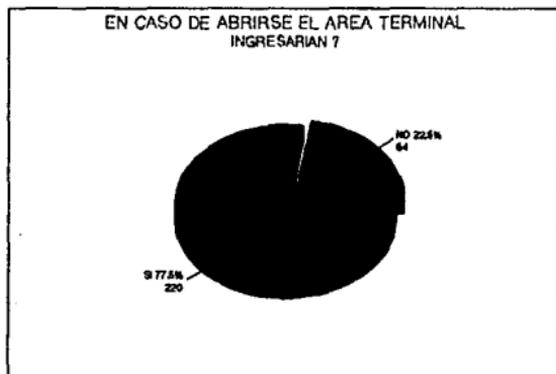
Categorías:

- a) Si.
 b) No. (concluir)

Objetivo: Aquí se pretende, vincular el nivel de preferencia en el alumno, con su decisión particular de acceder o no al Area en un futuro próximo. Esto es, llevar a cabo una depuración del nivel de preferencia obtenido, para configurar a nivel estrictamente hipotético, una nivel potencial numérico de acceso al Area.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	220	77.5	POSITIVO	220/77.5%
NO	64	22.5	NEGATIVO	64/22.5%
TOTALES	284	100		284/100.0%



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 77.5% (220 encuestas). Aquí se puede percibir claramente como se ha depurado el nivel total de preferencia obtenido en los incisos anteriores, de casi un 100%, a un 77.5. En base a esto, se puede inferir un acceso potencial aceptable de los alumnos al Area en caso de que esta se llegara a abrir.

Pregunta 6.- Para efecto de asegurar un nivel óptimo de calidad en el Area, ¿ Sería conveniente fijar requisitos de ingreso a la misma ?

Categorías:

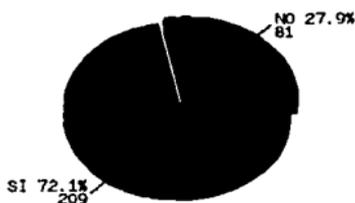
- a) Si.
- b) No.

Objetivo.- A nivel personal, se cree que ello es indispensable para crear un prestigio introductorio en las empresas privadas acerca del nivel competitivo del egresado de la F.E.S.C. en el Area de Comercio Internacional, por lo que esta pregunta persigue indagar acerca de como se concebiría dicha posibilidad en el alumno.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	209	72	POSITIVO	209/72%
NO	81	28	NEGATIVO	81/28%
TOTALES	290	100		290/100.0%

¿ES CONVENIENTE FIJAR REQUISITOS DE INGRESO?



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 72% (209 encuestas). El resultado es ciertamente interesante, ya que manifiesta tanto la conciencia como la disposición noble del alumno a colaborar en aquellas medidas que tiendan a elevar el nivel de calidad formativo en su profesión. Desde luego, que dicho compromiso exige necesariamente de una corresponsabilidad por parte de la institución en materia de profesores, planes de estudio, recursos de apoyo, etc. Los cuáles no necesariamente tienen que ser onerosos.

Pregunta 7.- Requisitos que el alumno consideraría compatibles con el Area Terminal:

Categorías:

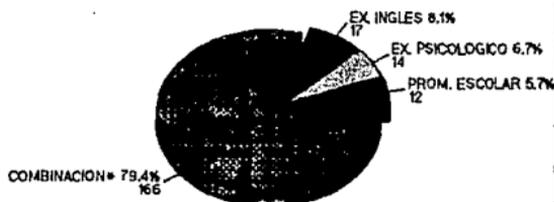
- a) Exámen de inglés (nivel intermedio-avanzado).
- b) Promedio escolar de _____.
- c) Exámen Psicométrico (aptitudes para el Area).
- d) Incisos _____ (anotar la que se considere).

Objetivo: Plantear al alumno parte de los requisitos que traducen las necesidades detectadas en las empresas privadas investigadas, en materia del perfil profesional que el mercado laboral está demandando para las áreas de comercio exterior.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
EXAMEN DE INGLES	17	8.1	POSITIVO	17/ 8.1
PROMEDIO ESC.	12	5.7	POSITIVO	12/ 5.7
EXAMEN PSICO.	14	6.7	POSITIVO	14/ 6.7
COMBINACION DE INCISOS (*).	166	79.5	POSITIVO	166/79.5
TOTALES	209	100.0		209/100.0

REQUISITOS COMPATIBLES CON EL AREA TERMINAL



(*).- Desglose:

<u>Combinación</u>	<u>Requisitos</u>	<u>Cantidad</u>	<u>Porcentaje</u>
1) abc	Exámen de Inglés, Promedio y Exámen Psicométrico.	55 encuestas.	26.3%
2) ab	Exámen de Inglés y Promedio.	60 encuestas	28.7%
3) ac	Exámen de Inglés y Exámen Psicométrico.	32 encuestas	15.3%
4) bc	Promedio y Exámen Psicométrico.	19 encuestas	9.1%
Total		166 encuestas	79.5%

Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 100% / 209 de un total por el mismo número, que opinaron afirmativamente respecto al establecimiento de requisitos de acceso al Area terminal. En promedio se percibe en los estudiantes, un nivel de aceptación adecuado, respecto al cuadro de requisitos planteado. Mismo que como ya se expresó, se integró a partir del perfil de necesidades en materia de comercio exterior detectado en las empresas privadas investigadas.

Se puede afirmar en consecuencia, que al menos en un sentido conjetural, si existe un grado de compatibilidad aceptable, entre las necesidades detectadas en la empresa privada, su correspondiente traducción en elementos que debe dominar el egresado potencial, y el filtro que para ello implicaría, la fijación de requisitos de acceso a la salida terminal. Ahí se podría verificar, el dominio real de dichos elementos en el casi egresado de la carrera.

Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 100% / 209 de un total por el mismo número, que opinaron afirmativamente respecto al establecimiento de requisitos de acceso al Area terminal. En promedio se percibe en los estudiantes, un nivel de aceptación adecuado, respecto al cuadro de requisitos planteado. Mismo que como ya se expresó, se integró a partir del perfil de necesidades en materia de comercio exterior detectado en las empresas privadas investigadas.

Se puede afirmar en consecuencia, que al menos en un sentido conjetural, si existe un grado de compatibilidad aceptable, entre las necesidades detectadas en la empresa privada, su correspondiente traducción en elementos que debe dominar el egresado potencial, y el filtro que para ello implicaría, la fijación de requisitos de acceso a la salida terminal. Ahí se podría verificar, el dominio real de dichos elementos en el casi egresado de la carrera.

3.1.5.- Reporte Estudiantes de Administración : (Reporte IV).

1.- Información recibida acerca de las Areas Terminales que el estudiante cursará en el último año de la carrera:

Efecto neto: Negativo en un 59% / 171 encuestas de un total de 290.
Existe un problema serio de difusión informativa al respecto.

Datos recopilados:

- a) Un problema de comunicación en este sentido, afecta seriamente al alumno, quien al no disponer de información adecuada en el tiempo oportuno, necesariamente tenderá a canalizarse hacia las denominadas "areas tradicionales", eliminando con ello, una ventaja potencial que podría tener, de canalizarse hacia otras alternativas, mismas que podrían incluso, resultar de mayor interés al empresario.
- b) En otro sentido, un riesgo adicional que se corre cuando no hay una difusión informativa de cobertura total, consiste en que el estudiante, puede canalizarse equivocadamente hacia una determinada área, por manejar conceptos o expectativas erróneas respecto de la misma.
- c) Con relación al efecto directo que una cobertura informativa parcial respecto de las areas terminales podría traer para el presente proyecto, se tienen pensadas ya, una serie de medidas preventivas con el propósito de informar de una manera clara y oportuna al alumno, respecto de lo que en realidad representaría la alternativa terminal en comercio internacional para su futuro profesional.

2.- El sector estudiantil que si recibió información respecto de las salidas terminales que ofrece la Facultad, opina que ello ha sido:

Efecto neto: Negativo en un 86.5% / 103 encuestas de un total de 119. La información difundida ha sido superficial de acuerdo con el 86.5% de las opiniones del sector que tuvo acceso a los datos.

Datos recopilados:

De la muestra total encuestada, compuesta por 290 estudiantes se desprenden los siguientes resultados.-

- a) El 59% de los encuestados (171), no han recibido información respecto de las salidas terminales que habrán de cursar en el último año de su carrera.
- b) El 41% de los encuestados (119) ha recibido casi en su totalidad (103 estudiantes), información superficial al respecto, misma que considera insuficiente para tomar decisiones.

3.- Para el estudiante, el comercio exterior es un tema:

Efecto neto: Positivo en un 91% / 266 encuestas de un total de 290. El criterio casi uniforme de la totalidad del sector encuestado, considera al comercio exterior como un campo de estudio importante.

Datos recopilados:

- a) Definitivamente se puede decir que si existe, una clara conciencia en el estudiante de Administración respecto de la importancia que reviste actualmente el fenómeno del comercio exterior. Ello es sin duda, un buen indicio acerca de un posible primer nivel de inclinación natural del alumno respecto del área terminal aquí plantada.

4.- Opinión que tiene el estudiante, respecto del comercio exterior como parte integral de su formación profesional:

Efecto neto: Positivo en un 99% / 287 encuestas de un total de 290. El comercio exterior es considerado por el estudiante, como un elemento indispensable dentro de su formación profesional en la carrera de Administración.

Datos recopilados:

- a) Durante la aplicación de la prueba piloto se detectó en el estudiante, un nivel de comprensión aceptable respecto de lo que en realidad significa el comercio exterior.
- b) En base a lo anterior, el criterio expresado por la casi totalidad de la muestra encuestada, valida la primera fase del objetivo, referente a un primer nivel de aceptación en el alumno respecto del área terminal planteada, basado en la importancia que este concede a dicho campo de estudio dentro de su carrera.

5.- Opinión del estudiante respecto de la apertura potencial de un Área Terminal en Comercio Internacional para la carrera de Administración en la F.E.S.C.

Efecto neto: Positivo en un 98% / 284 encuestas de un total de 290. El estudiante en promedio, considera oportuno que se abra dicha opción terminal en la Facultad.

Datos recopilados:

- a) Con esta pregunta, se cierró la validación del objetivo fijado para este sector, en su primera fase correspondiente, a la configuración del nivel de aceptación del estudiante respecto del área terminal propuesta.
- b) En base a lo hasta aquí expresado, a nivel de aceptación, el proyecto queda validado. La siguiente fase del objetivo, indagará directamente el nivel de preferencia tanto natural como profesional que el estudiante pudiese tener en relación con el área terminal.

5.1.- Proyección del ingreso potencial del estudiante al Área:

Efecto neto: Positivo en un 76% / 220 encuestas de un total de 290. Nivel potencial óptimo de acceso probable al Área.

Datos recopilados:

- a) De un nivel de aceptación del 98% del total encuestado (290), se pasó directamente al específico de preferencias, basado este, en la inclinación natural o profesional del estudiante con respecto al área planteada, mismo que una vez depurado, ascendió a un 76% del total de la muestra (220 encuestas).
- b) La información obtenida valida satisfactoriamente el objetivo establecido para dicho sector, en su segunda fase, referente al nivel de preferencia (natural o profesional) del estudiante en relación con el área terminal propuesta.

