



**UNIVERSIDAD BOLIVARIANA DE ECUADOR**

**MAESTRÍA EN PEDAGOGÍA MENCIÓN FORMACIÓN TÉCNICA Y PROFESIONAL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
MAGÍSTER EN PEDAGOGÍA MENCIÓN FORMACIÓN TÉCNICA Y PROFESIONAL**

**TEMA**

**ESTRATEGIA DE VINCULACIÓN PARA FORTALECER EL  
DESEMPEÑO ACADÉMICO DE LOS ESTUDIANTES DE COMERCIO  
EXTERIOR DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “VICENTE  
FIERRO”**

**Autor/es:**

**ALCIVAR MORANTE RAMONA VALENTINA  
HUERTAS ENDARA DAYANA KAREN**

**Tutor/a:**

**CHIQUITO CHILAN ROSA ROXANA**

**ECUADOR**

**2024**

## **AGRADECIMIENTO**

*Empiezo por agradecer a mis padres que con su apoyo incondicional he logrado culminar este proceso, a mi esposo por ser mi compañero fiel en este camino llamado vida, a mis hijos que son mi gran inspiración y mi cable a tierra, a mi compañera de tesis que supo exigirme en mis días grises, a mi tutora un gran ejemplo de docente y como no a mi grupo #7 de la maestría que fueron los que estuvieron apoyándome en tareas, exposiciones y que aún sin conocerlos personalmente formamos un gran equipo.*

*Dayana Karen Huertas Endara*

## **RESUMEN**

Incluir una efectiva vinculación entre estudiantes y entidades públicas y privadas hace que el rendimiento académico, la imagen de la institución y el desarrollo profesional cumpla expectativas en el exigente mercado laboral.

Contar con docentes altamente capacitados marca la diferencia y por ende se ve reflejado en sus alumnos al momento de su inserción en el mundo laboral del comercio exterior.

Se ha identificado falencias dentro del proceso de enseñanza a los alumnos de comercio exterior del Instituto Superior Tecnológico Vicente Fierro, especialmente en el uso del sistema de aduana que es la herramienta principal en la operación y tramites de comercio exterior, en cálculos de tributos, identificación de Incoterms, entre otros; motivo por el cual al momento de realizar sus prácticas pre profesionales o empezar su vida laboral cuentan con varias barreras e incluso no les contratan para un plazo prolongado, o el trabajo que les asignan no son dentro del área de comercio exterior.

En esta investigación se realizó un estudio cualitativo realizando entrevistas semiestructuradas, encuesta a estudiantes, entrevista al coordinador de la carrera de comercio exterior, para así tener una visión más holística del problema a tratar.

Una vez aplicados los instrumentos de recolección de información, se pudo extraer datos y conclusiones valiosas, el objetivo es identificar patrones, tendencias y hallazgos significativos para poder dar una propuesta al problema. Este proceso minucioso sentó las bases para la etapa final de la investigación.

Se propone realizar una estrategia de vinculación dentro de un plan de acción que a su vez cuenta con actividades claras y concisas plenamente ajustadas a las necesidades de los estudiantes, con el objetivo de que tenga un amplio panorama de los trámites aduaneros, que estén relacionados con la actualidad ya que el comercio exterior está en constante cambio.

Esta propuesta fue valorada por expertos con amplia experiencia en comercio exterior, donde se obtuvo una aceptación positiva, indicando que es aplicable e idónea para su ejecución.

**Palabras claves:** sistema de aduana, estrategia de vinculación, empresa

## **ABSTRACT**

Including an effective linkage between students and public and private entities makes academic performance, the institution's image and professional development meet expectations in the demanding labor market.

Having highly trained teachers makes a difference and therefore is reflected in their students at the time of their insertion into the labor market of foreign trade.

We have identified shortcomings in the teaching process of foreign trade students at the Instituto Superior Tecnológico Vicente Fierro, especially in the use of the customs system, which is the main tool in the operation and processing of foreign trade, in the calculation of taxes, identification of taxes, identification of customs duties, etc., as well as the use of the customs system.

For this reason, at the time of doing their pre-professional internships or starting their working life, they have several barriers and they are not even hired for a long term, or the work they are assigned is not in the area of foreign trade.

In this research, a qualitative study was carried out by conducting semi-structured interviews, student surveys, and interviews with the coordinator of the foreign trade career, in order to have a more holistic view of the problem to be addressed.

Once the data collection instruments were applied, valuable data and conclusions could be drawn, the objective is to identify patterns, trends and significant findings in order to provide a proposal to the problem. This thorough process laid the groundwork for the final stage of the research.

It is proposed to carry out a linkage strategy within a plan of action that in turn has clear and concise activities fully adjusted to the needs of students, with the objective of having a broad overview of customs procedures, which are related to the present time since foreign trade is constantly changing.

This proposal was evaluated by experts with extensive experience in foreign trade, where positive acceptance was obtained, indicating that it is applicable and suitable for its execution.

**Keywords:** customs system, linkage strategy, company

## ÍNDICE GENERAL

### Contenido

FICHA SENESCYT PARA EL REPOSITORIO.....	¡Error! Marcador no definido.
COPIA INFORME DE SIMILITUD.....	iii
CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DEL AUTOR (ES).....	iv
AVAL DEL TUTOR DE LA TESIS.....	v
DEDICATORIA.....	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTO.....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
ÍNDICE GENERAL.....	ix
INTRODUCCIÓN.....	¡Error! Marcador no definido.
Justificación del problema.....	1
Planteamiento del problema.....	1
Precisión del tema.....	2
Objeto de la investigación.....	3
Objetivo general.....	3
Idea a defender.....	3
Declaración de las variables o categorías de la investigación a declarar/ Dimensiones (independiente, dependiente y ajenas).....	3
Variable Dependiente:.....	4
Variable Independiente:.....	4
Objetivos específicos de la investigación.....	4
Identificación de los métodos a emplear.....	4
Métodos Teóricos:.....	4
Métodos Empíricos:.....	5
Declaración de la población y muestra.....	5
Declaración del tipo de investigación.....	6
Principales aportes.....	6
Importancia, necesidad social, novedad y actualidad científica.....	7
Importancia.....	7
Necesidad social.....	7
Novedad.....	7

Actualidad científica.....	7
Descripción breve del contenido de los capítulos .....	8
<b>CAPÍTULO 1: MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>9</b>
1.1. Análisis de los fundamentos teóricos de las principales fuentes bibliográficas.....	11
1.1.1. Estrategia: .....	11
1.1.2. Vinculación.....	11
1.1.3. Estrategias de vinculación.....	12
1.1.4. Estrategia de vinculación Instituciones Educativas- Empresas .....	14
1.1.5. Tipos de Vinculación universidad-empresa.....	15
1.1.6. Elementos indispensables para una vinculación exitosa entre Instituciones y empresas .....	15
1.1.7. Convenios con Empresas .....	16
1.1.8. Satisfacción del sector empresarial y estudiantes en una vinculación .....	17
1.1.9. Desempeño Académico:.....	18
1.1.10. Teorías sobre los factores que influyen en el desempeño académico .....	18
1.1.11. El rol que tiene la empresa en el desempeño académico .....	20
1.1.12. Desempeño de los estudiantes de comercio exterior durante su formación académica en el Ecuador: .....	21
1.2. Bases teóricas de Comercio Exterior requerido en esta Investigación.....	21
1.2.1. Comercio Exterior.....	21
1.2.2. Ecuapass.....	22
1.2.3. Importación .....	22
1.2.4. Exportación .....	25
1.3. Antecedentes Históricos .....	26
<b>CAPÍTULO 2: METODOLOGÍA PARA EL DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN Y ESTUDIO DIAGNÓSTICO .....</b>	<b>28</b>
2.1. Conceptualización y operacionalización de las variables y categorías .....	28
Operacionalización de variables .....	30
Variable: El desempeño académico.....	30
Variable Independiente: Estrategia de vinculación .....	31
2.2. Enfoque de la investigación .....	32
2.3. Alcance de la investigación.....	33
2.4. Declaración y justificación del tipo de investigación.....	33
2.5. Métodos empleados y sus propósitos en el contexto de investigación.....	34
2.6. Instrumentos derivados de la metodología seleccionada. ....	34

2.7. Delimitación de la población y la muestra .....	35
2.8. Análisis e interpretación de datos.....	36
ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA .....	58
DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.....	59
Sistematización y Análisis de la información levantada.....	60
CAPÍTULO 3: PRESENTACIÓN Y VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA .....	62
PROPUESTA .....	63
Beneficios .....	63
Alcance .....	63
Estrategias de Vinculación .....	63
Validación de la propuesta realizada a través del criterio de expertos.....	1
Selección de los Expertos .....	1
Resultados del análisis de la selección de los expertos .....	2
Procedimiento metodológico para la validación de las estrategias de vinculación.....	4
Análisis de los resultados obtenidos en la evaluación a expertos para la validación de la propuesta.....	5
CONCLUSIONES .....	7
RECOMENDACIONES.....	8
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	9
ANEXOS .....	11
1. TRIBUNAL PROYECTO DE TITULACIÓN.....	22

