

MECANISMOS DE TRANSFERENCIA, DIFUSIÓN Y APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS QUE TIENE EL PROGRAMA

MECANISMOS DE TRANSFERENCIA

Con la finalidad de garantizar la formación integral de los estudiantes, así como de mejorar la calidad de su progresión dentro del programa de estudio de posgrado, se han establecido dos sistemas de evaluación.

El primero, está consolidado a través del plan de estudios el cual establece que, para acreditar el total de las experiencias educativas se requiere que el alumno presente en tiempo y forma las prácticas así como, deberá cumplir con el 80% de las asistencias y la suma obtenida en sus evidencias de desempeño debe ser superior al 70%.

Asimismo, los programas que conforman el plan de estudios, establecen la forma en que deberá de evaluarse la Experiencia Educativa de estudio. A continuación, se presentan los medios de evaluación utilizados en el plan de estudios para los estudiantes de las Especialización en Administración de Comercio Exterior.

I. International Economics

EVALUACIÓN			
SUMATIVA			
Aspecto a Evaluar	Forma de Evaluación	Evidencia	Porcentaje
1. Tests	Partial and/or final tests.	Results in the partial and/or final tests.	30%
2. Homework and research tasks.	Delivery of homework and research tasks assigned.	Results in the evaluation of the homework and research tasks.	35%
3. Participation in class and programmed activities.	Involvement in the activities in and out of class.	Results in the active participation of student.	35%
Total			100%

II. International Finance

EVALUACIÓN SUMATIVA			
Aspecto a Evaluar	Forma de Evaluación	Evidencia	Porcentaje
1. Tests	Partial and/or final tests.	Results in the partial and/or final tests.	25%
2. Financial markets practices.	Financial markets simulators.	Results in the financial markets simulators.	25%
3. Homework and research tasks.	Delivery of homework and research tasks assigned.	Results in the evaluation of the homework and research tasks.	25%
4. Participation in class and programmed activities.	Involvement in the activities in and out of class.	Results in the active participation of student.	25%
Total			100%

III. Planeación Estratégica en los Negocios Internacionales

EVALUACIÓN SUMATIVA			
Aspecto a Evaluar	Forma de Evaluación	Evidencia	Porcentaje
1. Saberes Teóricos	Examen	Examen	10%
2. Resolución de problemas basados en asuntos clave, Trabajar en forma efectiva en equipos, de manera profesional y ética	Trabajo de Investigación	Trabajo electrónico	40%
3. Saberes teóricos, Trabajar en forma efectiva en equipos, de manera profesional y ética	Revisión de avances	Previsiones en clase	50%
Total			100%

IV. Marketing and international competitiveness

EVALUACIÓN			
SUMATIVA			
Aspecto a Evaluar	Forma de Evaluación	Evidencia	Porcentaje
1. Final Project.	Content of the final project.	Development of the final project.	50%
2. Test.	Final test.	Results in the final test.	20%
3. Homework and research tasks.	Delivery of homework and research tasks assigned.	Results in the evaluation of the homework and research tasks.	20%
4. Participation in class and programmed activities.	Involvement in the activities in and out of class.	Results in the active participation of student.	10%
Total			100%

V. Diseño de Planes de Negocios Internacionales

EVALUACIÓN			
SUMATIVA			
Aspecto a Evaluar	Forma de Evaluación	Evidencia	Porcentaje
1. Exposicion equipo	Criterios para exposición en lista de cotejo	Lista de cotejo	25 %
2. Investigaciones y tareas	Entrega de tareas asignadas y de investigación así como el contenido pertinente.	Tareas e Investigaciones en EMINUS	25 %
3. Proyecto final	Contenido del proyecto final	Proyecto final terminado	50 %
Total			100 %