6.- Punto de vista del estudiante, respecto al establecimiento potencial de requisitos de ingreso al Área terminal:

Efecto neto: Positivo en un 72% / 209 encuestas de un total de 290.
Nivel óptimo de apertura y disposición.

Datos recopilados:

- a) En primera instancia, y sin que aparezca ningún otro tipo de influencia ajena al estudiante y sus intereses profesionales, se percibe un nivel de apertura idóneo para llevar a cabo negociaciones al respecto con sus autoridades.
- b) Es fundamental señalar, que el establecimiento de requisitos debe traducirse necesariamente en beneficios expuestos para el estudiante, y no en impedimentos potenciales que dificulten su acceso al área. Para ello, antes de emprender negociación alguna al respecto, se debe gestionar un verdadero cambio, en toda la amplitud del concepto que la carrera de Administración implica, para efecto de que la fijación de requisitos, sea el producto o la resultante de una formación profesional más sólida en la que cada requisito establecido, obedezca a un apoyo previo otorgado al estudiante durante su formación profesional.

Es preciso recalcar, que el proceso de cambio sugerido, no necesariamente tiene que ser o resultar oneroso en su totalidad para la Facultad.

- c) La información obtenida, valida inicialmente la tercera fase del objetivo, en términos del óptimo nivel de apertura y disposición mostrado casi en su totalidad por el sector estudiantil encuestado.

7.- Perfil de requisitos que el estudiante considera compatible con el Area Terminal

Efecto neto: Positivo en un 100% / 209 encuestas de un total por el mismo número, que opinaron a favor del establecimiento de requisitos de ingreso al Area.

Datos recopilados:

- a) El cuadro de requisitos propuesto al estudiante, le parece correcto, de acuerdo con el nivel profesional que debería alcanzar la Facultad.
- b) Si se llegara a aprovechar la apertura y disposición mostrada por el estudiante, para llevar a cabo negociaciones bajo una estricta ética universitaria, uno de los retos fundamentales que de ello derivarían, sería el traducir los requisitos propuestos, a habilidades expresas a desarrollar en el estudiante durante su formación profesional. En otras palabras, cada requisito que se fijara a nivel de áreas terminales, tendría que derivarse necesariamente de un apoyo previo otorgado al estudiante.

Ejemplo; Un requisito de idioma inglés, se establecería sí y solo sí el estudiante hubiese recibido durante toda su etapa formativa, los apoyos necesarios por parte de la Facultad, para adquirir ese conocimiento. Un cumplimiento satisfactorio de tal aspecto, se traduciría en un nivel profesional de alta calidad y en un sólido prestigio para la Facultad.

3.2.- Encuesta a Profesores.

3.2.1.- Criterios a seguir:

- a) Se definieron dos perfiles básicos como centros importantes de opinión:
- (1) Profesores que intervinieron en el proceso de estructuración del Plan de Estudios vigente en la Carrera de Administración.
 - (2) Profesores que imparten clases en dicha Carrera.
- b) Como centro específico de opinión, el sector de profesores no requirió para efectos de conformación muestral, de algún tipo de cálculo estadístico.
- c) El objetivo en esencia para este sector, consistió en captar el punto de vista diferenciado de ambos grupos, respecto del proyecto aquí planteado. por tal motivo, y con el propósito expreso de simplificar la tabulación y el análisis de la información, se decidió utilizar un solo diseño de cuestionario en dicho sector.
- d) La aplicación, tabulación y análisis del cuestionario (en forma de entrevista personal) se efectuó por separado en ambos grupos, concentrándose posteriormente la información importante, en el reporte final de dicho sector.

3.2.2.- Composición de la muestra:

- a) Profesores que intervinieron en la elaboración del Plan de Estudios de Administración:
- 4 profesores.
- b) Profesores que imparten clases en la Carrera de Administración:
- 7 profesores.

3.2.3.- Diseño y Estructura del Cuestionario:

La encuesta se realizó por medio de entrevistas personales, basadas en el diseño de un cuestionario de tipo abierto, con respuestas abiertas, mismas que siguiendo el criterio utilizado en la encuesta al sector privado, quedaron comprendidas en una serie de categorías o tendencias, para facilitar tanto su comprensión, como su posterior tabulación.

Cuestionario:

Pregunta 1.- ¿ Considera usted importante al Comercio Exterior como parte integral de la formación profesional en la carrera de Administración ?

Categorías:

- a) Si.
- b) No.

Pregunta 2.- ¿ Sería adecuado efectuar una revisión profunda de las materias que se imparten en la F.E.S.C. en dicho campo, a fin de actualizarlas o complementarias ?

Categorías:

- a) Si.
- b) No.

Pregunta 3.- ¿ Le parecería importante que en la F.E.S.C. se abriera un Area Terminal en Comercio Exterior para la carrera de Administración. ?

Categorías:

- a) Si.
- b) No. (concluir)

Pregunta 4.- Respecto al nivel de calidad que se pretende tenga el Area :

¿ Estaría de acuerdo en que se fijaran requisitos de ingreso al Area ?

Categorías:

- a) Si.
b) No.

Pregunta 5.- Usted. ¿ Qué requisitos sugeriría ?

Categorías:

Respuesta abierta.

Pregunta 6.- ¿ Estaría dispuesto a colaborar en el Area Terminal impartiendo clases ?

Categorías:

- a) Si.
b) No.

3.2.4.- Trabajo de Campo.

3.2.4.1.- Aplicaciones y Tabulación de Resultados :

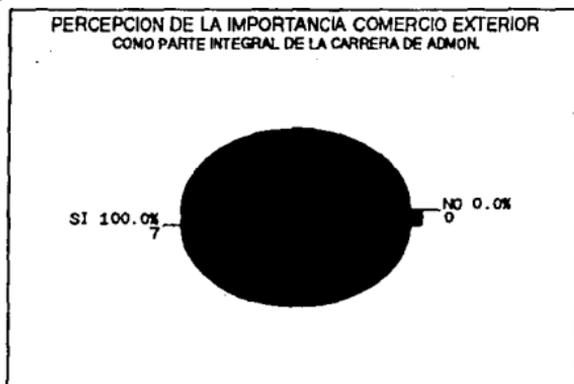
a) Profesores que imparten clases en la Carrera de Administración :

Pregunta 1.- Percepción de la importancia del comercio exterior como parte integral de la carrera de Administración:

Objetivo: Aquí interesa básicamente el sondeo de la perspectiva actual que maneja el profesor con respecto al tema y a su importancia dentro de un proceso de formación profesional.

3.2.4.1.1.- Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	7	100	POSITIVO	7/100
NO	0	0	NEGATIVO	0
TOTALES	7	100		7/100



3.2.4.1.2.- Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 100%. Se puede inferir la existencia de un grado de conciencia adecuado en el profesor de la carrera de Administración con respecto a la importancia de la integración formativa del comercio internacional a la misma.

Pregunta 2.- Necesidad de efectuar una revisión integral en la estructura de las materias relacionadas con el comercio internacional en la F.E.S.C.:

Categorías:

- a) Si.
- b) No.

Objetivo: Indagar acerca de como percibe el profesor, la estructura temática actual de las materias relacionadas con el comercio exterior, como base para una revisión susceptible de llevarse a cabo.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	6	86	POSITIVO	6/86%
NO	1	14	NEGATIVO	1/14%
TOTALES	7	100		7/100%

REVISION EN LA ESTRUCTURA DE MAT. RELACIONADAS
CON EL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA F.E.S.C.



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 86% (6 encuestas). En términos generales, se percibe un nivel de conciencia adecuado en el profesor, respecto de la importancia de actualizar la estructura de las materias relacionadas con el comercio internacional, en función de las nuevas necesidades de aprendizaje que a este respecto se están presentando en la carrera de Administración, en virtud del Tratado trilateral suscrito.

Pregunta 3.- Opinión acerca de la posible apertura de un Area terminal en Comercio Internacional en la F.E.S.C. para la carrera de Admón.:

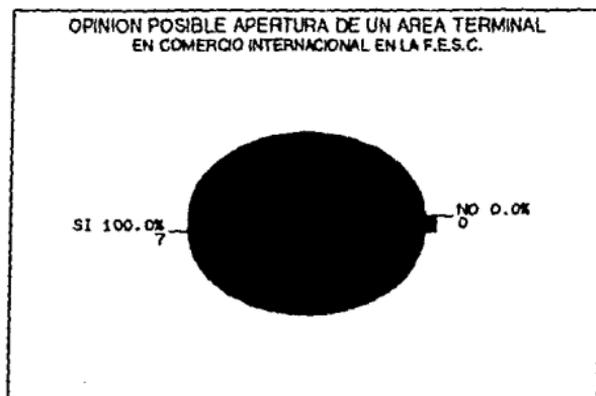
Categorías:

- a) Si.
b) No.

Objetivo: Pregunta de control de las dos anteriores, para efecto de valorizar respuestas inducidas o automatizadas. Por otra parte, se pretende indagar de una manera más profunda acerca de la verdadera importancia que el profesor de Administración asigna al comercio internacional dentro de la formación profesional en dicha carrera.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	7	100	POSITIVO	7/100
NO	0	0	NEGATIVO	0
TOTALES	7	100		7/100



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 100% (7 encuestas). Evidentemente, se confirmó una perspectiva particular respecto de la necesidad actual de llevar a cabo la apertura de un Área Terminal en Comercio internacional para la carrera de Administración, objetivo totalmente validado por la perspectiva neoliberal que nuestra economía ha asumido.

Pregunta 4.- Punto de vista acerca del establecimiento de requisitos de ingreso a dicha Área Terminal, como soporte inicial de un nivel de calidad deseado en la misma:

Categorías:

- a) Si.
- b) No. (pasar a la pregunta 6)

Objetivo: Una vez concluida la investigación externa a la Facultad, se tiene una perspectiva clara tanto de las necesidades de las empresas privadas en sus operaciones en comercio exterior, como del perfil profesional que se requeriría para dar satisfacción a las mismas. En este proceso, se debe cuidar muchísimo la calidad permanente de la oferta profesional que a este respecto podría emitir la FESC. Sería verdaderamente una lástima que teniendo clara la necesidad y el satisfactor requerido, este fuese deficiente y una vez más la empresa privada tuviera que recurrir a egresados de escuelas particulares.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EPECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	2	28	POSITIVO	2/28%
NO	5	72	NEGATIVO	5/72%
TOTALES	7	100		7/100%

REQUISITOS DE INGRESO AL AREA TERMINAL



Análisis:

Efecto Neto: Negativo en un 72% (5 encuestas). En promedio se considera que el acceso debe ser libre en función de la misma naturaleza de la educación pública, que trata en lo posible, de distribuir sin distinción alguna el beneficio de la educación.

Pregunta 5.- Requisitos que el profesor sugiere para el Area:

Categorías:

Respuesta Abierta.

Objetivo: Contrastar la perspectiva actual del profesor a este respecto, con la que se integró a partir de las necesidades detectadas en las empresas privadas encuestadas, para efecto de diseñar una estrategia adecuada para el diseño, integración y apertura del Area planteada.