Tabla 1: Variable: Desempeño académico .....	30
Tabla 2: Variable: Estrategia de vinculación.....	31
Tabla 3. – Conocimientos adquiridos .....	36
Tabla 4. – Enfoque de enseñanza.....	37
Tabla 5. – Enfoque Práctico.....	38
Tabla 6. – Conocimiento del Sistema Aduanero .....	39
Tabla 7. – Tipo de conocimiento del Sistema Aduanero .....	40
Tabla 8. – Conocimiento de la Normativa Vigente .....	41
Tabla 9. – Importancia de prácticas pre profesionales.....	42
Tabla 10. – Importancia de las empresas e instituciones.....	43
Tabla 11. – Complejidad de encontrar empresas e instituciones.....	44
Tabla 12. – Estrategias de vinculación .....	45
Tabla 13. – Desempeño laboral .....	46
Tabla 14. – Ocupación actual.....	47
Tabla 15. – Dificultad de encontrar empleo.....	49
Tabla 16. – Convenios con empresas.....	50
Tabla 17. – Importancia de las estrategias de vinculación.....	51
Tabla 18. – Importancia de la Malla Curricular.....	52
Tabla 19. – Profundización de las Materias.....	53
Tabla 20. – Prácticas en la materia Procesos Aduaneros.....	54
Tabla 21. – Prácticas para el desempeño laboral .....	55
Tabla 22. – FODA del Instituto Superior Tecnológico Vicente Fierro. ....	60
Tabla 23. - Estrategia de mejoramiento en el Enfoque Práctico.....	64
Tabla 24. - Estrategia de programas de prácticas pre profesionales .....	65
Tabla 25. - Estrategia para la malla curricular .....	66
Tabla 26. - Estrategia de vinculación con el sector empresarial.....	67
Tabla 27. - Estrategia de seguimiento a graduados.....	68
Tabla 28. - Plan de Acción- Actividad 1.....	1
Tabla 29. - Plan de Acción -Actividad 2.....	3
Tabla 30. - Plan de Acción -Actividad 3.....	5
Tabla 31. - Plan de Acción -Actividad 4.....	7
Tabla 32. - Plan de Acción - Actividades 5 .....	9

Ilustración 1. - Pasos previos a la importación/ SENAE .....	23
Ilustración 2. - Incoterms / <a href="https://es.linkedin.com/pulse/qu%C3%A9-son-los-incoterms-basjosa">https://es.linkedin.com/pulse/qu%C3%A9-son-los-incoterms-basjosa</a> .....	25
Ilustración 3. – Conocimientos adquiridos .....	36
Ilustración 4. – Enfoque de enseñanza.....	37
Ilustración 5. – Enfoque Práctico.....	38
Ilustración 6. – Conocimiento del Sistema Aduanero .....	39
Ilustración 7. – Tipo de conocimiento del Sistema Aduanero .....	40
Ilustración 8. – Conocimiento de la Normativa Vigente .....	41
Ilustración 9. – Importancia de prácticas pre profesionales.....	42
Ilustración 10. – Importancia de las empresas e instituciones .....	43
Ilustración 11. – Complejidad de encontrar empresas e instituciones. ....	44
Ilustración 12. – Estrategias de vinculación .....	45
Ilustración 13. – Desempeño laboral .....	46
Ilustración 14. – Ocupación actual.....	48
Ilustración 15. – Dificultad de encontrar empleo.....	49
Ilustración 16. – Convenios con empresas.....	50
Ilustración 17. – Importancia de las estrategias de vinculación.....	51
Ilustración 18. – Importancia de la Malla Curricular.....	52
Ilustración 19. – Profundización de las Materias.....	53
Ilustración 20. – Prácticas en la materia Procesos Aduaneros .....	54
Ilustración 21. – Prácticas para el desempeño laboral .....	55

# **INTRODUCCIÓN**

## **Justificación del problema**

El sistema económico actual donde la globalización se ha vuelto parte de la vida cotidiana ha hecho que el comercio exterior se vuelva una esfera vital en el entorno global, que establece importantes conexiones entre diferentes países, impulsando el crecimiento económico y la generación de empleo. El adecuado y eficiente manejo del sistema aduanero emerge como un elemento esencial para la correcta regulación y facilitación del flujo de mercancías en la transacción internacional. Debido a que este es el principal encargado de recaudar impuestos y aranceles además de facilitar el comercio entre los diferentes productores.

En Ecuador, el comercio exterior ha crecido significativamente en los últimos años, lo que ha generado una creciente demanda de profesionales de Comercio Exterior calificados. Por ello, es indispensable que los futuros profesionales de Comercio Exterior se encuentren debidamente preparados y equipados con habilidades y competencias necesarias para hacer frente a los desafíos y exigencias de este campo.

Una de las competencias más importantes para los profesionales de Comercio Exterior es el manejo del sistema aduanero. El sistema aduanero es un conjunto de normas, procedimientos y trámites que regulan el movimiento de mercancías entre países. Un adecuado manejo del sistema aduanero es fundamental para garantizar el cumplimiento de las leyes y regulaciones aduaneras, así como para optimizar los procesos de importación y exportación.

## **Planteamiento del problema.**

En Ecuador el sistema aduanero se ha visto debilitado debido al poco conocimiento al momento de adentrarse en su manejo por lo que es indispensable que los profesionales de esta rama tengan conocimiento teórico práctico de cómo funciona y cómo podrían ser más operativos al momento de trabajar en la aduana o en otra rama del comercio exterior.

Se ha identificado una problemática significativa que afecta a los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior del Instituto Superior Tecnológico Vicente Fierro (ISTVF). Específicamente, aquellos que se encuentran en el cuarto semestre ya que enfrentan dificultades al utilizar el sistema de aduanas para la importación y exportación de mercancías sobre todo al

momento de realizar sus prácticas preprofesionales o cuando ya ingresan a laborar. Estas dificultades se manifiestan por la falta de conocimientos especializados sobre los procedimientos aduaneros, cálculo de tributos, la complejidad de la normativa vigente y la falta de experiencia práctica en el campo.

Para abordar esta problemática, el ISTVF debe implementar una estrategia de vinculación sólida y efectiva con el sector empresarial en el ámbito del manejo del sistema de aduana que incluya acciones específicas.

Estas estrategias beneficiarán a los estudiantes, al ISTVF y al sector empresarial. Los estudiantes tendrían la oportunidad de adquirir las habilidades y conocimientos necesarios para desempeñarse con éxito en el mundo laboral. El ISTVF se posicionaría como una institución que brinda una formación integral y de calidad a sus estudiantes. El sector empresarial tendría acceso a una fuerza laboral calificada y preparada para las demandas del mercado.

Sin embargo, los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior del ISTVF no reciben una formación especializada y práctica en el ámbito del sistema aduanero. Esto se debe a que la asignatura de Procesos Aduaneros, que se imparte en el cuarto semestre de la carrera, tiene un enfoque únicamente teórico. Como resultado, los estudiantes enfrentan dificultades al utilizar el sistema de aduanas para la importación y exportación de mercancías.

Esta situación representa un problema para los estudiantes, ya que limita su capacidad para desempeñarse con éxito en el mundo laboral. También representa un problema para el sector empresarial, ya que dificulta la contratación de profesionales de Comercio Exterior calificados.

### **Precisión del tema**

El Instituto Superior Tecnológico Vicente Fierro (ISTVF) ofrece la carrera de Comercio Exterior, una carrera importante para el desarrollo económico del país. Sin embargo, los estudiantes de esta carrera han sido criticados por su desempeño en el campo laboral. Se ha señalado que los estudiantes no tienen las habilidades y conocimientos necesarios para enfrentar los desafíos del mercado laboral. Para abordar esta problemática, se ha planteado una investigación que tiene como título

## “ESTRATEGIA DE VINCULACIÓN PARA FORTALECER EL DESEMPEÑO ACADÉMICO DE LOS ESTUDIANTES DE COMERCIO EXTERIOR DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO VICENTE FIERRO”

### **Objeto de la investigación.**

El objeto de esta investigación es proponer una estrategia de vinculación efectiva dentro de un plan de acción para los estudiantes de cuarto semestre de la carrera de Comercio Exterior, con el propósito de fortalecer sus habilidades y conocimientos en el manejo del sistema de aduana, y generar recomendaciones para mejorar la enseñanza en la institución.

Además, la investigación propone implementar actividades prácticas, que brinden a los estudiantes la oportunidad de aplicar sus conocimientos teóricos en un entorno real y adquirir experiencia práctica en el manejo del sistema de aduana.

### **Objetivo general.**

Proponer una estrategia de vinculación considerando actividades organizadas en un plan de acción que busca mejorar el desempeño académico de los estudiantes de cuarto semestre de la carrera de Comercio Exterior del Instituto Superior Tecnológico Vicente Fierro.

### **Idea a defender**

El diseño de una estrategia de vinculación efectiva para mejorar el desempeño académico de los estudiantes de Comercio Exterior del 4to semestre, permitirá mejorar el dominio del sistema aduanero, las herramientas tecnológicas y su desempeño en el ámbito laboral.