VI. Marco Jurídico del Comercio Exterior en México

EVALUACIÓN			
SUMATIVA			
Aspectos a evaluar	Forma de Evaluación	Evidencia	Porcentaje
1. Información confiable de libros y revistas especializadas	- Capacidad de investigación - Capacidad de comprensión del tema	Actividades en el aula y extra-aula	15%
2. Información impactante para el receptor, título, introducción, objetivos, Metodología, Resultados o resultados esperados, propuesta y conclusiones. 3. Integra más de 5 elementos multimedia, texto, imágenes, diagrama. 4. Integra más de 5 autores sobre el tema en sistema APA. 5. Sin faltas de ortografía	- Capacidad de abstracción, análisis y síntesis. - Capacidad de comprensión del tema	Cartel científico	15%
6. Relacionar las NOM's conforme a la LCE 7. Implementar la logística y distribución de su producto,	- Capacidad de abstracción, análisis y síntesis. - Capacidad de comprensión del tema	Proyecto de exportación con el marco jurídico aduanero y de comercio exterior, entre otros	40%

documentos de exportación, formas de pago y contratación			
8. Conocimiento del tema 9. Presentación de la exposición	- Capacidad de abstracción, análisis y síntesis. - Capacidad de comprensión del tema	Exposición del proyecto de exportación o importación	30%
Total			100%

VII. Precios y Cotizaciones Internacionales

EVALUACIÓN			
SUMATIVA			
Aspectos a evaluar	Forma de Evaluación	Evidencia	Porcentaje
1. Investigación y tareas.	- Capacidad de investigación - Capacidad de comprensión del tema - Manejo de las TIC.	Actividades en el aula y extra aula	30%
2. Resolución de Casos	- Capacidad de abstracción y análisis - Capacidad de comprensión del tema - Aplicación y dominio de los temas - Manejo de las TIC	Portafolio de fichas de resolución de supuestos de exportación.	40%
3. Exposiciones y examen.	Capacidad de comprensión y dominio del tema	Evaluación y exposición de conocimientos adquiridos en la EE.	30%
Total			100%

VIII. Inteligencia Logística Internacional

EVALUACIÓN			
SUMATIVA			
Aspecto a Evaluar	Forma de Evaluación	Evidencia	Porcentaje
1. Exposición equipo	Criterios para exposición en lista de cotejo	Lista de cotejo	25 %
2. Investigaciones y tareas	Entrega de tareas asignadas y de investigación así como el contenido pertinente.	Tareas e Investigaciones en EMINUS	25 %
3. Proyecto final	Contenido del proyecto final	Proyecto final terminado	50 %
Total			100 %

IX. Tecnologías de la información en los negocios internacionales

EVALUACIÓN			
SUMATIVA			
Aspecto a Evaluar	Forma de Evaluación	Evidencia	Porcentaje
1. Saberes teóricos Análisis, Síntesis y Crítica	Parciales y examen final	Resultado de los exámenes aplicados	40%
2. Saberes teóricos - Habilidades de Comunicación - Trabajo en Equipo y Cooperación	Entrega de tareas y trabajos	Resultados de las tareas y trabajos entregados	10%

3. Saberes teóricos, heurísticos y axiológicos		Resultado de la entrega de las prácticas	20%
• Análisis, Síntesis y Crítica • Organización y Planificación • Habilidades de Comunicación • Responsabilidad	Entrega de prácticas		
4. Saberes teóricos y heurísticos		Resultado del proyecto entregado	30%
• Resolución de Conflictos • Búsqueda de la Excelencia (iniciativa) • Innovación • Emprendimiento • Liderazgo	Entrega de proyecto final		
Total			100%

X. Evaluación de Proyectos de Exportación

EVALUACIÓN			
SUMATIVA			
Aspecto a Evaluar	Forma de Evaluación	Evidencia	Porcentaje
1. Proyecto de inversión	Entrega oportuna	Documentación	80%
		Exposición	20%
Total			100%

XI. Optativa I: Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio

EVALUACIÓN			
SUMATIVA			
Aspecto a Evaluar	Forma de Evaluación	Evidencia	Porcentaje
1. Puntualidad 2. Planeación 3. Organización, aportaciones con base al material estudiado. 4. Coherencia, claridad, pertinencia- 5. Trabajo en equipo.	Formativa y sumativa	• Cuadro comparativo • Reportes de lectura • Portafolio de evidencias	• 20% • 60% • 20%
TOTAL			100%