Perfil de requisitos obtenido:

C o n c e p t o	Relación con el perfil externo
1.- Conocimientos de sistemas.	Compatible.
2.- Nivel básico a intermedio de inglés.	Compatible. (*)
3.- Promedio mínimo de: 8.0	Compatible.
4.- Experiencia en el Area.	No compatible. (**)
5.- Interés manifiesto en el Area. (artículos, exposiciones, etc.)	Compatible. (***)

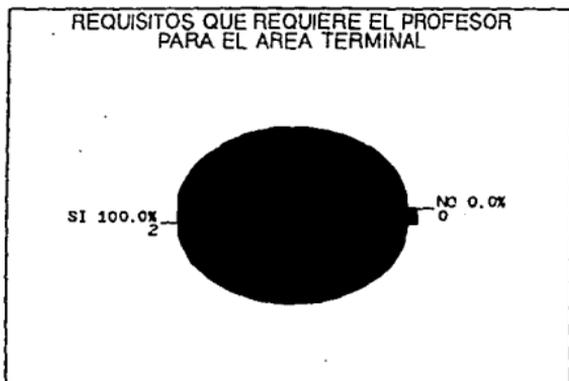
(*).- Aquí el objetivo básico consiste en que el alumno al egresar sea capaz de sostener una conversación clara y fluida en el idioma oficial (inglés), como requisito indispensable para que pueda ser funcional en la fase de comunicación de su desempeño profesional.

(**).- Este elemento es en cierta forma un poco engañoso, ya que la experiencia no necesariamente garantiza un nivel adecuado de apertura hacia la implementación de cambios en el perfil operativo tradicional de las áreas de comercio exterior.

(***).- Este elemento es compatible aunque no estrictamente necesario, ya que se debe reconocer que el sistema que opera actualmente en la Facultad no estimula lo suficiente al alumno en este sentido.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
COMPATIBLE	2	100	POSITIVO	2/100
NO COMPATIBLE	0	0	NEGATIVO	0
TOTALES	2	100		2/100



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 100% (2 encuestas). Se puede percibir la necesidad de integrar un equipo de autoridades y profesores, para efecto de discutir a fondo esta posibilidad. Es claro que los requisitos deberán ser cubiertos de alguna forma, ya que solo así el estudiante podrá comprender y aprovechar los elementos formativos que cursará en el Area, como requisito mínimo para asegurar en la medida de lo posible, su futura funcionalidad en una empresa privada.

Pregunta 6.- Disponibilidad para impartir clases en al Area Terminal:

Categorías:

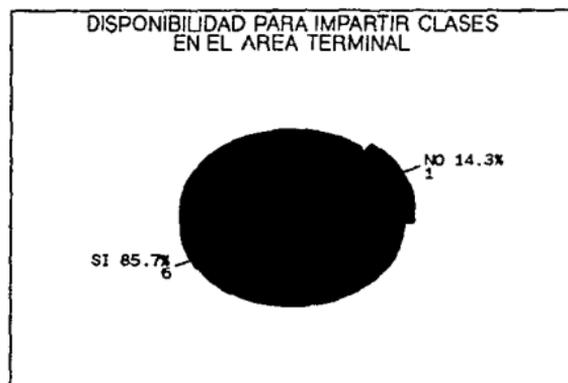
- a) Si.
- b) No.

Comentario: Para efecto de garantizar la viabilidad del presente proyecto, ante todo se tiene claro el hecho de la limitación actual de recursos. Ante dicha situación, la Facultad debe optimizar y hacer más productivos aquellos con los que cuenta, esto es, capacitar a su planta depurada de profesores en el sentido amplio que ello implica para toda la carrera de Administración y buscar permanentemente apoyos institucionales, a través de negociaciones inteligentes.

Objetivo: Indagar brevemente acerca de la disposición del actual del profesor, para dar apoyo al proyecto de investigación, en caso de que llegará a realizarse.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	6	86	POSITIVO	6/86.0
NO	1	14	NEGATIVO	1/14.0
TOTAL	7	100		7/100.0



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 86% (6 encuestas). Tomando en consideración, la importancia que reviste el hecho de contar con un buen equipo de profesores para alcanzar los objetivos de calidad previstos para el Area terminal, es gratificante comprobar el compromiso que manifiestan con la Universidad.

b) Profesores que intervinieron en la elaboración del Plan de Estudios vigente en la carrera de Administración.

3.2.4.2.- Aplicaciones y Tabulación de Resultados :

Pregunta 1.- Percepción de la importancia del comercio exterior como parte integral de la carrera de Administración:

3.2.4.2.1.- Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	4	100	POSITIVO	4/100
NO	0	0	NEGATIVO	0
TOTALES	4	100		4/100



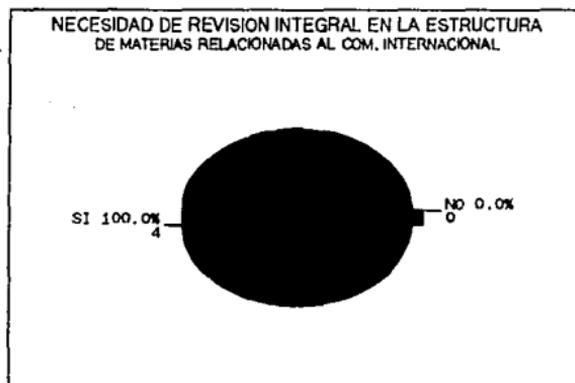
3.2.4.2.2.- Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 100% (4 encuestas). En términos generales, en ambos sectores de opinión, se percibe una conciencia clara de la importancia del fenómeno.

Pregunta 2.- Necesidad de efectuar una revisión integral en la estructura de las materias relacionadas con el Comercio Internacional en la F.E.S.C.:

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	4	100	POSITIVO	4/100
NO	0	0	NEGATIVO	0
TOTALES	4	100		4/100



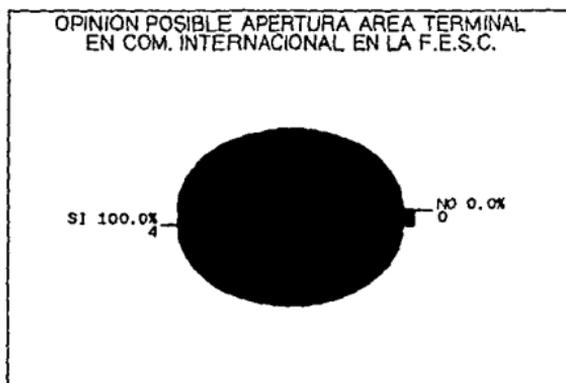
Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 100% (4 encuestas). Existe un nivel adecuado de convencimiento, respecto de la importancia de revisar y actualizar materias y en un sentido amplio, el Plan de Estudios.

Pregunta 3.- Opinión acerca de la posible apertura de un Area Terminal en Comercio Internacional en la F.E.S.C. para la carrera de Administración:

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	4	100	POSITIVO	4/100
NO	0	0	NEGATIVO	0
TOTALES	4	100		4/100



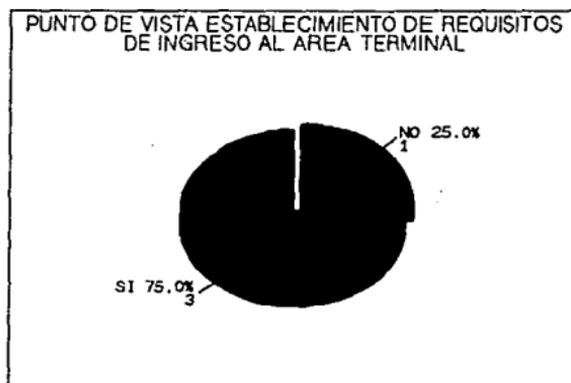
Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 100% (4 encuestas). En promedio, se percibe un concepto unánime en los dos sectores respecto de la importancia actual de llevar a cabo la apertura de un Area Terminal en Comercio Internacional.

Pregunta 4.- Punto de vista acerca del establecimiento de requisitos de ingreso a dicha Area Terminal, como soporte inicial de un nivel de calidad deseado en la misma.:

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	3	75	POSITIVO	3/75
NO	1	25	NEGATIVO	1/25
TOTALES	4	100		4/100



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 75% (3 encuestas). En este caso, la perspectiva se invierte en contraste con el primer grupo de profesores. Tal y como se posteriormente se analizará en el reporte de esta sección, el profesor que participó en el equipo responsable del Plan actual de Estudios de la carrera de Administración, muestra quizá por esta experiencia, una sensibilidad importante acerca de la necesidad de controlar más el nivel de calidad del alumno, dentro de un difícil contexto de educación masiva. Situación por demás propicia, para discutir la implementación de nuevas medidas con toda la comunidad universitaria de la F.E.S.C. (se ha comprobado, un nivel óptimo de disposición en el estudiante para colaborar al respecto).

Pregunta 5.- Requisitos que el profesor sugiere para el Area:

Perfil de requisitos obtenido:

C o n c e p t o

- 1.- Conocimientos de sistemas.
- 2.- Nivel intermedio del idioma inglés.
- 3.- Promedio de 8.0.
- 4.- Exámen psicométrico (aptitudes para el Area)

**Relación con el
perfil externo**

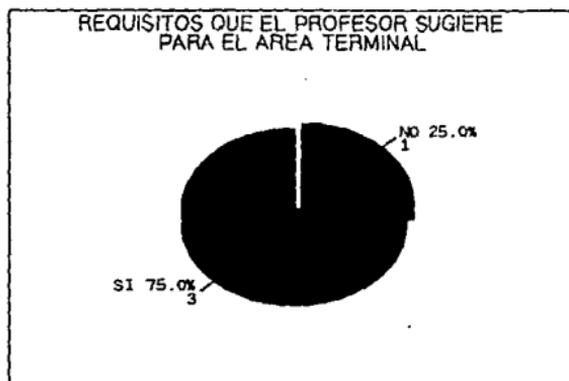
Compatible.
Compatible.
Compatible.
Compatible.

Respuestas:

- Inciso (1) 3 de las 4 encuestas.
Inciso (2)..... 3 de las 4 encuestas.
Inciso (3)..... 3 de las 4 encuestas.
Inciso (4)..... 2 de las 4 encuestas.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
COMPATIBLE	3	75	POSITIVO	3/75
NO COMPATIBLE	1	1	NEGATIVO	1/25
TOTALES	4	100		4/100



Análisis:

Efecto Neto: Positivo en un 75% (3 encuestas). Existe un contraste entre la percepción que al respecto manejan los responsables del Plan de Estudios, y el grupo de profesores de Administración encuestados. Existe un reconocimiento total de la necesidad de controlar el nivel de calidad del egresado en ambos sectores, con la diferencia de que los profesores, observaron un comportamiento mas conservador respecto de la implantación de requisitos, mientras que el grupo emisor del Plan de Estudios, muestra una mayor apertura a este respecto.