### **Declaración de las variables o categorías de la investigación a declarar/ Dimensiones (independiente, dependiente y ajenas).**

La investigación propuesta es de ámbito educativo y según su finalidad es de tipo aplicada, ya que busca abordar una problemática específica relacionada con el uso y manejo adecuado del sistema Ecuapass en la carrera de Comercio Exterior y su vinculación con el sector empresarial en el Instituto Tecnológico Superior Vicente Fierro.

**Variable Dependiente:**

Desempeño académico de los Estudiantes del cuarto semestre de Comercio Exterior del Instituto Superior Tecnológico "Vicente Fierro" en el contexto de la vinculación laboral.

**Variable Independiente:**

Estrategia de vinculación orientada a generar conocimientos prácticos que puedan ser aplicados para mejorar la formación de los estudiantes y la relación entre la institución y la empresa privada.

**Objetivos específicos de la investigación.**

1. Fundamentar aspectos teóricos relacionados con estrategias de vinculación y su implicación en el desempeño académico de los estudiantes.
2. Determinar la situación actual de la estrategia de vinculación implementada por el ISTVF.
3. Diagnosticar los conocimientos adquiridos por los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior del ISTVF y su aplicación práctica en el manejo del sistema de aduana.
4. Diseñar una estrategia de vinculación efectiva que integren los conocimientos aduaneros en aspectos teóricos y prácticos que permitan optimizar la aplicación de la teoría en el campo profesional.
5. Validar mediante el criterio de expertos la propuesta de estrategia de vinculación con el ISTVF y el sector empresarial en el manejo del sistema de aduana.

**Identificación de los métodos a emplear.**

Para la consecución de los objetivos planteados se han propuesto los siguientes métodos de investigación

**Métodos Teóricos:**

Análisis de contenido: Se examinarán documentos, textos o discursos y extraer información relevante para el diseño de las actividades prácticas.

Revisión sistemática de la literatura: Para sintetizar y analizar investigaciones previas relacionadas con las variables Desempeño académico y Estrategia de vinculación

Criterio de experto: Mediante este método se podrá validar con precisión y fiabilidad la propuesta sobre las estrategias de vinculación efectiva en el manejo de aduanas para los estudiantes de cuarto semestre del ISTVF, mediante la opinión de personas expertas en el tema.

### **Métodos Empíricos:**

Encuestas: Para recopilar datos de una muestra representativa de la población de estudio a través de cuestionarios.

Entrevistas: Para obtener información cualitativa detallada a través de conversaciones estructuradas o semiestructuradas.

Observación directa: Para registrar y analizar el comportamiento o eventos en un entorno natural.

Consultas bibliográficas: Este método permitirá extraer información relevante de diferentes investigaciones, artículos académicos, revistas, entre otros que servirán para respaldar y fundamentar el trabajo de investigación.

### **Métodos Matemático-Estadísticos:**

Análisis descriptivo: Esta técnica permitirá analizar e interpretar los datos recopilados a través de la entrevista y la observación.

Análisis inferencial: Esta técnica permitirá realizar generalizaciones sobre los resultados de la investigación.

Análisis de contenido cuantitativo: Para cuantificar y analizar patrones en datos textuales.

Análisis estadístico: Esta técnica permitirá analizar e interpretar los datos recopilados a través de las encuestas

### **Declaración de la población y muestra.**

La población objetivo de este estudio se compone de los estudiantes de cuarto semestre de la carrera de comercio exterior, así como el personal docente. Por otra parte, la muestra de este

estudio se seleccionará a partir de la población objetivo y consta de una muestra estadísticamente representativa que incorporará adecuadamente las características y diversidad de la población. La selección de la muestra se llevará a cabo utilizando todo el universo debido a que lo que se pretende es garantizar resultados significativos.

Además, se considerarán medidas para garantizar la ética y la confidencialidad de los participantes. Los estudiantes participarán de manera voluntaria y se obtendrá su consentimiento informado antes de su inclusión en el estudio. Se aplicarán procedimientos de anonimato y confidencialidad para proteger la privacidad de los participantes.

### **Declaración del tipo de investigación.**

La investigación propuesta es de tipo aplicada, ya que tiene como objetivo resolver un problema práctico. En este caso, el problema práctico es el desempeño académico de los estudiantes de Comercio Exterior. La investigación se propone desarrollar una estrategia de vinculación efectiva para mejorar el desempeño de los estudiantes.

La investigación también podría considerarse descriptiva, ya que tiene como objetivo describir el grado de vinculación entre la teoría y la práctica en la carrera de Comercio Exterior del 4to semestre. Por último, la investigación podría considerarse una investigación mixta, ya que utiliza métodos cuantitativos y cualitativos para recopilar y analizar los datos.

### **Principales aportes.**

Los principales aportes de la investigación propuesta son los siguientes:

Desarrollar una estrategia de vinculación efectiva para mejorar el desempeño académico de los estudiantes de Comercio Exterior del 4to semestre. Esta estrategia podría contribuir a mejorar la empleabilidad de los estudiantes y a que estén mejor preparados para enfrentar los desafíos del mercado laboral.

Proporcionar información sobre el grado de vinculación entre la teoría y la práctica en la carrera de Comercio Exterior del 4to semestre. Esta información podría ser útil para mejorar los programas académicos y asegurar que los estudiantes tengan las habilidades y conocimientos necesarios para el desempeño profesional.

Fomentar el diálogo entre el instituto y el sector empresarial. La investigación podría contribuir a promover la colaboración entre estas dos esferas, lo cual es esencial para el desarrollo de profesionales competentes y preparados para el mercado laboral.

### **Importancia, necesidad social, novedad y actualidad científica.**

#### **Importancia**

La investigación propuesta es importante porque tiene el potencial de mejorar el desempeño profesional de los estudiantes de Comercio Exterior del 4to semestre. Este es un problema importante, ya que el desempeño profesional de los estudiantes es un factor clave para su empleabilidad y para su éxito en el mercado laboral.

#### **Necesidad social**

La investigación propuesta también es importante porque responde a una necesidad social. El mercado laboral ecuatoriano está cada vez más competitivo, y los estudiantes necesitan estar bien preparados para enfrentar los desafíos de este mercado. La investigación propuesta podría contribuir a que los estudiantes tengan las habilidades y conocimientos necesarios para ser competitivos en el mercado laboral.

#### **Novedad**

La investigación propuesta es novedosa porque aborda un tema que no ha sido ampliamente estudiado en Ecuador. La investigación podría contribuir a llenar este vacío en el conocimiento y a generar nuevas ideas sobre cómo mejorar el desempeño profesional de los estudiantes de Comercio Exterior.

#### **Actualidad científica**

La investigación propuesta es actual porque se basa en las últimas tendencias de la investigación en educación superior. La investigación está alineada con los enfoques de aprendizaje centrado en el estudiante y en la vinculación entre la teoría y la práctica.

En conclusión, la investigación propuesta es una investigación importante, necesaria, novedosa y actual. La investigación tiene el potencial de contribuir al desarrollo de profesionales competentes y preparados para el mercado laboral ecuatoriano.

## **Descripción breve del contenido de los capítulos**

La presente investigación, está enfocada en diseñar una estrategia de vinculación entre el sector empresarial y el Instituto Superior Tecnológico Vicente Fierro, con el fin de mejorar el desempeño académico de los estudiantes de la carrera de comercio exterior de cuarto semestre en el manejo del sistema de aduanas.

Dentro del capítulo 1, consta el marco teórico, donde se definen conceptos claves como estrategias de vinculación, desempeño académico y los factores influyen en este contexto, así también se examinan las bases teóricas en relación con la vinculación entre el instituto-empresas y su formación académica en comercio exterior.

En el capítulo 2, se especifica la metodología empleada, la conceptualización y operacionalización de las variables, su enfoque, el tipo de investigación, el alcance descriptivo. Además, se incluyen los métodos y técnicas utilizadas tales como: encuestas, entrevistas y su respectivo análisis de documentos, se delimitan claramente la población y muestras.

Dentro del capítulo 3, consta la propuesta de estrategia de vinculación de forma detallada, incluyendo el alcance, beneficios, actividades específicas y estrategias planteadas. Mediante el criterio de expertos en comercio exterior se realiza la validación de la propuesta y se analizan los resultados obtenidos.

Por último, se comparten las conclusiones obtenidas en esta investigación y ofrecemos recomendaciones para asegurar que la implementación de la estrategia de vinculación sea aplicada de manera efectiva.

## **CAPÍTULO 1: MARCO TEÓRICO**

El comercio exterior es una de las principales fuentes de desarrollo económico para un país, las importaciones o exportaciones de un producto a varios mercados internacionales brinda grandes oportunidades a la comunidad. En este contexto, la formación de profesionales competentes en comercio exterior que puedan desempeñarse exitosamente es fundamental, ya que serán ellos quienes desempeñarán un papel clave en el logro del éxito en las operaciones comerciales.