XII. Optativa I: Importación de Bienes y Servicios

EVALUACIÓN			
SUMATIVA			
Aspectos a evaluar	Forma de Evaluación	Evidencia	Porcentaje
1. Información confiable de libros y revistas especializadas.	• Capacidad de investigación • Capacidad de comprensión del tema	Actividades en el aula y extra aula	15%
2. Información impactante para el receptor, título, introducción, objetivos, Metodología, Resultados o	• Capacidad de abstracción, análisis y síntesis. • Capacidad de comprensión del tema	Cartel científico	15%

resultados esperados, propuesta y conclusiones. 3. Integra más de 5 elementos multimedia, texto, imágenes, diagrama. 4. Integra más de 5 autores sobre el tema en sistema APA. 5. Sin faltas de ortografía			
6. Relacionar las NOM's conforme a la LCE 7. Implementar la logística y distribución de su producto, documentos de exportación, formas de pago y contratación	• Capacidad de abstracción, análisis y síntesis. • Capacidad de comprensión del tema	Proyecto de importación con el marco jurídico aduanero y de comercio exterior, entre otros	40%
8. Conocimiento del tema 9. Presentación de la exposición	• Capacidad de abstracción, análisis y síntesis. • Capacidad de comprensión del tema	Exposición del proyecto de importación	30%
Total			100%

XIII. Optativa I: Negotiations in Emerging Markets

EVALUACIÓN			
SUMATIVA			
Aspecto a Evaluar	Forma de Evaluación	Evidencia	Porcentaje
1. Theoretical Knowledge, Resolution of problems based on key issues	Case Review	Resolution of cases	25%
2. Resolution of problems based on key issues, Work effectively in teams, professionally and ethically	Research work	Electronic work	50%
3. Theoretical knowledge, Work effectively in teams, professionally and ethically	Exposition	Electronic Presentation	25%
Total			100%

XIV. Optativa II: Gestión y Liderazgo Multicultural

EVALUACIÓN		
SUMATIVA		
Forma de Evaluación	Concepto	Porcentaje
	1. Examen de conocimientos	40%
	2. Disertación de caso	50%
	3. Actitudes en clase	10%
Total		100%

XV. Optativa II: Comercio internacional: política, estratégica y tendencias

EVALUACIÓN			
SUMATIVA			
Aspecto a Evaluar	Forma de Evaluación	Evidencia	Porcentaje
1. Puntualidad 2. Planeación 3. Organización, aportaciones con base al material estudiado. 4. Coherencia, claridad, pertinencia- 5. Trabajo en equipo.	Formativa y sumativa	- Cuadro comparativo - Reportes de lectura - Portafolio de evidencias	20% 60% 20%
Total			100%

XVI. Optative II: International Financial Markets

EVALUACIÓN			
SUMATIVA			
Aspecto a Evaluar	Forma de Evaluación	Evidencia	Porcentaje
1. Tests	Partial and/or final tests.	Results in the partial and/or final tests.	25%
2. Financial markets practices.	Financial markets simulators.	Results in the financial markets simulators.	25%
3. Homework and research tasks.	Delivery of homework and research tasks assigned.	Results in the evaluation of the homework and research tasks.	25%
4. Participation in class and programmed activities.	Involvement in the activities in and out of class.	Results in the active participation of student.	25%
Total			100%

Por otro lado, con el propósito de mejorar la calidad de progresión del estudiante, y asegurar su desarrollo integral, el programa de estudio de posgrado estableció actividades académicas complementarias con valor crediticio; así como la realización de proyectos de vinculación con el sector empresarial, de igual manera con valor crediticio.

Dentro de las actividades académicas complementarias, se considera la realización de dos de las siguientes actividades:

- Ponencia en Congresos, Foros y/o Seminarios relacionados con las LGAC
- Publicación relacionada con comercio exterior en revista arbitrada.
- Estancia de investigación Nacional o internacional
- Estancia empresarial Nacional o internacional, distinta a la realización del proyecto de vinculación empresarial.
- Experiencia Educativa en alguna Institución de Educación Superior Nacional o internacional.

Y para su acreditación el estudiante deberá presentar a la Coordinación la siguiente evidencia:

- Constancia de presentación de Ponencia en Congresos, Foros y/o Seminarios relacionados con las LGAC.
- Carta de Aceptación o Publicación en revista arbitrada.
- Programa de trabajo, carta de Liberación o Constancia que valide la realización de la Estancia de investigación Nacional o internacional
- Programa de trabajo, carta de Liberación o Constancia que valide la realización de la Estancia empresarial Nacional o internacional, distinta a la realización del proyecto de vinculación empresarial.
- Constancia de calificación aprobatoria de la Experiencia Educativa en alguna Institución de Educación Superior Nacional o internacional.