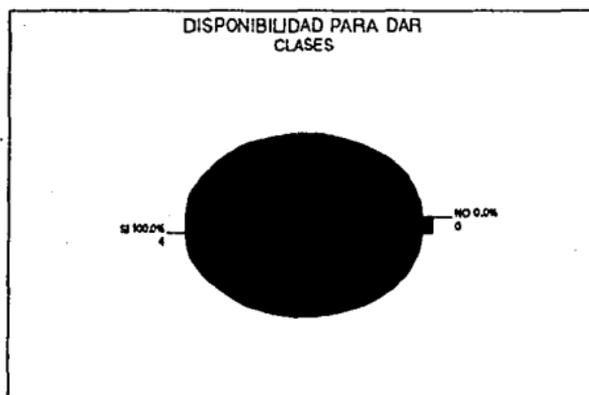
Pregunta 6.- Disponibilidad para impartir clases en el Area Terminal:

Categorías:

- a) Si.
- b) No.

Tabulación:

CATEGORIAS	NUMERO DE ENCUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL	EFFECTO NETO EN EL OBJETIVO	RELACION PORCENTUAL
SI	4	100.0	POSITIVO	4/100.0
NO	0	0	NEGATIVO	0/0
TOTAL	4	100.0		4/100.0



Análisis:

Efecto neto: Positivo en un 100% (4 encuestas de un total de 4).
Apoyo decidido al proyecto y disponibilidad para aportar sus conocimientos y servicios.

3.2.5.- Reporte Profesores : (Reporte V).

1.- Percepción de la importancia del comercio exterior como parte integral de la carrera de Administración:

Efecto neto: a) Profesores : Positivo en un 100%
7 encuestas de un
total de 7.

b) Profres. Plan de Estudios: Positivo en un 100%
4 encuestas de un
total de 4.

Datos recopilados:

a) Existe una percepción clara y lógica de la importancia actual del comercio exterior como parte integral de la carrera de Administración.

b) En promedio, en ambos sectores se opina que es un campo susceptible de ser ampliado en su extensión y profundidad dentro de la virtual revisión a efectuar del Plan de Estudios de la carrera de Administración.

2.- Necesidad de efectuar una revisión integral de la estructura de materias relacionadas con el Comercio Internacional en la F.E.S.C.:

Efecto neto: a) Profesores : Positivo en un 86%
6 encuestas de un
total de 7.

b) Profres. Plan de Estudios : Positivo en un 100%
4 encuestas de un
total de 4.

Datos recopilados:

a) Existe en ambos sectores, un alto nivel de conciencia respecto de las nuevas necesidades que en materia de aprendizaje se están generando en todo el ámbito educativo y por ende, en el de la administración, como producto del nuevo esquema de relaciones económicas internacionales en el que nuestro país está inserto.

3.- Opinión acerca de la apertura potencial de un Area terminal en Comercio Internacional para la carrera de Administración en la F.E.S.C.:

Efecto neto: a) Profesores : Positivo en un 100%
7 encuestas de un total de 7.

b) Profres. Plan de Estudios : Positivo en un 100%
4 encuestas de un total de 4.

Datos recopilados:

a) Criterio uniforme en ambos sectores. En general se opina, que la revisión integral de las materias relacionadas con dicho campo, no sería suficiente en virtud de la creciente importancia que reviste actualmente el comercio internacional, por ello, se cree que habría que avanzar más allá al respecto, por ejemplo a nivel de areas terminales o de postgrado.

4.- Punto de vista respecto al establecimiento de requisitos de ingreso al Area terminal, en caso de que se tomara la decisión de abrirla:

Efecto neto: a) Profesores: Negativo en un 72% / 5 encuestas de un total de 7.

b) Profres. Plan de Estudios: Positivo en un 75% / 3 encuestas de un total de 4.

Datos recopilados:

Ruptura del equilibrio de opiniones. Al respecto cada sector manifiesta los siguientes argumentos:

a) Profesores que solo imparten clases:

- * Se restringiría el acceso de los alumnos, en un contexto educativo en el que todos deben tener el mismo derecho.
- * Podría manejarse como una opción posterior a la apertura del Area.
- * De aceptarse tal situación para un área, se tendría que hacer extensivo para todas las demás.

b) Profesores del Plan de Estudios de Administración:

- * Los requisitos planteados son de uso común en las empresas, por lo tanto se los exigen a los egresados como elementos que se suponen dominan por efecto de su formación profesional ejemplo; inglés y sistemas.
- * Se garantizaría no solo un incremento en el nivel de aceptación externo del egresado de la F.E.S.C., sino además, al egresar mejor preparado, podría aspirar a mejores niveles en las estructuras organizacionales.
- * Todas las áreas terminales de la Facultad deberían tener requisitos de ingreso, como filtro previo a su egreso profesional y como garantía mínima de calidad en su formación, ante una casi virtual eliminación del requisito de tesis. Este último aspecto, si no se complementa con otro tipo de apoyos que estimulen al alumno a desarrollar esfuerzos importantes para superarse, inducirá un egreso masivo de generaciones todavía más deterioradas que las actuales en su nivel formativo.

5.- Requisitos que el profesor consideraría compatibles con el Area:

Efecto neto: a) Profesores:	Positivo en un 100% 2 encuestas de 2.
b) Profres. Plan de Estudios:	Positivo en un 100% 3 encuestas de 3.

Datos recopilados:

- a) Perfil de requisitos integrado en 4 de las 5 encuestas que opinaron a favor del establecimiento de requisitos en el Area Terminal:

Sistemas, Inglés (nivel intermedio) y promedio (8.0).

- b) Se establece un nivel de compatibilidad total, respecto de los perfiles integrados a partir de la encuesta en los sectores público, privado y otros.

6.- Disponibilidad para impartir clases en el Area terminal, en caso de que se llegara a abrir:

Efecto neto: Profesores:	Positivo en un 86% / 6 encuestas de un total de 7.
--------------------------	---

**Profes. Plan de Estudios: Positivo en un 100% / 4
encuestas de un total de 4.**

Datos recopilados:

- a) Se confirmó una vez más el compromiso del profesor universitario con nuestra gran institución.**

Capítulo IV.

4.1.- Integración del Reporte Definitivo de Investigación.

4.1.1.- Presentación de Resultados por Sector.

4.1.1.1.- Sector Privado:

1.- La viabilidad de un Area Terminal como la que plantea el presente estudio, se fundamenta de acuerdo a una perspectiva particular, en la satisfacción de cuatro requisitos básicos, que a continuación se exponen:

- 1) Existencia de un sector empresarial privado importador y/o exportador, con perspectivas sanas de competitividad ante el actual proceso de apertura e integración económica vigente en el país.
- 2) Existencia de necesidades insatisfechas en las áreas de comercio exterior de dicho sector, y que estas guarden un nivel adecuado de relación o compatibilidad con la disciplina de Administración.
- 3) En caso aprobatorio, integrar a partir de la estructura de necesidades detectada, un perfil profesional objetivo, esto es, un promedio funcional, que fungiera como satisfactor de la necesidad detectada.
- 4) Definir la viabilidad de la F.E.S.C.- U.N.A.M. como oferente potencial de dicho satisfactor, en términos de capacidad formativa y nivel de aceptación externo en el sector empresarial investigado.

2.- Conversión de los requisitos expuestos a objetivos expresos:

Requisito (1).

Objetivo:

- 1) Diagnóstico del estado general de la empresa y su perspectiva futura respecto al T.L.C.

Requisitos (2) y (3).

Objetivo:

- 2) Integración del perfil de necesidades promedio que la empresa privada observa en sus operaciones de comercio exterior, y ubicación específica del satisfactor requerido.

Requisito (4).

Objetivo:

- 3) Viabilidad de la F.E.S.C.- U.N.A.M. como oferente potencial del satisfactor profesional requerido.

3.- Representación Gráfica de los Resultados Obtenidos.-

(1) Definición del estado general de la empresa como fase inicial del diagnóstico de potencial de ejercicio profesional para el posible egresado del Area Terminal planteada:

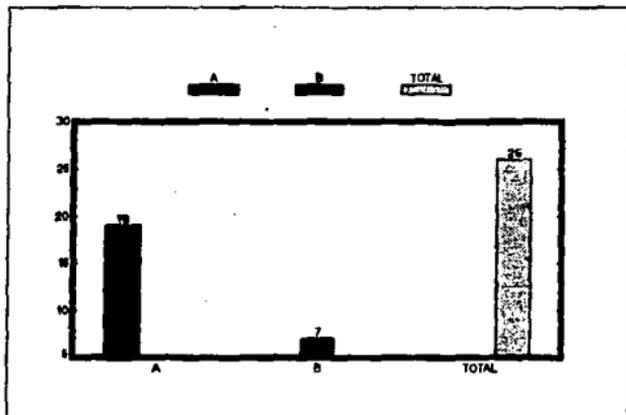
- a) El 73% de las empresas encuestadas mediante entrevista personal (19 de un total de 26) observaron un efecto positivo respecto del proceso de apertura económica iniciado en 1986.

D a t o s :

N = 26 empresas.

A = 19 / Efecto positivo.

B = 7 / Efecto negativo.



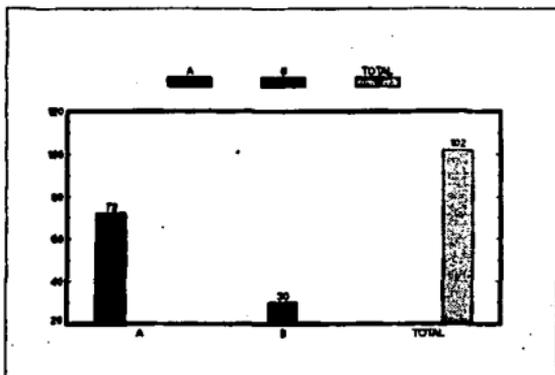
- b) El 70.6% del total de empresas encuestadas / 76 de 102.
tienen perspectivas positivas respecto de la firma del
T.L.C.

D a t o s

N = 102 empresas.

A = 72 / Perspectivas positivas ante el T.L.C.

B = 30 / Perspectivas negativas ante el T.L.C.



(2) Y (3).- Integración del perfil de necesidades promedio que la empresa privada observa en sus operaciones de comercio exterior, así como ubicación específica del satisfactor requerido:

a) Asignación de recursos por parte de la empresa para programas de capacitación del personal del área de comercio exterior:

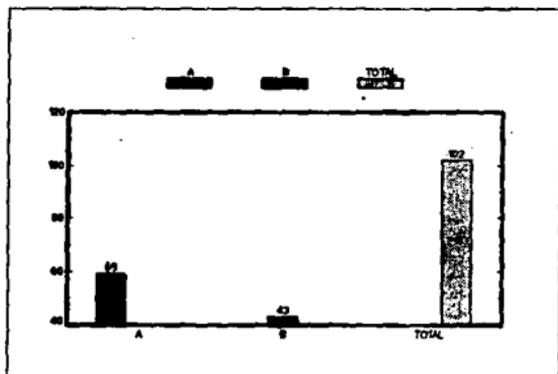
El 58% del total de empresas (59 de 102), asignaron recursos para capacitación de sus áreas de comercio exterior.

D a t o s

N = 102 empresas.

A = 59 / Programas de capacitación Area de Comercio Exterior.

B = 43 / Sin programas de capacitación Area Com. Ext.