En este marco teórico se considerarán los principales conceptos y enfoques para respaldar el diseño de una estrategia de vinculación entre el Instituto Superior Tecnológico Vicente Fierro y el sector empresarial sean estas empresas públicas o privadas. Se abordarán temáticas que caracterizan la formación profesional en comercio exterior, la importancia de la vinculación instituto-empresa, los tipos de estrategias de vinculación y su impacto en el desempeño académico de los estudiantes para lograr profesionales de excelencia. El objetivo es proporcionar bases teóricas para la propuesta de una estrategia efectiva para los futuros profesionales del comercio exterior.

### **Enfoque Pedagógicos**

Los enfoques pedagógicos son "las maneras de entender, asumir y desarrollar proceso educativo en el salón de clases, mismo el cual se encuentra condicionado por componentes como los objetivos educacionales, los contenidos, la concepción del aprendizaje y de la enseñanza, las funciones de profesores y alumnos." (Payer, M. , 2019)

Los enfoques son:

#### **Enfoque Constructivista:**

“Este modelo busca que el alumno construya su propio conocimiento a partir de enseñanzas previas. El conocimiento no es una copia fiel de la realidad, sino la reconstrucción que hace una persona a partir de sus vivencias”. (Santader Open Academy , 2022)

Según (Schunk, D., 2020) "El constructivismo se centra en la construcción activa de conocimiento por parte del estudiante, en lugar de la simple transmisión de información del profesor al estudiante"

### **Enfoque Conductista:**

La teoría conductista tiene una amplia aplicación en la educación y la formación, contribuyendo al desarrollo de métodos y tácticas para examinar y fortalecer comportamientos particulares en los estudiantes. Un ejemplo de esto es la utilización del refuerzo positivo para fomentar conductas favorables y del refuerzo negativo para desalentar aquellas que no son deseables.

Aunque la teoría conductista ha recibido críticas por su enfoque restringido en los comportamientos visibles y por no considerar aspectos cognitivos y emocionales del aprendizaje, continúa siendo una teoría significativa en los campos de la educación y la psicología (Ríos, R., 2023).

El autor del libro (Valdivia, P., 2021) menciona que "El conductismo sostiene que el aprendizaje es un cambio en la conducta observable, asociado a estímulos ambientales y refuerzos.

Según la investigación realizada combina los dos enfoques; es Conductista ya que existe actividades, reglamentos, procesos previamente establecidos como por ejemplo el Micro curriculum de la materia Procesos Aduaneros que sirve de guía para desarrollar actividades.

Y es también constructivista ya que la investigación plantea una propuesta transformadora que integra diferentes estrategias de vinculación. Esto involucra que los estudiantes no solo recibirán información de manera pasiva, sino que tendrán un rol protagónico con la oportunidad de edificar su propio conocimiento a través de experiencias prácticas ancladas a situaciones reales y la interacción con empresas relacionadas e inmiscuidas al comercio exterior.

Por lo tanto, la investigación logra equilibrar la estructura y lineamientos predeterminados con la construcción activa del conocimiento por parte de los estudiantes, fomentando un aprendizaje integral y trascendente.

## **1.1. Análisis de los fundamentos teóricos de las principales fuentes bibliográficas**

### **1.1.1. Estrategia:**

Las estrategias para (Phadermrod, B. et al., 2019), indica que, “son planes que integran los objetivos primarios, secundarios y las políticas principales de una organización” (p.194.). Es así que las estrategias están diseñadas para articular la toma de decisiones, así como también para cumplir los objetivos en cualquier escenario. Una estrategia bien elaborada ayudará a cumplir los objetivos a corto o largo plazo.

Este pensamiento se complementa con la opinión de (Kazanci, Z., Karadeniz, M., & Aksu, E., 2021) quien manifiesta que, se la denomina estrategia a un conjunto de acciones que permiten determinar objetivos y solventar problemas.

Según este autor una estrategia sirve para:

- Proporcionar una guía clara y coherente para alcanzar una serie de objetivos o uno en específico.
- Establecer prioridades y las actividades que deben realizarse de manera consecutiva.
- Dar las pautas para destinar adecuadamente los recursos.
- Tomar decisiones, tanto por parte de quienes encabezan el proyecto como de quienes participan directamente en las actividades.

En síntesis, se denomina estrategia a los planes y actividades propuestas dentro de una organización que ayuden a efectuar los propósitos y objetivos dentro de un contexto competitivo, esto requiere de un análisis general, así como la determinación de acciones factibles para lograr cumplir el propósito, reconociendo amenazas y aprovechar oportunidades.

### **1.1.2. Vinculación**

El modelo de vinculación universidad-empresa se originó en Alemania con la creación de las universidades técnicas y el concepto de "investigación aplicada". Según (Etzkowitz y Leydesdorff, 2000), "El modelo de la Universidad de Investigación de Humboldt en Alemania sentó las bases para una estrecha colaboración entre la universidad y la industria".

La vinculación implica un conjunto de actividades colaborativas entre instituciones educativas superiores y empresas, tanto públicas como privadas. Su objetivo es enriquecer y ampliar los conocimientos adquiridos en las instituciones educativas mediante el intercambio de ideas, innovación, investigación científica y tecnológica (Ramírez, M. & Arcos, J., 2021).

Según (Márquez, A., 2020), "la vinculación universitaria busca establecer relaciones entre la universidad y su entorno con la finalidad de enriquecer la formación, la investigación y gestión universitaria a partir del intercambio y la cooperación con organizaciones del sector productivo, empresas, organizaciones sociales y comunidades".

En resumen, la vinculación no es más que el conjunto de actividades en colaboración de la universidad y empresas de la sociedad, con el fin de desarrollar diversas funciones académicas y de investigación.

### **1.1.3. Estrategias de vinculación**

Una estrategia de vinculación es un enfoque integral que tiene como objetivo crear y fortalecer vínculos entre diferentes entidades como instituciones educativas, empresas, gobiernos y la sociedad civil. La clave de la estrategia es la creación de correlación entre estos participantes para promover el intercambio de conocimientos, recursos, experiencias y promover desafíos comunes y crear un impacto positivo en la sociedad.

Según (Hernandez, A. y Garcia, B. , 2019) precisan que una estrategia de vinculación es un conjunto de acciones planificadas que buscan alianzas con diversas entidades. Para promover la colaboración, y la entrega de conocimiento. También estos autores mencionan (Molina et al, 2020), que las estrategias de vinculación son parte esencial en la empresaria, ya que esta relación motiva a la innovación y a la competitividad.

Consiste en un conjunto de actividades interrelacionadas que se llevan a cabo de manera coordinada por un equipo de docentes y estudiantes. Cuyo objetivo es alcanzar un resultado que impacte positivamente en los procesos de mejora de la calidad de vida de un grupo social específico.

Para la (Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, s.f.) la vinculación son programas y proyectos diseñados por las Facultades y se ejecutan durante un tiempo definido, incluyen un presupuesto y una estructura clara de dirección, ejecución y seguimiento.

Este seguimiento lo realiza el Vicerrectorado de Vinculación y tiene aspectos como:

- Presupuesto
- Documentos de gestión y uso de recursos
- Formularios de acciones ejecutadas
- Registros de participación de beneficiarios
- Informe de medición de impacto y resultados

**Los proyectos de vinculación se desarrollaron en:**

- Ambiente y cambio climático
- Desarrollo económico y financiero
- Salud preventiva
- Desarrollo social y educación
- Desarrollo de capacidades artísticas y lingüísticas
- Atención a grupos vulnerables

**Estrategia de aprendizaje:**

Según el artículo (ISPRING, 2023) indica que se define como estrategia para el aprendizaje al conjunto de métodos, técnicas y enfoques utilizados con el fin de mejorar el proceso de enseñanza y aprendizaje. Estas estrategias son diseñadas para facilitar la adquisición, comprensión, organización y aplicación del conocimiento de manera efectiva.

En resumen, las estrategias de aprendizaje no es la memorización y la constante repetición, sino que también se requiere de ser proactivo utilizando de manera efectiva los materiales e instrumentos de estudio, donde esto permitirá un entendimiento eficaz y profundo.

#### **1.1.4. Estrategia de vinculación Instituciones Educativas- Empresas:**

##### **Instituciones Educativas:**

Según el Ministerio de Educación (Mineduc, 2024), el cual infiere que las instituciones educativas pueden clasificarse en públicas, municipales, fiscomisionales y particulares, incluyendo aquellas que son nacionales o binacionales. Todas tienen como finalidad proporcionar educación escolarizada a niñas, niños, adolescentes, jóvenes y adultos, según corresponda.

##### **Empresa**

Una empresa es una organización donde ciertas personas buscan un objetivo en común, a través de la creación de un bien o servicio que llegue a cumplir las necesidades de la gente que se convertiría en cliente, uno de los objetivos sería conseguir beneficio económico y posicionar la marca en el mercado.

Existen varios tipos de empresa que a continuación se notifican: según su forma jurídica, el sector al que perteneces, o su tamaño. (Sánchez Javier, 2024)

La vinculación entre Instituciones educativas-Empresa permite a los estudiantes aplicar lo aprendido durante sus años de estudio y fomentarlo en la práctica en el sector productivo y también ampliar sus conocimientos.