En lo que respecta a los proyectos de vinculación con el sector empresarial, Se considera la realización de un proyecto de negocios internacionales a una empresa. Para dar de alta la actividad deberán entregar:

- Carta de Presentación firmada de recibido por parte de la organización.
- Carta de Aceptación para realizar el proyecto por parte de la organización.

Durante los dos semestres deberán entregar bitácoras empresariales (ANEXO I) en las fechas establecidas por la coordinación. En la bitácora empresarial, se registran las visitas realizadas a la empresa a la cual se le está realizando el proyecto y se reporta lo que se le ha realizado a la empresa durante ese periodo, éste documento va firmado por el representante de la empresa a fin de avalar las visitas realizadas y el director del proyecto.

Para acreditar la actividad, los estudiantes deberán entregar al término una carta por parte de la organización que establezca la forma en que contribuyo la realización del proyecto en la organización y el impacto Social.

Como parte del seguimiento de la trayectoria escolar, los estudiantes entregan en periodos previamente establecidos por la coordinación, el formato de tutoría individual (ANEXO II) en el cual, el estudiante reporta su avance académico, así como su participación en foros, seminarios, congresos, mesas de negocios, viajes de estudio a aduanas y empresas exportadoras; que le permiten retroalimentar el conocimiento adquirido en el aula y vincular la teoría a la práctica; este reporte es firmado por el tutor académico. La intención de dicho seguimiento es que, el docente en su función de tutor, apoye a los estudiantes a encontrar la solución de problemas específicos de un campo del conocimiento, resolver dudas o preguntas sobre temas específicos de su dominio, oriente a los estudiantes o equipos de trabajo en la definición y seguimiento de proyectos de exportación, establezca junto con el estudiante, el programa de actividades que le sirvan para su formación profesional y titulación.

Por otro lado, con el propósito de garantizar la eficiencia terminal, los estudiantes entregan en periodos previamente establecidos por la coordinación, el formato de seguimiento de proyecto de vinculación y/o de seguimiento de trabajo de investigación (según la modalidad escogida para graduarse) (ANEXO III). En dicho formato, se reporta el avance del proyecto de exportación con el que piensan titularse los estudiantes o en su caso, el avance de la investigación que estén realizando; se indica el porcentaje de avance y se establece una breve explicación del mismo, y al mismo tiempo, se establecen observaciones realizadas sobre el avance por parte del director y asesor académico.

Finalmente, el examen de grado es presentado ante un jurado evaluador y en presencia de un representante de la empresa -o incluso del mismo empresario-; donde los estudiantes tuvieron la oportunidad de realizar prácticas y desarrollar el proyecto.

MECANISMOS DE DIFUSIÓN

Como parte de los mecanismos de difusión, La Universidad Veracruzana (UV) ha diseñado y desarrollado el Repositorio Institucional de la UV (RIUV), el cual puede consultarse en el portal:

<http://cdigital.uv.mx>.

A través del RIUV se organiza y preserva el acervo de recursos de la Universidad, en el cual podemos encontrar de forma gratuita los proyectos de vinculación desarrollados por los estudiantes del programa de estudio desde la generación de 1998 hasta la 2018; siendo un total de 121 proyectos de intervención.

Por otro lado, el programa de estudio cada año organiza un evento con la finalidad de propiciar el intercambio académico sobre temas relevantes del comercio exterior, así como las tendencias actuales del comercio internacional entre estudiantes, egresados, profesores, empresarios, investigadores y profesionistas de la comunidad nacional y extranjera.

En dichos eventos se ha tenido la oportunidad de tener la participación tanto de estudiantes como de egresados, con la presentación de ponencias, así como la participación de empresarios, docentes y representantes de gobierno. El primer evento realizado fue el Foro "Impulso a las empresas veracruzanas en los mercados internacionales" en el cual, las mesas de debate estaban integradas por un egresado, un empresario, un docente y un representante de gobierno.