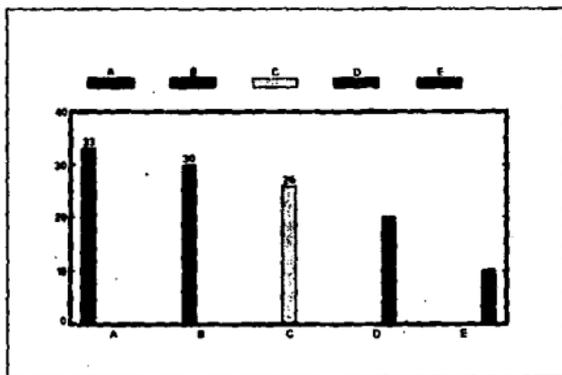


b) Principales rubros atacados en los programas de capacitación de las empresas privadas que asignaron recursos para tal efecto:

D a t o s

N = 59 empresas con programas de capacitación.

A = Administración / 33 de 59 empresas (56%).
B = Calidad Total / 30 de 59 empresas (51%).
C = Sistemas / 26 de 59 empresas (44%).
D = Comercio Ext. / 20 de 59 empresas (34%).
E = Inglés / 10 de 59 empresas (17%).



c) Nivel de compatibilidad del perfil de necesidades detectado , respecto de la disciplina de Administración. (necesidad de llevar a cabo una administración formal de las operaciones de comercio exterior en la empresa privada).

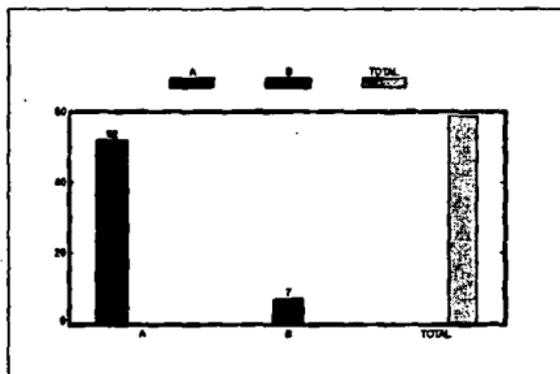
En este sentido, el nivel de compatibilidad ascendió a un 88.13% del total de empresas con programas de capacitación (52 de 59)

D a t o s

N = 59 empresas con programas de capacitación.

A = 52 / Compatibilidad.

B = 7 / Incompatibilidad.



d) Nivel de percepción en el ejecutivo, de la relación de compatibilidad existente entre la necesidad detectada y el satisfactor requerido:

- (1) 23 de un total de 26 empresas reconocen la necesidad de administrar formalmente sus operaciones de comercio exterior.
- (2) 64 de un total de 76 empresas se orientan a nivel consciente, por un satisfactor tradicional, (gestor de tráfico) a la vez que sus programas de capacitación se abocaron al desarrollo de habilidades y conocimientos propios del campo de Administración en el área referida.

De acuerdo con los resultados obtenidos, se puede inferir que la necesidad de llevar a cabo una administración formal de las operaciones de comercio exterior es real, y está en proceso de asimilación por parte de las empresas, quienes a causa de dicha situación, egresan importantes recursos en la actualidad (capacitación para integrar un satisfactor que en la actualidad no existe).

D a t o s

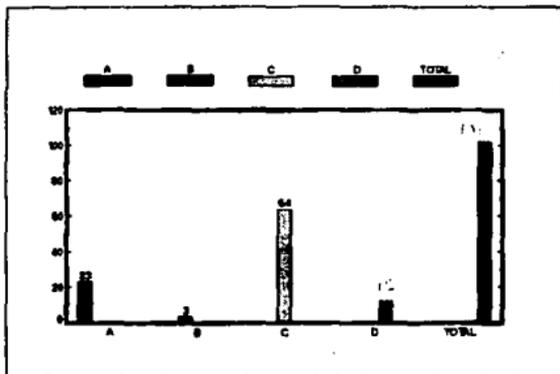
N = 102 empresas.

A = 23 de un total de 26 empresas reconocen la necesidad de administrar formalmente sus operaciones de comercio exterior.

B = 3 de un total de 26 no reconocen dicha necesidad.

C = 64 de un total de 76 empresas se orientan por el perfil tradicional (gestoría) como satisfactor.

D = 12 de un total de 76 empresas, perciben la evolución del perfil de gestión, hacia el de administración.



- e) Reacción del ejecutivo entrevistado ante un primer planteamiento del satisfactor potencial a utilizarse para cubrir la necesidad detectada:

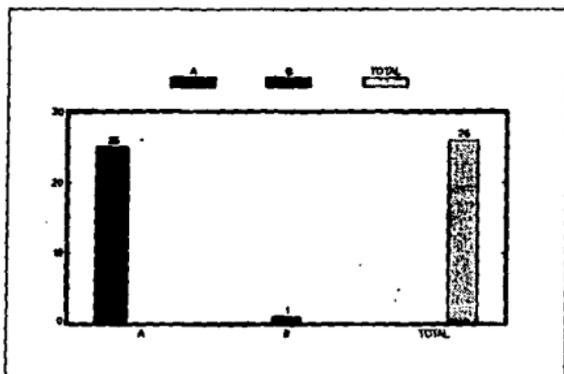
El nivel de aceptación al respecto, ascendió a un 96.15% del total (25 empresas de un total de 26).

D a t o s

N = 26 empresas.

A = 25 / Contratarían un administrador especializado en Comercio Exterior.

B = 1 / No lo contratarían.



(4) Viabilidad de la F.E.S.C.- U.N.A.M. como oferente potencial del satisfactor profesional requerido:

a) Importancia que la empresa privada concede a las universidades como apoyo para la integración previa del satisfactor planteado:

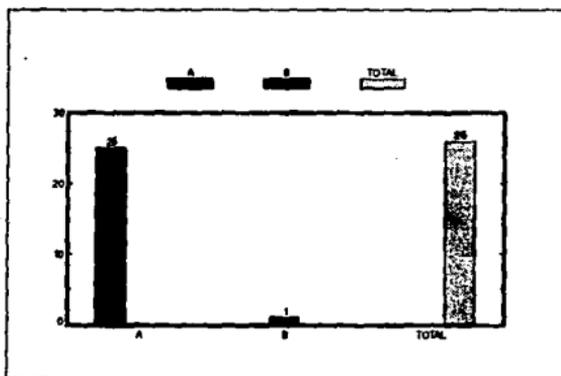
El 96.15% de las empresas (25 de 26) conceden un nivel de importancia alto a las universidades, en función del egreso actual de recursos que por concepto de capacitación están soportando en sus estructuras.

D a t o s

N = 26 empresas.

A = 25 / Si se requiere de apoyo por parte de las universidades.

B = 1 / No se requiere de apoyo.



b) Inconvenientes de contratación si el satisfactor profesional proviniera de la U.N.A.M.:

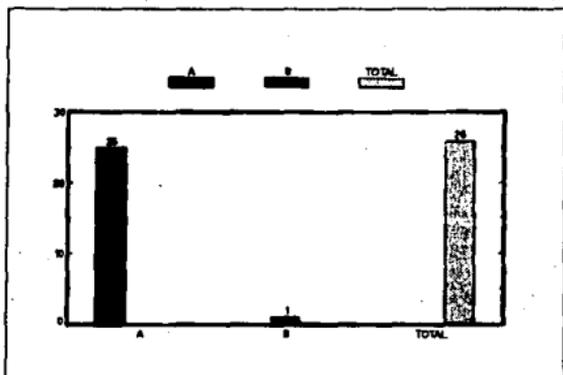
De manera directa, el 96.15% de las empresas encuestadas (25 de 26) no tienen inconvenientes respecto de contratar profesionistas egresados de la U.N.A.M.

D a t o s

N = 26 empresas.

A = 25 / No existe inconveniente U.N.A.M.

B = 1 / Si existen inconvenientes U.N.A.M.



c) Nivel de aceptación que el egresado de la U.N.A.M. (Administración) logra en el sector empresarial investigado:

El 60.5% de los egresados de la carrera de Administración, (46 de 76) observan un nivel de aceptación parcial con tendencia decreciente en dicho sector empresarial.

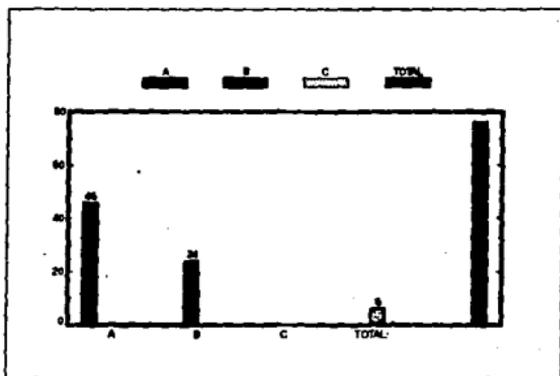
D a t o s

N = 76 empresas.

A = 46 / Nivel de aceptación parcial decrecientes.

B = 24 / Nivel de aceptación medio.

C = 6 / Nivel de aceptación total.



4.1.1.2.- Sector Público.

1.- Su importancia como centro de opinión, se basó en dos aspectos fundamentales:

- a) El conocimiento directo que tiene de la comunidad de importación y exportación del país, al regular legalmente sus operaciones y brindarle asesoría para tal efecto.
- b) Importancia que reviste para la F.E.S.C.- U.N.A.M. como sector de apoyo potencial para proyectos educativos conjuntos.

2.- Dicho planteamiento se tradujo en los siguientes objetivos :

- 1) Perfil de necesidades que en materia de comercio exterior observa dicho sector en la comunidad de importación y exportación del país.
- 2) Conjunto de elementos que en base a la perspectiva y operación del mismo, serían susceptibles de integrar un perfil profesional promedio a incorporar en las operaciones de comercio exterior de dicha comunidad.
- 3) Estado actual de las relaciones institucionales que guarda este sector con la U.N.A.M.
- 4) Imágen que se percibe del egresado de la U.N.A.M. en el campo de operaciones que compete a dicho sector público.

3.- Representación Gráfica de los Resultados Obtenidos :

(1) y (2).- Perfil de necesidades que en materia de comercio exterior se observa en la comunidad de importación y exportación, y elementos que en consecuencia, integrarían un satisfactor promedio para tal efecto.

a) Nivel de conocimientos básicos en comercio exterior que se percibe en dicha comunidad empresarial:

El 100% de los encuestados (4 de 4) opinan que el nivel de conocimientos básicos de comercio exterior observado en la comunidad empresarial en cuestión, es bajo.

D a t o s

N = 4 encuestas.

A = 4 / Nivel de conocimientos bajo.

B = 0 / Nivel de conocimientos adecuado.

b) Perfil profesional recomendable en el responsable de un área de comercio exterior en una empresa privada:

Elementos considerados:

- 1) Derecho Internacional Público / 3 de las 4 encuestas.
- 2) Calidad Total / 2 de las 4 encuestas.
- 3) Mercadotecnia Internacional / 3 de las 4 encuestas.
- 4) Administración / 3 de las 4 encuestas.
- 5) Sistemas / 3 de las 4 encuestas.
- 6) Comercio Internacional / 1 de las 4 encuestas.

Nivel de Compatibilidad con la disciplina de Administración:

75% (3 de las 4 encuestas aplicadas).