Según (López, 2016) indica que la asociación entre unidades educativas y empresas es una manera acertada que influye considerablemente en el desarrollo económico de un país, potencializando el conocimiento y la tecnología en favor de la sociedad.

Según la revista, Scielo Analytic. Indica que la vinculación entre instituciones educativas-empresa es un elemento con alto impacto en el progreso económico de los países, permite que el conocimiento y la tecnología que genera tanto los estudiantes como la empresa ayudan en el beneficio de la sociedad. (López, 2016)

Autores como (Saltos, G.; Odriozola, S. ; Ortiz, M., 2018) destacan que en Ecuador, durante la última década, se ha prestado una atención significativa al vínculo entre la universidad

y la sociedad, lo que ha generado análisis y reflexiones profundas. Este interés tiene como objetivo principal reorientar el enfoque de las universidades ecuatorianas y su relación con la sociedad. De acuerdo con la propuesta del Consejo de Educación Superior para mejorar la calidad educativa, se han implementado diversas funciones sustantivas en la gestión universitaria. En este contexto, las empresas juegan un papel crucial debido a su capacidad dinámica y versátil de aprendizaje, lo que fomenta el fortalecimiento y el crecimiento mutuo entre las instituciones y las empresas del sector.

Asimismo, es importante resaltar que los proyectos de vinculación han sido reconocidos como elementos clave para el desarrollo académico de las universidades. Estos proyectos no solo contribuyen al contexto de la sociedad del conocimiento, sino que también abordan las nuevas demandas que enfrentan las instituciones educativas en términos de docencia e investigación.

#### **1.1.5. Tipos de Vinculación universidad-empresa:**

Según, (SCIELO, 2018) los tipos de vinculación se pueden clasificar en cuatro tipos:

1. El canal tradicional: como lo son, contratación de graduados, conferencias y publicaciones. En este canal el conocimiento fluye de las universidades a las empresas.
2. El canal de servicios: Alguno de ellos son, consultoría, uso de equipo, entrenamiento.
3. El canal comercial: en este canal se comercializa los resultados científicos que las universidades han logrado, por ejemplo, a través de patentes, licencias, incubadoras.
4. El canal bidireccional: este canal se realizan objetivos a largo plazo de creación de conocimiento por parte de las universidades, e innovación por parte de las empresas. Un ejemplo de esto puede ser, la investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación.

#### **1.1.6. Elementos indispensables para una vinculación exitosa entre Instituciones y empresas:**

- Confianza y compromiso mutuo: "La confianza y el compromiso a largo plazo son fundamentales para asociaciones exitosas entre empresas e instituciones" (Smith, J, 2022)
- Objetivos compartidos: "Tener objetivos comunes y complementarios es clave para alinear los intereses y generar beneficios mutuos". (Rodriguez, J., 2021)

- Comunicación efectiva: "Mantener canales de comunicación abiertos, claros y consistentes es esencial para relaciones institucionales satisfactorias". (López, J., 2020)
- Evaluación y retroalimentación: "Evaluar periódicamente el progreso, identificar áreas de mejora y adaptarse es clave para alianzas sostenibles" (García, J., 2021)

Según (González, L. & Izquierdo, M., 2019), la vinculación efectiva debe contemplar cuatro ejes fundamentales:

1. Movilidad e intercambio de personas: dentro de esto está las pasantías y prácticas para estudiantes.
2. Transferencia de conocimientos y tecnología: investigación conjunta.
3. Emprendimiento y empleabilidad: impulso de emprendimientos, generar trabajo en la misma empresa, formación dual.
4. Educación continua: realización de diferentes cursos dentro de la empresa, incentivos para seguir preparándose, incluso en diferentes países o estudios a distancia, diplomados.

### **1.1.7. Convenios con Empresas**

(Montesinos P., 2018) Indica que los convenios con empresas son alianzas de colaboración entre una institución y una empresa u organización privada o pública, con el objetivo de crear proyectos en conjunto para lograr un objetivo en beneficio de ambas partes.

Según (Gómez L., 2020), nos menciona en su revista Espacios, que los convenios con empresas normalmente poseen diversas áreas de colaboración, tales como:

- Investigación y desarrollo.
- Formación.
- Transferencia de tecnología y conocimiento.

Los beneficios de estos convenios tanto para las instituciones académicas como para las empresas son: (Montesinos P., 2018)

- Transferencia de conocimiento y tecnología
- Formación de capital humano.
- Mejora de la empleabilidad de estudiantes.
- Prestigio y posicionamiento institucional.

La sede Loja de la Universidad Internacional del Ecuador y el Gobierno Municipal han formalizado un acuerdo colaborativo. Este convenio está enfocado en el desarrollo de programas académicos, investigativos y de integración con la comunidad.

“Las dos instituciones se comprometen a colaborar mutuamente en proyectos académicos y de integración con la sociedad, además de ofrecer capacitaciones y facilitar prácticas pre profesionales para los estudiantes universitarios”.(DIARIO CRÓNICA, 2024)

Concluyendo, los convenios universidad-empresa se basan en relaciones de beneficio mutuo, permitiendo así ampliar sus capacidades a través de la colaboración conjunta (Gómez L., 2020)

En resumen, se indica que los convenios con empresas son un enfoque dirigido a poner en práctica los conocimientos adquiridos, enfatizando el vínculo entre la formación académica y el ámbito laboral, permitiendo que los estudiantes tengan la oportunidad de un crecimiento estudiantil y profesional.

#### **1.1.8. Satisfacción del sector empresarial y estudiantes en una vinculación**

Según el informe realizado por la (UNIVERSIDAD DE CHILE, 2014) en el que nos aclaran a lo que concierne sobre las empresas, que la satisfacción se determinará con el comportamiento, la calidad y el compromiso de los estudiantes.

Los autores (Jais et al., 2022) detallan que en lo que se refiere a los estudiantes, “la satisfacción de ellos dependerá de aspectos como adquirir nuevos conocimientos y habilidades, poner en práctica lo aprendido en el aula, posibilidades de inserción laboral.”

En conclusión, la satisfacción mutua de empresas y estudiantes es el éxito para crear vinculaciones universidad-empresa exitosas. Su medición en indicadores aprobará introducir mejoras en los programas desarrollados conjuntamente para una satisfacción en conjunto.

### **1.1.9. Desempeño Académico:**

Para los autores (García, J. y Palacios, R., 2020) el desempeño académico es: "El nivel de conocimientos demostrado en un área o materia comparado con la norma de edad y nivel académico"

Los siguientes autores (Meza, A. y Lopez, J., 2021) , indican que: "El desempeño académico es un indicador del nivel de aprendizaje alcanzado por el estudiante. Este aprendizaje está relacionado con la aptitud del alumno, así como con el esfuerzo y perseverancia que este pone para alcanzar los objetivos educativos"

En síntesis, el desempeño académico de un estudiante depende de varios factores como su capacidad de retención, su motivación y sobre todo su responsabilidad de aprender, fuera de ellos también va a depender de su entorno familiar y social, la mezcla de esto dará un resultado exitoso o el fracaso escolar.

### **1.1.10. Teorías sobre los factores que influyen en el desempeño académico**

Según el artículo de investigación científica de la Universidad Católica de Cuenca (Bustamante Neira, G. J., & Cabrera Berrezueta , L. B., 2022) estos autores indican que los factores que influyen en el desempeño académico son:

#### **Componentes Psicosociales:**

**Las diferencias sociales y culturales:** Son aspectos fundamentales que impactan directamente en la experiencia educativa de los estudiantes. Estas diferencias pueden influir en cómo los alumnos perciben y se relacionan con el proceso de aprendizaje, así como en su motivación para estudiar.

**El entorno familiar:** Este componente juega un rol decisivo en el éxito académico de los estudiantes. Las relaciones familiares positivas son esenciales, pues ofrecen el apoyo emocional necesario que beneficia el desarrollo integral de los alumnos. En contraste, un ambiente familiar conflictivo puede tener un impacto negativo en el rendimiento académico al provocar ansiedad,

estrés y dificultades en la concentración, lo que a su vez afecta la capacidad de aprendizaje del estudiante.

**Contexto socioeconómico:** Dicho componente influye en el rendimiento académico de los estudiantes, especialmente si tienen responsabilidades laborales fuera del horario escolar. Aquellos que deben trabajar, particularmente si el empleo ocupa gran parte de su tiempo de estudio, pueden enfrentar desafíos significativos para mantener el ritmo académico, ya que su tiempo y energía para dedicarse a las tareas escolares se ve considerablemente reducido.

### **Componentes Escolares:**

**Condiciones Institucionales:** Estas condiciones institucionales, como la calidad de las aulas, los servicios ofrecidos, el plan de estudios y la formación del profesorado, pueden representar obstáculos significativos para el rendimiento académico. Un ambiente educativo inadecuado o la falta de recursos adecuados pueden restringir las oportunidades de aprendizaje y el desarrollo de habilidades en los estudiantes, lo que repercute negativamente en su éxito académico.