Posteriormente en el 2017, se realizó el Primer Seminario en Comercio Exterior denominado "*Seminario de Administración del Comercio Exterior: Retos y Oportunidades de Comercio Exterior en Veracruz*" celebrado en Xalapa, y en el 2018 se cambió el concepto de seminario por Congreso, llevándose a cabo el "*Congreso en Administración del Comercio Exterior: La logística internacional y su impacto en los puertos*", en Boca del Río Veracruz.

Como resultado de ambos eventos se logró tramitar la publicación de un libro de cada uno, cuyo contenido se conformó por los trabajos de investigación realizados entre los estudiantes de la Especialización de Xalapa y Veracruz, en conjunto con los miembros del NAB de ambas sedes; así como, trabajos de investigación de personas pertenecientes a diversas instituciones (Imagen 1).

Imagen 1. Portada Libro del Congreso en Administración del Comercio Exterior



Fuente: Elaboración propia.

Para el año 2019, como parte de las estrategias de vinculación, y con idea principal de ofrecer a los asistentes una plataforma para transformar el quehacer de la auditoría y del comercio exterior; se decidió llevar a cabo el Congreso Internacional de Auditoría y Comercio Exterior (CIACE), cuyo tema “Una visión integral global ante un entorno de retos y oportunidades”, se atribuye a la búsqueda de colaboración entre ambos programas educativos, materializando el interés por establecer vínculos y mecanismos que acerquen los esfuerzos y constituyan una base de intercambio productivo en relación a la generación de investigación y conocimiento. En este sentido, en el marco de dicho evento, se realizaron el segundo Congreso de Administración del Comercio Exterior (CACE) y el tercer Congreso de Auditoría (MAUV) (imagen 2).

Imagen 2. Logotipo del Congreso CIACE



Fuente: elaboración propia

El evento reunió a especialistas de Cuba, Colombia y Estados Unidos, y en el intervinieron estudiantes y académicos de la Universidad Politécnica Mesoamericana, de Tenosique, Tabasco; Universidad de La Habana, Cuba, y de la FCA de la UV, quienes formaron parte de seis mesas de trabajo en las que se presentaron un total de 30 ponencias: tres del área de auditoría y 27 de comercio exterior. De igual manera, se conto con cinco conferencias magistrales impartidas por destacados ponentes internacionales, una de ellas en idioma inglés.

Lo anterior dio como resultado la publicación de dos libros con temas relacionados con los sectores público y privado, auditorías y áreas especializadas, administración y estrategia empresarial en los negocios internacionales, estudios de apoyo al comercio internacional desde una perspectiva transdisciplinar, así como los estudios de caso enfocados al ámbito de comercio exterior (imagen 3)

Imagen 3. CACE



Fuente: Elaboración propia

MECANISMOS DE APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS

La conformación del plan de estudios y la opción de graduación del programa de estudio del posgrado, conlleva a una vinculación permanente con el sector empresarial puesto que, los estudiantes deben elaborar durante el desarrollo del programa un proyecto de exportación a una empresa interesada en incursionar al mercado internacional y este es presentando ante un jurado evaluador y el empresario al termino del programa. Con el objetivo de seguir fortaleciendo la vinculación con dicho sector se han establecido las siguientes estrategias:

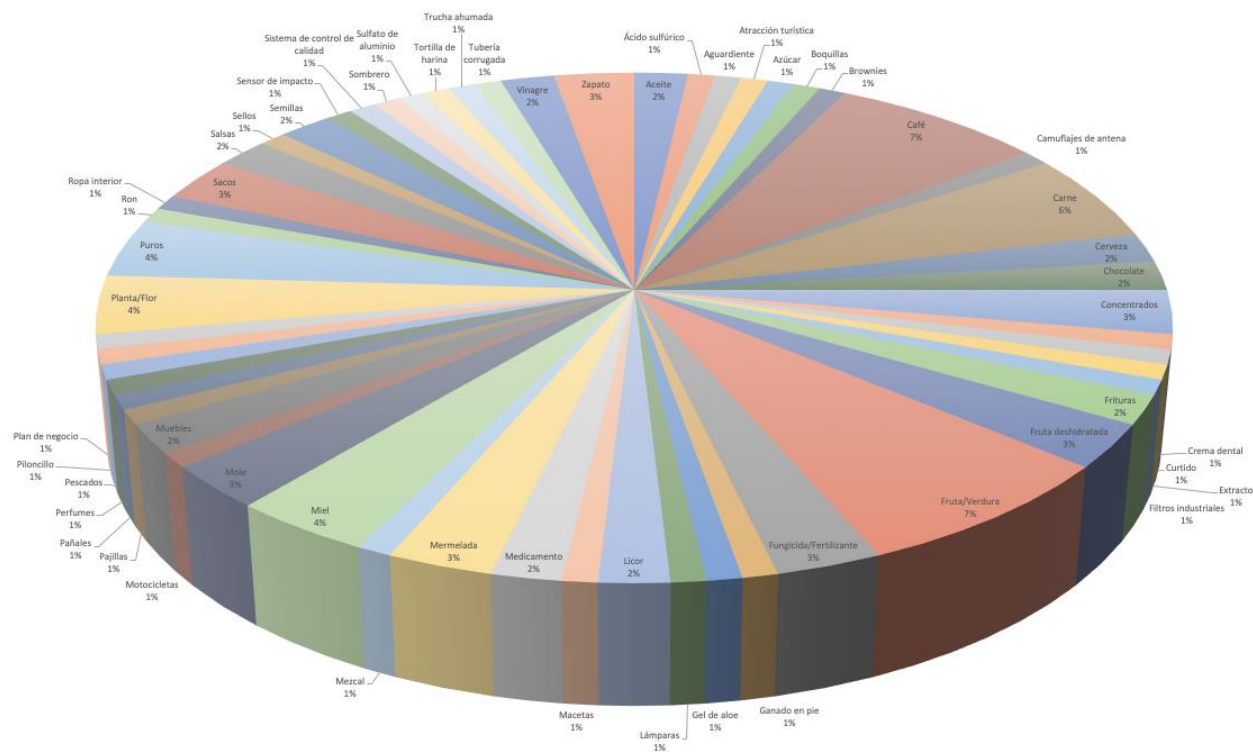
Es importante mencionar que, la alianza con la Secretaría de Desarrollo Económico en el Estado de Veracruz permite que los estudiantes se vinculen no sólo con el sector empresarial durante la realización de proyectos de exportación a aquellas empresas interesadas en internacionalizar sus operaciones; sino también que, participen en ferias internacionales, misiones comerciales, cursos y conferencias. De esta forma, la Secretaría de Desarrollo Económico apoya al programa en la vinculación con empresarios interesados en penetrar a los mercados internacionales y apoyar en la

elaboración de manera conjunta con docentes y estudiantes, de los proyectos de exportación.

A partir de la generación del 2005 a la fecha, a 126 empresas con proyectos de intervención (100 proyectos realizados en la sede Xalapa, y 26 en la subsede Veracruz); quienes al término de la realización del proyecto expiden una carta la cual nos permite conocer en qué forma contribuyo la realización del proyecto en la organización y el impacto Social. Lo anterior, permite saber el nivel de impacto que se tiene en el sector empresarial y si se logró la aplicación de los conocimientos adquiridos por parte de los estudiantes.

En su mayoría han sido microempresas, cuyos productos a exportar son frutas o verduras, café, seguido de empresas dedicadas. Ala producción de carne, miel, plátano y puros; y en una menor medidas a empresas dedicadas a la producción de licor, ropa, entre otros. (grafica 1)

Gráfica 1. Empresas que se le han realizado proyectos de exportación por producto



Fuente: Elaboración propia

Como se observa, el programa mantiene la fortaleza de entregar un producto tangible a empresarios, en el que se desarrolla la innovación de su organización, producto y tecnología de acuerdo con los estándares internacionales de calidad del mercado meta, de tal modo que le garantiza llevar eficientemente la exportación de su producto en el mercado internacional seleccionado.

En este punto es importante resaltar, que como parte del seguimiento que se debe dar a los proyectos de intervención, los estudiantes han participado en misiones comerciales, ya sea dentro de las mesas de negociación (2 estudiantes en San Antonio, Texas); o en la búsqueda de compradores en el país destino (3 estudiantes en Medellín, Colombia). Lo anterior, representa una oportunidad para los estudiantes, ya que el empresario confía en los servicios profesionales y una vez concluido el programa en su mayoría les ofrece un empleo.