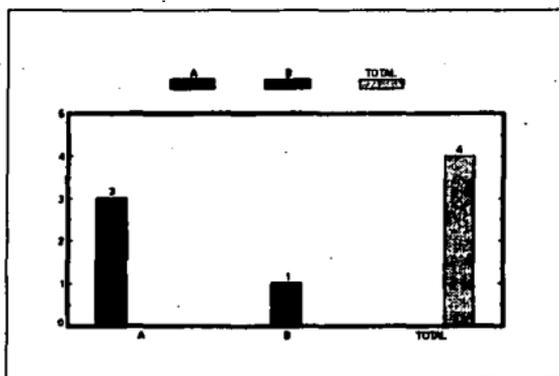
1 encuesta se orientó únicamente hacia el campo del Comercio Internacional.

D a t o s

N = 4 encuestas.

A = 3 / Nivel de compatibilidad adecuado.

B = 1 / Nivel inadecuado de compatibilidad.



(3).- Relaciones institucionales con la U.N.A.M. :

a) Estado actual:

Positivo en un 100%. Se consideró así, ya que de alguna manera el vínculo está definido, y solo hay que hacerlo más sólido en base a proyectos inteligentes.

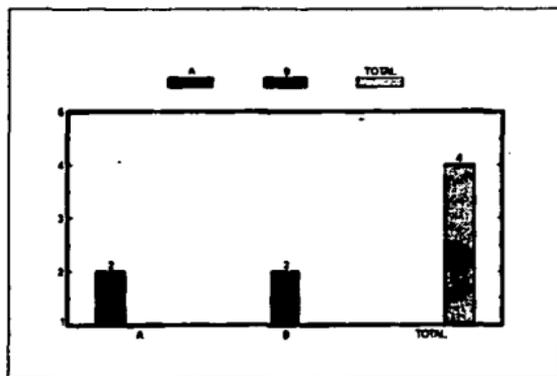
D a t o s

N = 4 encuestas.

A = 2 / nivel de relaciones parcial.

B = 2 / nivel de relaciones adecuado.

Ambos casos fueron considerados como positivos de acuerdo con los objetivos.



b) Perspectivas para suscribir convenios futuros:

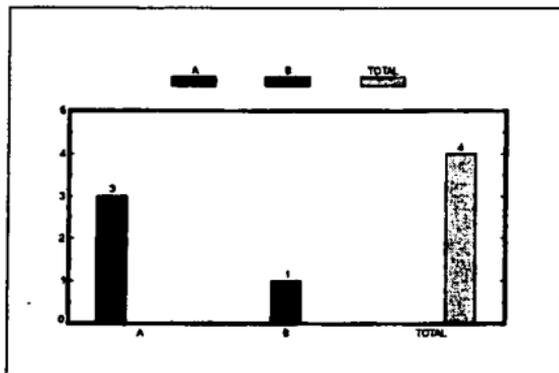
En el 75% de los casos (3 encuestas de 4), existe apertura para analizar y en su caso, suscribir convenios futuros de apoyo mutuo.

D a t o s

N = 4 encuestas.

A = 3 / perspectivas positivas.

B = 1 / Sin perspectivas.



(4).- Imágen que se tiene del egresado de la carrera de Administración de la U.N.A.M. en el perímetro de operaciones de dicho sector:

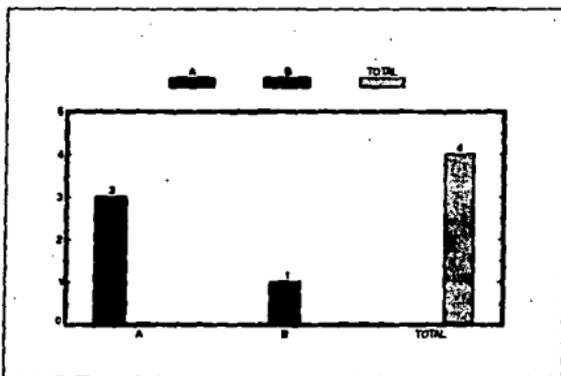
Negativa en un 75% de las encuestas (4 de 3).

D a t o s

N = 4 encuestas.

A = 3 / imágen negativa.

B = 1 / imágen media.



4.1.1.3.- Otros Sectores.

1.- Importancia como sector de opinión:

- 1) Mantiene un contacto permanente con la operatividad comercial y legal de los mercados internacionales conociendo en consecuencia, su esquema de necesidades y su funcionamiento.
- 2) Proporciona asesoría directa a la comunidad de importación y exportación del país, hecho que le autoriza el poder emitir juicios u opiniones acerca de la misma.
- 3) Es al igual que el sector público, un centro de apoyo potencial para el diseño y suscripción de proyectos conjuntos con la F.E.S.C.- U.N.A.M.

2.- El planteamiento descrito se tradujo en los siguientes objetivos:

- 1) Perspectivas para la empresa privada promedio (pequeñas y medianas en relación con el esquema transnacional) en México, respecto del T.L.C.
- 2) Perfil sugerido para el responsable de un área de comercio exterior en una empresa privada.
- 3) ¿ Como se concebiría a la U.N.A.M. como entidad proveedora de profesionistas dentro de un esquema de economía trilateral ?
- 4) Relaciones institucionales con la U.N.A.M. y potencialidad para apoyar proyectos educativos conjuntos.

3.- Presentación Gráfica de los resultados Obtenidos:

1) Perspectivas para la empresa privada promedio en México ante el T.L.C. :

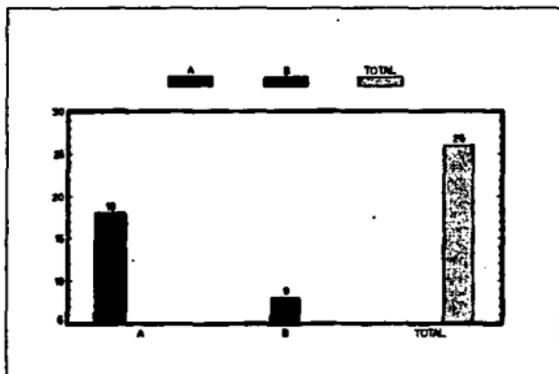
El 70% de las opiniones (18 de 26 encuestas) coinciden en que estas serán positivas.

D a t o s

N = 26 encuestas.

A = 18 / Expectativas positivas.

B = 8 / Expectativas negativas.



2) Perfil genérico de conocimientos recomendable para el responsable de un área de comercio exterior:

El 80.8% de las respuestas (21 de 26 encuestas) favorecieron a nivel genérico al perfil administrativo del comercio internacional.

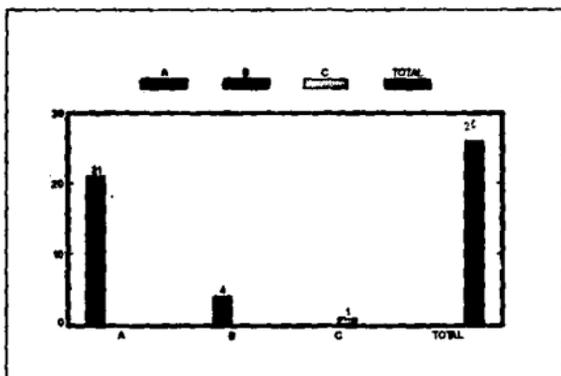
D a t o s

N = 26 encuestas.

A = 21 / Administración del comercio internacional.

B = 4 / Transición del perfil tradicional al de Administración.

C = 1 / Perfil tradicional.



- 3) Como se concibe a la U.N.A.M. como entidad proveedora de profesionistas dentro del nuevo esquema trilateral de apertura económica:

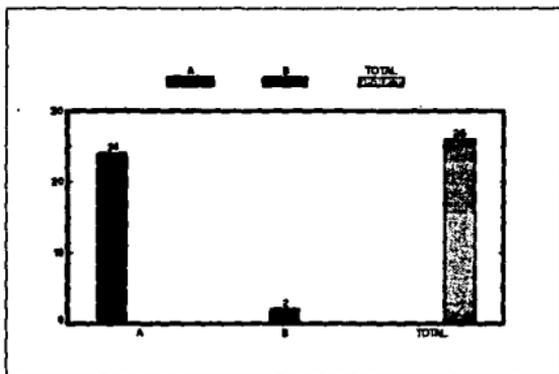
El 92.3% de las opiniones (24 de 26 encuestas) coinciden en que la U.N.A.M. (en general la universidad pública) es la única que cuenta con infraestructura ideológica y capacidad, para asumir un compromiso de alcance nacional en materia educativa, mismo que no sería viable para el sector particular por razones obvias.

D a t o s

N = 26 encuestas.

A = 24 / Perspectivas positivas U.N.A.M.

B = 2 / Perspectivas negativas U.N.A.M.



4) Potencialidad para suscribir convenios futuros :

a) Apertura para prácticas profesionales.-

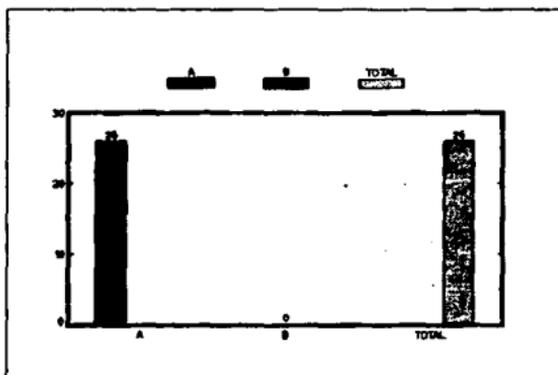
El 100% de la muestra (26 encuestas de 26) apoya tal posibilidad, sobre la base de negociación a nivel de las altas instancias de ambas instituciones.

D a t o s

N = 26 encuestas.

A = 26 / Apertura para negociaciones institucionales.

B = 0 / Sin apertura para negociaciones.



4.1.1.4.- Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán.

4.1.1.4.1.- Estudiantes de la Carrera de Administración :

1.- Importancia como sector de opinión.-

- a) Beneficiario potencial del Area Terminal planteada en el presente trabajo de investigación.
- b) Toma la decisión final respecto de las diversas opciones terminales que la Facultad le ofrece.
- c) De llevarse a cabo el proyecto, el estudiante representaría para la Facultad, la aportación de una valiosa alternativa profesional para el ámbito empresarial privado.

2.- Traducción del planteamiento expuesto a objetivos específicos :

- 1) Conocer el soporte informativo cuantitativo (cobertura numérica) y cualitativo (calidad en la información) con el que cuenta el estudiante de nivel intermedio de la carrera, para tomar decisiones respecto de su virtual ingreso a alguna de las salidas terminales que le ofrece la Facultad.
- 2) Como percibe el alumno al Comercio Internacional como elemento integral de su formación profesional.
- 3) Estimación inicial del acceso potencial del estudiante al Area Terminal planteada.
- 4) Conocer el nivel de apertura actual en el estudiante respecto del establecimiento potencial de requisitos de ingreso a dicha Area.

1) Soporte informativo cuantitativo y cualitativo de que dispone el estudiante para tomar decisiones respecto de su virtual acceso a su salida terminal:

a) Información recibida respecto de las Areas terminales (Nivel cuantitativo) :

El 59% de los estudiantes encuestados, (171 de un total de 290) no han recibido información respecto de las salidas terminales.