**Servicios institucionales de apoyo:** Estos son esenciales para el bienestar y el éxito académico de los estudiantes. Estos servicios incluyen accesibilidad, apoyo psicológico, asistencia médica, provisión de libros, becas y otros recursos. Ofrecidos por la institución, estos servicios están diseñados para asegurar que todos los estudiantes tengan las herramientas y el soporte necesario para superar barreras y alcanzar sus metas educativas.

### **Factores Ambientales:**

**Ambiente estudiantil:** El mismo, se encuentra caracterizado por relaciones sociales positivas, facilitando el rendimiento académico. Puesto que tales relaciones se distinguen por la solidaridad, el compañerismo y el apoyo social entre los estudiantes. Todo esto teniendo en cuenta que un entorno así promueve un clima de colaboración y bienestar que puede potenciar significativamente la capacidad de los estudiantes para aprender y prosperar académicamente.

**Ambiente Social:** Hace referencia al entorno social en el que los adolescentes se desarrollan, que es crucial para su crecimiento y bienestar. Por ejemplo, el bullying puede causar miedo a asistir a la escuela o generar ansiedad en las aulas. Este tipo de ambiente hostil afecta negativamente tanto el desarrollo emocional como el rendimiento académico de los estudiantes, obstaculizando un aprendizaje efectivo y seguro.

### **1.1.11. El rol que tiene la empresa en el desempeño académico**

Tener una estrecha relación entre estudiante y empresa es la mejor oportunidad para los estudiantes porque adquieren experiencia antes de graduarse y esto facilita a la inserción laboral.

Según estudio de la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES) en México, "las prácticas profesionales permiten aplicar los conocimientos adquiridos durante la formación académica, además de ser un primer acercamiento a la actividad profesional." (ANUIES, 2018)

“Las empresas benefician a los estudiantes al brindarles la oportunidad de poner en práctica lo aprendido, desarrollar habilidades blandas y adaptarse a un ambiente laboral. A cambio, las empresas se benefician al incorporar nuevo talento y energía a sus operaciones”. (Martínez, J., 2019)

De acuerdo con la investigación realizada por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), "la vinculación entre universidad y empresa a través de las prácticas profesionales, beneficia a los estudiantes con experiencia para su inserción al mercado laboral y a las empresas con capital humano capacitado" (UNAM, 2020)

En conclusión, la vinculación estudiantes-empresa representan una oportunidad de aprendizaje recíproco. Los estudiantes adquieren experiencia mientras que las empresas acceden a nuevo talento capacitado.

### **1.1.12. Desempeño de los estudiantes de comercio exterior durante su formación académica en el Ecuador:**

El comercio exterior es una carrera importante en el Ecuador debido a la orientación y creación económica del país. Sin embargo, se han identificado algunas falencias en el desempeño de los estudiantes durante su formación académica:

- "Los estudiantes de comercio exterior muestran dificultades en el desarrollo de competencias investigativas y lingüísticas durante su formación académica" (Castillo & Grijalva, 2021).
- "El rendimiento académico de los estudiantes de comercio exterior en Ecuador es menor al promedio de otras carreras. En 2019, el promedio de calificaciones fue de 7,8 sobre 10, mientras que el promedio universitario fue de 8,1" (Espinoza, 2020).
- "La deserción estudiantil en las carreras de comercio exterior de Ecuador es alta, llegando a un 21% en el período 2018-2020, superior al promedio nacional de 15%" (Consejo de Educación Superior, 2021).

Algunos factores que podrían influir en este bajo desempeño son deficiencias en la formación previa de los estudiantes, falta de dominio del inglés como segunda lengua, y pocas oportunidades de prácticas profesionales durante la carrera (Espinoza, 2020). Mejorar el nivel académico y las competencias de los futuros profesionales del comercio exterior es clave para impulsar las exportaciones y el desarrollo económico del país.

## **1.2. Bases teóricas de Comercio Exterior requerido en esta Investigación**

### **1.2.1. Comercio Exterior**

El comercio exterior es el intercambio de bienes y servicios entre países. Involucra la importación y exportación. Según el economista ecuatoriano (Gangotena Santiago, 2020) "el comercio exterior es fundamental para el desarrollo económico de los países, permite el acceso a nuevos mercados, tecnologías y conocimientos".

La politóloga (Fernández Daniela, 2021) señala: "El comercio exterior representa una oportunidad para que Ecuador diversifique su producción, acceda a nuevos mercados y aproveche sus ventajas comparativas".

En el caso de Ecuador, el comercio exterior es una actividad económica fundamental que ha experimentado altibajos en los últimos años.

Es importante mencionar que el comercio exterior a nivel mundial no solo en el Ecuador se ha visto deteriorado por diversos factores, varios de ellos son: la pandemia de COVID-19, la guerra entre Rusia y Ucrania, y la inestabilidad política interna. Según un análisis de la Cámara de Comercio de Guayaquil, "el sector exportador ha enfrentado numerosos desafíos en los últimos años, como la disminución de la demanda mundial, las restricciones comerciales y los problemas logísticos". (Camara de Comercio de Guayaquil, 2023)

En resumen, el comercio exterior es una acción principal para la economía del Ecuador, y su desarrollo depende de varios factores que pueden ser internos y externos. Las autoridades ecuatorianas han efectuado diferentes estrategias para potencializar las exportaciones con el objetivo de reducir el déficit comercial y fortalecer la balanza comercial del país.

### **1.2.2. Ecuapass**

“Es el sistema aduanero ecuatoriano que permitirá a los Operadores de Comercio Exterior poder realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación.”

Los principales objetivos del Ecuapass son:

- **Transparencia y eficiencia de las operaciones aduaneras**
- **Asegurar el control aduanero y facilitar el comercio.**

### **1.2.3. Importación**

Según la pág. Oficial de Aduana del Ecuador la importación es: “la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN al que se haya sido declarado.” (SENAE, s.f.)

Las importaciones consisten en la adquisición de bienes y servicios por parte de un país desde el extranjero para su uso dentro de su territorio nacional. Estas, junto con las exportaciones, constituyen un componente esencial de la contabilidad nacional (Kiziryan Mariam, 2020).

De igual manera, cabe destacar que tal actividad comercial busca adquirir productos disponibles en el extranjero que no se encuentran en el territorio nacional o, en caso de estar disponibles, cuyos precios son superiores a los del país extranjero. (Kiziryam Mariam, 2020)

### Requisitos para importar en el Ecuador



Ilustración 1. - Pasos previos a la importación/ SENAE

### Impuestos que debe pagar una mercancía al ser importada:

Para conocer cuáles son los impuestos que tiene que pagar una mercancía al momento de ser importada, primero se debe conocer la partida arancelaria del producto que se encuentra en el Arancel Nacional del Ecuador, donde se dará la información detallada de los tributos a pagar al comercio exterior, y según la página oficial de la (SENAE, 2024) estos tributos son:

- **AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)** valor en porcentaje según el tipo de mercancía, este se aplica sobre la base imponible que es la suma del Costo, Seguro y Flete.
- **FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)** Se aplica el 0.5% sobre la base imponible de la importación.
- **ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)** Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen. Y este valor debe ser consultado en la página del SRI.
- **IVA (Impuesto al Valor Agregado)** Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE.

### **Documentos necesarios para una Importación:**

Según la (SENAE, 2024) indica que: De acuerdo al tipo de mercancía a importar, se deberán adjuntar los siguientes documentos a la Declaración Aduanera de Importación:

- **Documentos de acompañamiento**

Son aquellos documentos denominados de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. (Art. 72 del Reglamento al Libro V del Copci).

- **Documentos de soporte**

Son aquellos documentos necesarios para la elaboración de la Declaración Aduanera de Importación son fundamentales para el proceso. Tanto en formato físico como electrónico, estos documentos deben estar en posesión del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión al Ecuapass. Es importante tener en cuenta que el resguardo y la responsabilidad sobre estos documentos están regidos por lo establecido en la Ley, según el artículo 73 del Reglamento al Libro V del Copci. Los documentos requeridos son:

- Documento de Transporte (BL, Carta porte, guía aérea)
- Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial
- Certificado de Origen (cuando proceda)
- Documentos que el SENA E o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios.

#### 1.2.4. Exportación

El término "exportación" se refiere al proceso de enviar bienes y servicios de un país a otro con propósitos comerciales. (SENAE, s.f.)

Asimismo, es importante señalar que todas las personas naturales o jurídicas, tanto ecuatorianas como extranjeras residentes en el país, tienen la capacidad de exportar siempre que estén inscritas como exportadores en el sistema ECUAPASS y hayan sido autorizadas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE, s.f.)

Las exportaciones son una parte importante del comercio internacional. Donde permite que los países realicen con experticia bienes y servicios para luego intercambiar o exportar a otros países, y productos que no se puede producir poder importar. Como expone el Banco Mundial, "las exportaciones generan empleos, impulsan las ganancias, promueven la competencia y brindan a los consumidores más opciones en los mercados nacionales e internacionales". (Banco Mundial, 2019)

En resumen, la exportación es el proceso de vender/comprar bienes o servicios con el único propósito u objetivo de generar economía positiva a un país.

#### Términos Internacionales de Comercio Exterior (Incoterms)

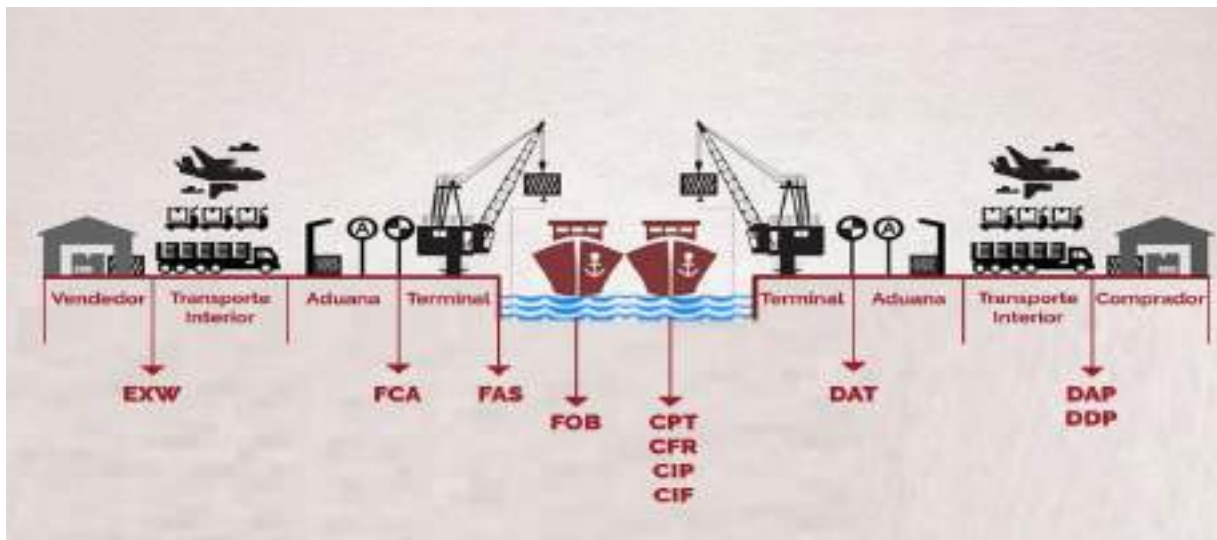


Ilustración 2. - Incoterms / <https://es.linkedin.com/pulse/qu%C3%A9-son-los-incoterms-basjosa>

Los Incoterms también llamados **International Commercial Terms** son términos de negociación internacional, estos ayudan a reconocer las obligaciones tanto del importador como del exportador.

Estos Incoterms son:

- EXW (En fábrica)
- FCA (Franco porteador)
- CPT (Transporte pagado hasta)
- CIP (Transporte y seguro pagado hasta)
- DAT (Entrega en terminal)
- DAP (Entrega en lugar)
- DDP (Entrega derechos pagados)

(EQUIPO GESYOU, 2023)

### **1.3. Antecedentes Históricos**

La presente investigación toma como antecedente histórico el trabajo denominado “El impacto de un programa de tutorías en el rendimiento académico de estudiantes universitarios de primer año” elaborado por los autores (M, Garcia J y Perez, 2021)

Dicho estudio determinó el efecto positivo de un programa de tutorías en el rendimiento académico de estudiantes universitarios de primer año, por lo cual se concluye y se recomienda implementar programas de tutoría para apoyar la transición y el éxito académico de los estudiantes universitarios nuevos, en este estudio participaron 100 estudiantes, 50 fueron asignados al azar a un grupo de tutoría, este grupo recibió tutorías individuales semanales con tutores entrenados durante un semestre. El otro grupo de estudiantes fue asignado a un grupo de control, el rendimiento académico se midió mediante el promedio de calificaciones (GPA) y las tasas de aprobación de materias al final del semestre.

Los resultados mostraron que el grupo de tutoría obtuvo un GPA significativamente más alto en comparación con el grupo de control.

Otro estudio desarrollado por la Universidad de Guadalajara (UdeG, 2021) sobre el programa de vinculación comunitaria que lleva como título: "Fortaleciendo los lazos", indica que:

La vinculación entre las instituciones de educación superior y las diferentes entidades y/o comunidades son fundamentales para el desarrollo social y el impacto positivo en el aprendizaje de los estudiantes. La Universidad de Guadalajara (UdeG) ha integrado un programa de vinculación cuyo objetivo es desarrollar lazos sólidos con diferentes sectores de la población.

Metodología: se realizó un estudio cualitativo realizando entrevistas semiestructuradas elaboradas por los coordinadores del programa y también varias encuestas a estudiantes, docentes y miembros que participaran de las diferentes comunidades.

Resultados: el estudio da como resultado que el programa de vinculación comunitaria de la UdeG ha logrado establecer proyectos como la salud, la educación, el desarrollo económico y la preservación del medio ambiente. Donde no solo salen beneficiados los estudiantes al poner en práctica lo aprendido en lo largo de sus estudios, sino que también las comunidades que se nutren de los estudiantes. Obteniendo así un impacto positivo derivado de estas iniciativas. Mediante una entrevista realizada a una estudiante de la carrera de Trabajo Social comentó que: "El programa me ha permitido aplicar mis conocimientos de manera práctica y, al mismo tiempo, contribuir al bienestar de la comunidad"

## **CAPÍTULO 2: METODOLOGÍA PARA EL DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN Y ESTUDIO DIAGNÓSTICO**

### **2.1. Conceptualización y operacionalización de las variables y categorías**

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo diseñar una estrategia de vinculación Instituto-Empresa en el fortalecimiento del desempeño académico de los estudiantes de comercio exterior del Instituto Superior Tecnológico Vicente Fierro.

En el contexto de la educación superior, las estrategias de vinculación se pueden utilizar para mejorar la empleabilidad de los estudiantes, contribuir al desarrollo económico y fortalecer el vínculo entre el instituto y el sector productivo.

Según Hernández (2015), "la vinculación es un proceso de interacción entre dos o más partes con el propósito de generar beneficios mutuos". En el caso de la educación superior, la vinculación se puede entender como una relación entre la universidad y el sector productivo, con el objetivo de que ambos sectores se beneficien mutuamente.

Las estrategias de vinculación pueden clasificarse en diferentes tipos, según el objetivo que se persigue. Algunos de los tipos más comunes de estrategias de vinculación son los siguientes:

- **Prácticas profesionales:** Las prácticas profesionales permiten a los estudiantes adquirir experiencia laboral en una empresa o institución.
- **Talleres y cursos:** Los talleres y cursos permiten a los estudiantes adquirir conocimientos y habilidades específicas.
- **Eventos:** Los eventos, como ferias, congresos y simposios, permiten a los estudiantes interactuar con profesionales del sector productivo.
- **Investigación:** La investigación colaborativa entre universidades y empresas permite a los estudiantes desarrollar sus habilidades de investigación y contribuir al desarrollo de nuevos productos o servicios.

Las estrategias de vinculación son importantes para la educación superior por las siguientes razones:

- Mejoran la empleabilidad de los estudiantes: Las prácticas profesionales y los cursos de formación ofrecidos por las empresas permiten a los estudiantes adquirir las habilidades y conocimientos que necesitan para encontrar un trabajo.
- Contribuyen al desarrollo económico: Las empresas que colaboran con institución superior pueden acceder a nuevos conocimientos y habilidades, lo que les permite ser más competitivas.
- Fortalecen el vínculo entre la universidad y el sector productivo: Las estrategias de vinculación pueden ayudar a las universidades a entender las necesidades del sector productivo y a adaptar su oferta educativa a estas necesidades.

Para fundamentar esta investigación, se deben abordar algunos aspectos clave en la propuesta metodológica. En primera instancia se realizará una revisión bibliográfica que se verá plasmada en el marco teórico donde se ahondará en los términos claves para el desarrollo de la problemática. También se realizará un sondeo diagnóstico a los estudiantes, y docentes del ISTVF, el mismo que permitirá identificar la necesidad particular de los estudiantes de cuarto semestre de comercio exterior, a los docentes en el manejo del sistema de aduanas y, a estudiantes graduados de los tres últimos años de la carrera de comercio exterior del ISTVF, para lograr tener una visión holística de la situación.

La aplicación de estas herramientas es relevante para la investigación, ya que se centra en las habilidades y conocimientos que los estudiantes necesitan para desempeñarse en el sector empresarial.

Esta información ayudará a diseñar una estrategia de vinculación Instituto-Empresa, para capacitar mejor a los estudiantes para que puedan adaptarse a las necesidades de una empresa.

## Operacionalización de variables

### Variable: El desempeño académico.

El desempeño académico se refiere al nivel de conocimientos demostrado en términos de habilidades y el logro de las metas académicas alcanzada por los estudiantes de comercio exterior durante sus estudios profesionales con respecto al manejo del sistema de aduanas en el Instituto Tecnológico Vicente Fierro a través de los métodos de enseñanza aprendizaje, así como el cumplimiento de los objetivos establecidos con el uso de esta herramienta. (Edel, 2003; Garbanzo, 2007).