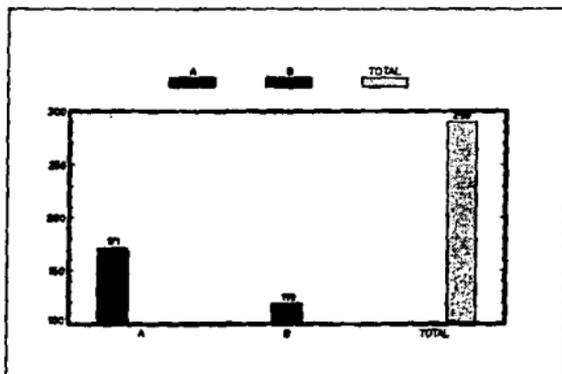
D a t o s

N = 290 encuestas.

A = 171 / No cuentan con información al respecto.

B = 119 / Si cuentan con información.

El nivel de cobertura cuantitativa en la comunidad estudiantil de Administración investigada en lo referente a información proporcionada respecto de las Areas terminales, fué de un 41%.



b) Calidad en la información recibida de acuerdo con la opinión de los 119 estudiantes que la recibieron :

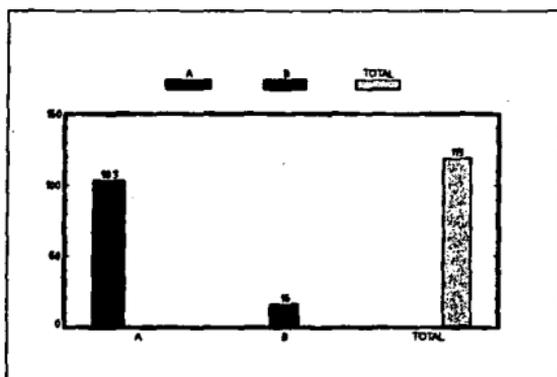
El 86.5% de los estudiantes (103 de 119) opinó que la información fué de carácter superficial, por lo que se le considera insuficiente para apoyar la toma de decisiones respecto del Area Terminal a seleccionar en breve.

D a t o s

N = 119 encuestas.

A = 103 / Nivel superficial en la información recibida.

B = 16 / Nivel adecuado en la información recibida.



2) Como percibe el estudiante al Comercio Internacional como parte integral de su formación profesional:

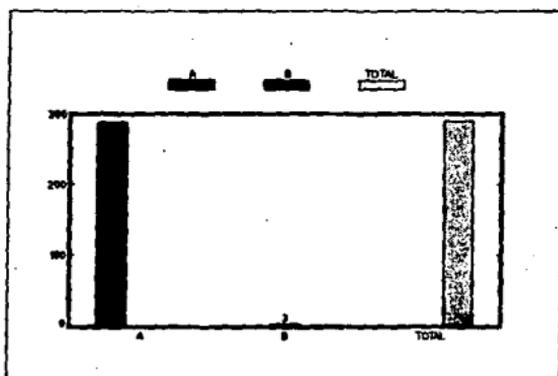
El 99% de la encuesta total (287 de un total de 290), considera al Comercio Internacional como un elemento importante dentro de su formación.

D a t o s

N = 290 encuestas.

A = 287 / Le conceden importancia.

B = 3 / No le conceden importancia.



3) Acceso potencial del estudiante al Area Terminal planteada :

- a) Opiniones a favor de que se abra en la F.E.S.C., el Area Terminal en Comercio Internacional :

El 98% del total encuestado (284 de 290 estudiantes) opinan a favor de que se abra el Area.

- b) Estimación del ingreso potencial del estudiante al Area :

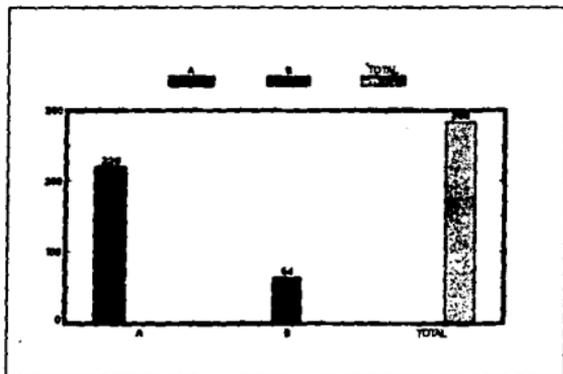
Del total de estudiantes que apoyan el proyecto (284), el 77.5% (220) opinaron que ingresarían al Area planteada si esta se llegara a abrir.

D a t o s

N = 284 encuestas a favor del proyecto.

A = 220 / Accesarían al Area.

B = 64 / No ingresarían.



- 4) Nivel de apertura en el estudiante respecto al planteamiento de establecer requisitos de ingreso al Area Terminal propuesta :

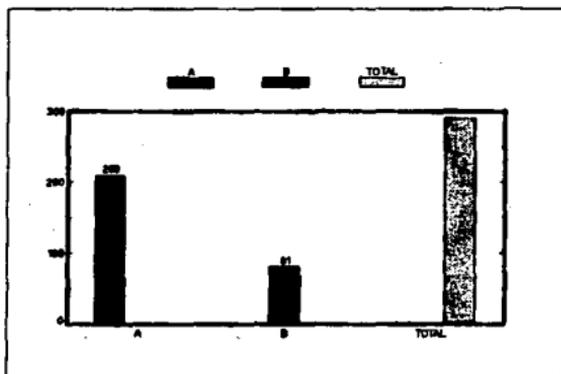
El 72% de los encuestados (209 de 290) apoya la idea de fijar requisitos de acceso al Area.

D a t o s

N = 290 encuestas.

A = 209 / Opiniones a favor.

B = 81 / Opiniones en contra.



Perfil de Requisitos Aprobado:

<u>Descripción</u>	<u>Número</u>	<u>% del Total (209)</u>
1) Exámen de inglés (intermedio-avanzado).	17	8.1 %
2) Promedio escolar (8.0).	12	5.8 %
3) Exámen psicométrico (aptitudes para el Area).	14	6.7 %
4) Combinaciones :		
4.1) Exámen de inglés, promedio y exámen psicométrico.	55	26.3 %
4.2) Exámen de inglés y promedio escolar.	60	28.7 %
4.3) Exámenes de inglés y psicométrico.	32	15.3 %
4.4) Promedio escolar y exámen psicométrico.	19	9.1 %
Totales	209	100.0 %

4.1.1.4.2.- Profesores de la Carrera de Administración.

1.- Importancia como sector de opinión :

- 1) Sector de influencia directa en el proceso formativo profesional del estudiante.
- 2) Su participación es fundamental para efecto de traducir los resultados de la investigación, a un Area terminal debidamente estructurada.

2.- Traducción del planteamiento expuesto a objetivos específicos:

- 1) Percepción del Comercio Internacional como elemento integral de la Carrera de Administración.
- 2) Opinión acerca de la posible apertura de un Area Terminal en Comercio Internacional en la F.E.S.C.
- 3) Punto de vista acerca de la posible establecimiento de requisitos de ingreso al Area planteada.
- 4) Disponibilidad para colaborar con el proyecto, impartiendo clases en el Area.

3.- Representación Gráfica de los Resultados Obtenidos :

- 1) Percepción del Comercio Internacional como elemento integral de la Carrera de administración :

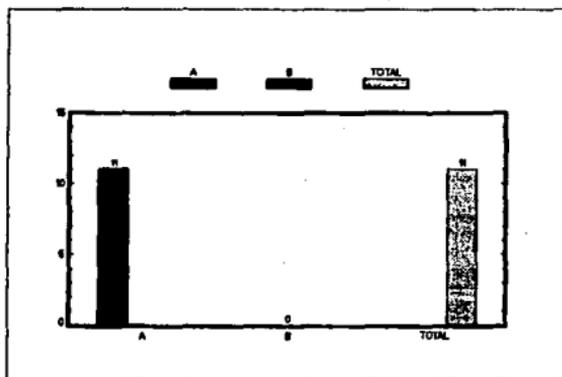
El 100% de la encuesta (11 de 11) considera importante al Comercio Internacional como elemento integral del Plan de Estudios de Administración.

D a t o s

N = 11 encuestas.

A = 11 / Consideran importante al Comercio Internacional.

B = 0 / No lo consideran importante.



2) Opinión respecto de la posible apertura de un Area Terminal en Comercio internacional en la F.E.S.C. :

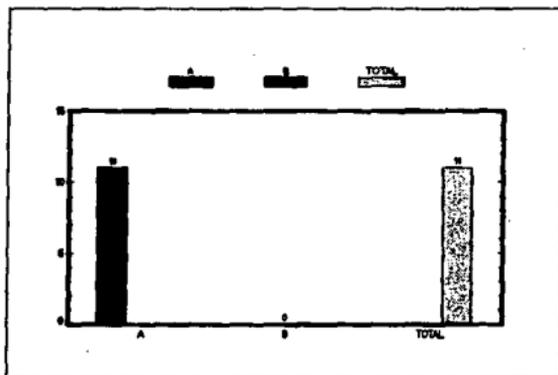
El 100% de los profesores encuestados (11 de un total de 11) opinan positivamente acerca del proyecto.

D a t o s

N = 11 encuestas.

A = 11 / A favor del proyecto.

B = 0 / En contra.



4.1.2.- Reporte Final Concentrado.

1) Sector Empresarial Privado involucrado en operaciones de Comercio Exterior.-

- a) Los resultados obtenidos, definitivamente permiten inferir la existencia de perspectivas sanas de competitividad en dicho sector, ante la virtual firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.
- b) La empresa privada perteneciente al sector investigado (comunidad de importación y exportación), efectivamente observó una serie de necesidades insatisfechas en el manejo y dirección de sus operaciones de comercio exterior.

Mediante el proceso de investigación, se determinó la existencia de un nivel adecuado de compatibilidad entre el perfil de necesidades detectado y la disciplina de Administración, en términos de la relación NECESIDAD-SATISFACTOR.

- c) El reconocimiento de la necesidad en el ejecutivo de comercio exterior, es a nivel inconsciente. Al ser cuestionado acerca del perfil profesional que un área de comercio internacional requiere actualmente, sus opiniones se orientaron en promedio, hacia el perfil tradicional (gestor de tráfico), a la vez que sus programas formales de capacitación se canalizaron hacia el desarrollo de toda una serie de conocimientos y habilidades propios de la disciplina de Administración en el personal del Área de comercio exterior.
- d) En adición al planteamiento anterior, el propio ejecutivo reconoció la existencia de una serie de deficiencias en el área de comercio exterior, producto de la aplicación empírica e informal de elementos tales como la planeación, la organización, la coordinación, etc. Por esta razón, quedó constatada la existencia de un potencial de ejercicio profesional para todo aquel profesionista que logre un dominio conceptual y práctico de los elementos formativos de la Administración, en conjunto con los técnicos y los legislativos del comercio internacional.
- e) El área de oportunidad descubierta, se complementó coincidentalmente con una problemática casi generalizada en el ámbito empresarial del país; los recortes presupuestales.

Las empresas reconocieron que debido a dicha situación, sus programas de capacitación podrían verse afectados en breve, motivo por el cual manifestaron la necesidad de recibir más apoyo por parte de las universidades en términos de la oferta de profesionistas que estas manejan, ya que ello incide directamente en la productividad y en el ahorro de recursos escasos en la empresa privada.

- f) A este respecto, se aseguró que la U.N.A.M. tiene la misma oportunidad de aportar profesionistas para dicho sector empresarial, que la que tiene cualquier otra institución de enseñanza superior pública o privada en el país.
- g) Con referencia al nivel de calidad formativo que observa el egresado de la carrera de Administración de la U.N.A.M. en dicho mercado profesional, este se cree, ha disminuido sensiblemente debido a dos factores; la problemática interna de la institución (masificación, incubación y proyección de corrientes políticas, carencia de recursos, burocracia, etc.) y la proliferación y competencia de los colegios particulares por acreditarse ante las empresas privadas.

2) Sector Público / Campo de operaciones de Comercio Internacional.-

- a) Como organismo regulador y asesor de la comunidad de importación y exportación del país, percibe en la misma, una deficiencia en el nivel de profesionalización de su personal responsable de las operaciones de comercio exterior.

En promedio se trata de personal improvisado, no especialista en el área.

- b) Respecto al perfil profesional que dicho sector sugeriría para el manejo eficiente de las operaciones de comercio exterior en una empresa privada, las opiniones en promedio se orientan por llevar a cabo una administración formal de todos los aspectos inherentes a la operación de un mercado internacional.
- c) El sector público como órgano potencial de consulta y apoyo para la F.E.S.C.- U.N.A.M. en la integración de proyectos inteligentes conjuntos en materia educativa, muestra una apertura y disposición idóneas.

d) Respecto de la imagen que dicho sector maneja con relación al egresado de la carrera de Administración de la U.N.A.M., se confirmó que esta observa, una tendencia decreciente en contraste con la proyección que durante los últimos años ha observado la escuela particular.

3) Otros Sectores.-

- a) Respecto a la perspectiva que se creó enfrentará la empresa privada en México ante el T.L.C., dicho sector opina que ello será difícil en función de los altos niveles de calidad que nuestros socios potenciales manejan en sus productos y servicios, pero a la par subrayan que el empresario en México no es de ninguna forma ajeno a dicha circunstancia y que de hecho la ha vivido muy de cerca y la ha enfrentado a raíz de nuestro ingreso al G.A.T.T. en 1986.
- b) Con relación al perfil profesional que dicho sector sugiere para llevar a cabo una operación eficiente de un área de comercio internacional en una empresa privada, la tendencia en dicho sector se orientó hacia la implementación de un proceso formal de administración de la calidad total en dicha área de operaciones.
- c) En lo concerniente a la potencialidad que dicho sector concede a la U.N.A.M. como entidad proveedora del perfil de profesionistas en Administración que las empresas privadas requerirán para sus operaciones de comercio exterior ante un naciente esquema de relaciones económicas trilateral, se cree que en definitiva tanto el sector empresarial, como el gubernamental, tendrán que retomar el camino de la conciliación de intereses con las universidades públicas, ya que no encontrarán eco en ninguna instancia particular. Se cree que la U.N.A.M., es la única institución con capacidad en recursos e ideología de servicio a la sociedad, que podría apoyar y desarrollar proyectos educativos de alcance nacional en puntos tan neurálgicos como podrían ser el desempleo, la reorientación educativa en función del nuevo perfil industrial trilateral, etc.
- d) Existe en dicho sector, un adecuado nivel de apertura para analizar y desarrollar proyectos de beneficio institucional mutuo con la U.N.A.M.

4) Comunidad de Estudiantes de la Carrera de Administración.-

- a) Desde una óptica particular, se cree que el estudiante de los semestres intermedios de dicha carrera (3º y 5º o 4º y 6º), debe necesariamente de contar, con información detallada acerca de las salidas terminales que la Facultad le ofrece para su último año de carrera. A este respecto, la expectativa actual es que aproximadamente mas de la mitad de los estudiantes no han sido informados al respecto, en tanto que la otra mitad, opina que la información recibida ha sido deficiente.
- b) Con relación al Area Terminal, el estudiante de nivel intermedio de la Carrera de Administración, maneja un concepto aceptable de lo que implica el comercio internacional y lo considera un elemento importante dentro de su formación profesional.
- c) Respecto a la apertura potencial de un Area Terminal en Comercio Internacional para la carrera de Administración, el apoyo fue unánime y el acceso potencial a dicha área en caso de abrirse, rebasó las expectativas del investigador (40 a 50% de la muestra).

- d) En base a los comentarios expresados en los cuestionarios, el estudiante percibe un serio deterioro en su formación profesional, mismo que atribuye en promedio, a la vigencia de programas de estudio obsoletos en la Facultad, a la proliferación de profesores improvisados en diversas materias y en general a la carencia de recursos de apoyo tales como conferencias, servicios de informática, etc. Por tal motivo, muestra una apertura y disposición plena para negociar la implementación de requisitos de ingreso al Área Terminal propuesta. Este aspecto, debe ser entendido a nivel de las altas instancias de la Facultad, como un área de oportunidad para convertir cada requisito potencial, en un apoyo educativo previo al estudiante, tal y como ya se expuso anteriormente.

5) Profesores de la Carrera de Administración.-

- a) Existe una consideración unánime, de que el comercio internacional es un elemento importante dentro del Plan de Estudios de la Carrera de Administración, susceptible incluso, de proyectarse hasta la conformación de un Área terminal.
- b) En conjunto, se apoya la idea de llevar a cabo la apertura de un Área terminal en Comercio Internacional en la Facultad, siempre y cuando el mercado profesional -tal y como ya se demostró-, así lo demande.
- c) En promedio se observó una división de criterios respecto a la propuesta de incorporar requisitos de admisión al Área terminal aquí planteada. por una parte ello se considera, como una práctica discriminatoria dentro de un esquema educativo de carácter igualitario, y por otro, se reconoce que el perfil requisitorio expuesto, es de dominio común en el egresado de colegios particulares.
- d) En síntesis, se puede afirmar que el profesor de la Carrera de Administración está comprometido con su responsabilidad ante el estudiante, prueba de ello es su preocupación por el nivel formativo de la Facultad y la disposición mostrada para colaborar en la integración del Área planteada o bien, en la impartición de clases en la misma.

Desde una perspectiva particular, hace falta más capacitación por parte de las altas instancias de la Facultad para el profesor, misma que si se sabe diseñar e implementar, no tiene porqué resultar necesariamente onerosa.

En resumen, se puede afirmar la existencia de un potencial estimado de ejercicio profesional para el Lic. en Administración especializado en Comercio Internacional, de aproximadamente un total de 5000 empresas privadas debidamente acreditadas por el Banco Mexicano De Comercio Exterior, y distribuidas geográficamente en el perímetro del Distrito Federal y Area Metropolitana.

Esta situación, una vez validada la necesidad de administradores del comercio internacional en las empresas privadas involucradas en dicho campo, representa la validación y finalización del presente trabajo de investigación a la par que aporta las directrices para un segundo proceso, referente ya al análisis, diseño e integración del Area Terminal propuesta, responsabilidad que corresponde propiamente, a la Facultad de Estudios Superiores de Cuautitlán.

CONCLUSIONES .

- 1.- La empresa privada involucrada en operaciones de comercio exterior, presenta en promedio perspectivas sanas de competitividad ante la virtual conformación de la zona trilateral de libre comercio de América del Norte.
- 2.- Dicho sector empresarial observa actualmente toda una serie de necesidades insatisfechas en sus áreas de comercio exterior, situación que constituye un rubro importante de egreso de recursos por concepto de capacitación.
- 3.- El perfil de necesidades detectado guarda un nivel adecuado de compatibilidad con la disciplina de Administración, traducido en la relación necesidad-satisfactor.
- 4.- La empresa privada reconoce la importancia cada vez más creciente de las universidades como sector de apoyo vital para el sector empresarial, en la oferta de profesionistas de alta calidad.
- 5.- A este respecto, la U.N.A.M. tiene exactamente la misma oportunidad de ofertar profesionistas, que cualquier otra institución de enseñanza superior en el país. Se descarta en consecuencia, cualquier supuesta práctica discriminatoria. Es la preparación y no la escuela de procedencia, la que determina el éxito o el fracaso del egresado en el campo de trabajo.
- 6.- Respecto a la potencialización del Area Terminal planteada, la F.E.S.C. debería desarrollar los siguientes apoyos externos:
 - 6.1.- Sector Público:
 - a) BANCOMEXT.
 - b) D.G.A.
 - c) SECOFI.
 - 6.2.- Sector Privado:
 - a) Cámaras Industriales.
 - b) Comunidad industrial importadora y exportadora en general.

6.3.- Otros Sectores:

- a) Despachos de consultoría.

7.- Facultad de estudios Superiores Cuautitlán:

- 7.1.- Se debe erradicar la problemática de difusión informativa en la comunidad estudiantil referente a las Areas Terminales. Sin dicho soporte el estudiante no cuenta con elementos válidos para tomar decisiones adecuadas al respecto.
- 7.2.- Dicho sector manifestó una tendencia de opinión favorable respecto del proyecto potencial del Area Terminal planteada.
- 7.3.- El profesor de la Carrera de Administración también considera importante dicha posibilidad y opina favorablemente al respecto.
- 7.4.- En ambas instancias universitarias, existe conciencia, apertura y disposición para analizar la posibilidad de establecer requisitos de ingreso al Area planteada en caso de que el proyecto fuese aprobado.

BIBLIOGRAFIA

1. **El Protocolo de Adhesión de México al GATT**
Gabinete Comercio Exterior 1986
Editorial Dir. General Comunicación Social SECOFI
2. **Elementos Modernos de Estadística Empresarial**
John E. Freund/Frank J. Williams
Editorial Prentice Hall International
3. **Marketing**
Pride Ferrel
Editorial Interamericana
4. **Introducción a la Investigación de Mercados**
Altamirano/Osuna
Editorial Diana
5. **Política Económica del Comercio Internacional**
David Robertson
Editorial Vicens-Vives
6. **Apuntes Carrera Administración/FESC**
Profesores: Comercio Exterior/Macías Quiróz
Investigación de Mercados/Alberto Viveros P.
7. **Banco de Datos**
BANCOMEXT
Banco Nacional de Comercio Exterior
8. **Estructura Económica Internacional**
Ramón Tamames
Editorial Alianza Universidad
9. **Excelencia Directiva para lograr la Productividad**
Miguel Angel Cornejo
Editorial Grad
10. **Historia II**
Alicia Gojman Goldberg
Editorial Nutesa

11. **Comercio Internacional**
P.T. Ellsworth, J.Clark Leith
Editorial F.C.E.

12. **Economía Internacional**
René Villarreal
Editorial F.C.E.

13. **Derecho Internacional Público**
Carlos Arellano García
Editorial Porrúa

14. **International Monetary Fund**
1992/V. BANCOMEXT
Editorial Summary

15. **El Fin de las Divisas Clave**
Michael Aglieta
Editorial Siglo XXI Editores