*Tabla 1: Variable: Desempeño académico*

<b>Variable o categoría</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica e instrumento</b>
Desempeño académico	Logro de las metas académicas alcanzada por los estudiantes durante sus estudios profesionales en el Instituto Tecnológico Vicente Fierro	Conocer de manera general el funcionamiento del sistema Ecuapass en los trámites de importación y exportación.  Habilidades en procesos claves  Desarrollo de habilidades	Validación de documentos.       Tramitar importaciones y exportaciones en el sistema aduanero.	Encuesta a estudiantes  Observación directa

		blandas y técnicas	Aplicar normas aduaneras y tributarias	
--	--	--------------------	--	--

**Fuente:** Elaboración propia

### **Variable Independiente: Estrategia de vinculación.**

El proceso de vinculación Instituto-Empresa es un proceso diseñado en implementar de manera sistemática un vínculo entre el Instituto Técnico Superior Vicente Fierro y empresas u organizaciones del sector empresarial de la localidad para fortalecer relaciones entre ambas, la estrategia tiene como objetivo crear beneficios mutuos, promoviendo espacios de colaboración, mejorando el conocimiento, la práctica técnica, así como el intercambio apropiado y equitativo de información entre estudiantes y el sector empresarial real. Una estrategia de vinculación se entiende como un conjunto de acciones planificadas que buscan establecer relaciones con entidades diversas, entre instituciones educativas, empresas y comunidades locales. Hernández y García (2019).

*Tabla 2: Variable: Estrategia de vinculación.*

Variable o categoría	Definición conceptual	Dimensión	Indicadores	Técnica e instrumento
Estrategia de vinculación	Una estrategia de vinculación permite desarrollar acciones planificadas para el intercambio de conocimiento que benefician a las partes involucradas.	Prácticas pre profesionales	Convenios Empresas Cantidad de pasantías	Revisión de los documentos del convenio, base de datos e informe.

		Talleres, cursos y eventos	Satisfacción del sector empresarial y estudiantes	Entrevista a los estudiantes y docentes.
			Cantidad de talleres eventos y cursos	Encuesta a estudiantes
		Investigación	Cantidad de investigaciones realizadas	Revisión de bases de datos del instituto.
			Cantidad de investigaciones publicadas en revistas científicas	

**Fuente:** Elaboración propia

La técnica e instrumento que se utilizará para medir estos indicadores dependerá de los objetivos de la investigación y de los recursos disponibles. Sin embargo, algunos instrumentos que podrían utilizarse son las encuestas, los análisis de documentos comerciales y la observación directa.

Los indicadores de desempeño profesional que se proponen en el cuadro también son coherentes con la definición que se ha proporcionado. Estos indicadores miden la capacidad de los estudiantes para realizar tareas y funciones relacionadas con el comercio exterior.

## **2.2. Enfoque de la investigación**

Para alcanzar este objetivo, se plantea trabajar con un enfoque mixto. Ya que “Los métodos mixtos constituyen una estrategia de investigación que integra procesos sistemáticos, empíricos y críticos. Este enfoque implica la recopilación y análisis de datos tanto cuantitativos como cualitativos. Además, implica la integración y discusión de estos datos para realizar inferencias basadas en la información recopilada”. Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2016). Por lo que se puede decir que este enfoque se basa en la recolección de datos cuantitativos y cualitativos, es decir, datos que se pueden cuantificar y por ende hacer un análisis estadístico, de la misma manera se buscará analizar los datos cualitativos lo que nos podrá dar una perspectiva más holística de la situación.

El enfoque mixto es adecuado para este estudio porque permite evaluar de manera objetiva la situación real del problema y analizar dónde surge. Esto, a su vez, permitirá implementar de mejor manera las estrategias de vinculación entre la empresa y los estudiantes para que estos tengan un mejor desempeño laboral.

### **2.3. Alcance de la investigación**

El presente estudio tiene un alcance descriptivo debido a que como menciona Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2016) indican que el propósito del estudio es especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que sea objeto de análisis. Por lo que entender esto nos deja con la perspectiva clara de que buscamos el clímax del problema para así poder proponer una solución.

Esta investigación está dirigida específicamente a los estudiantes de cuarto semestre de la carrera de Comercio Exterior, ex alumnos y al director de la carrera Comercio Exterior del ISTVF, con el propósito de obtener información clara y relevante sobre los conocimientos adquiridos en la asignatura de procesos aduaneros y su vinculación en el sector empresarial.

### **2.4. Declaración y justificación del tipo de investigación**

Refleja la posición teórica que asume el investigador, soporte y justificación de aspectos teóricos relacionados con la problemática que se investiga. Debe poseer un título que abarque los aspectos centrales que fundamentan y caracterizan desde el punto de vista teórico los principales aspectos que constituyen base del problema de investigación.

Integra el marco o justificación metodológica de la investigación y despliega la estrategia metodológica empleada para la realización de las tareas propuestas en el desarrollo de la investigación en relación con los objetivos específicos, métodos y técnicas de investigación. Se trata del estudio y descripción detallada de los resultados del estudio diagnóstico, así como de su interpretación y discusión científica, en correspondencia con el tipo de investigación realizada.

## **2.5. Métodos empleados y sus propósitos en el contexto de investigación**

**Método secuencial explicativo.** - El método secuencial explicativo es un método de investigación cualitativo y cuantitativa (mixto) donde se busca que la investigación combine los dos métodos para dar una explicación más amplia de la problemática que se está abordando.

El método secuencial explicativo tiene dos fases, las cuales se dividen en la primera en donde se emplea el método cuantitativo y se recolectan datos estadísticos que nos permitan entender de forma general del caso de estudio, seguido de una fase que busca explicar de forma cualitativa donde se ahonda más la problemática así mismo donde se adquiere una perspectiva holística de nuestro caso de estudio. Al final, las dos fases se conectan en la etapa de interpretación para explicar los hallazgos.

## **2.6. Instrumentos derivados de la metodología seleccionada.**

**Encuesta.-** Mediante las encuestas se recolectó información de fuentes primarias lo que nos dará un panorama claro las necesidades académicas de los estudiantes y conocimientos no adquiridos por los estudiantes egresados, para lo cual se realizará dos encuestas a los estudiantes de cuarto semestre de la carrera de Comercio Exterior del ISTF y a los estudiantes egresados en los 3 últimos años estos tomados en cuenta debido a que son las últimas 3 promociones y que además cuentan con la malla curricular actual . La encuesta incluirá preguntas sobre las habilidades y conocimientos adquiridos en la carrera, además de las estrategias de vinculación de la universidad y como estas les ayuda a desarrollarse de mejor manera en el campo laboral y sobre los conocimientos que los estudiantes consideran necesarios para el manejo del sistema de aduana.

**Entrevista.** -Para complementar la información que necesitamos recabar, se realizará una entrevista ya que, ” a través de las preguntas y respuestas se logra una comunicación y la construcción conjunta de significados respecto a un tema” (Janesick, 1998). Para tener un análisis más profundo al tener la perspectiva desde los profesores y personal administrativo.

La entrevista pretende ahondar en cómo se está llevando la vinculación en el campo práctico de los estudiantes de la carrera de comercio exterior, además de entender cómo se lleva a

la praxis la materia de Procesos aduaneros, así como la relación con las instituciones que llevan a cabo procesos pertinentes al perfil laboral de los estudiantes.

## **2.7. Delimitación de la población y la muestra.**

### **Justificación del tipo de muestreo.**

La muestra para las encuestas es el total de la población debido a que buscamos que los datos sean representativos y nos brinden una perspectiva más real de la situación. Por lo tanto, la encuesta se realizará a los 27 estudiantes de cuarto semestre de la carrera de Comercio exterior ya que ellos son quienes reciben la materia de Procesos Aduaneros.

También se aplicará una encuesta a 46 estudiantes graduados de la carrera de Comercio exterior de los años 2021 a 2023, con intención de conocer su aprendizaje y su aplicación en el sector laboral. Este número se determinó a través de la muestra probabilística donde se tomarán los casos de forma aleatoria con un 95 % de confiabilidad y un 0,05 margen de error, lo que hace que tenga mayor impacto.

Por otra parte, será realizada la entrevista al director de carrera de comercio exterior ya que él, al formar parte de la planta docente, así como administrativa podrá darnos información valiosa que aportará de manera significativa a nuestra investigación.

### **Estadígrafos o técnicas estadísticas empleadas para procesar y cuantificar los datos empíricos y para su interpretación.**

Es importante poder procesar los datos de la encuesta, la misma que ayudará a obtener información importante sobre la problemática en esta investigación. Mediante este análisis se podrá identificar áreas de mejora, así como entender las necesidades de los estudiantes y diseñar posibles soluciones a las demandas reales del contexto aduanero.

## 2.8. Análisis e interpretación de datos

### ENCUESTA DIRIGIDA A LOS ESTUDIANTES DE CUARTO SEMESTRE DE LA CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR DEL ISTF

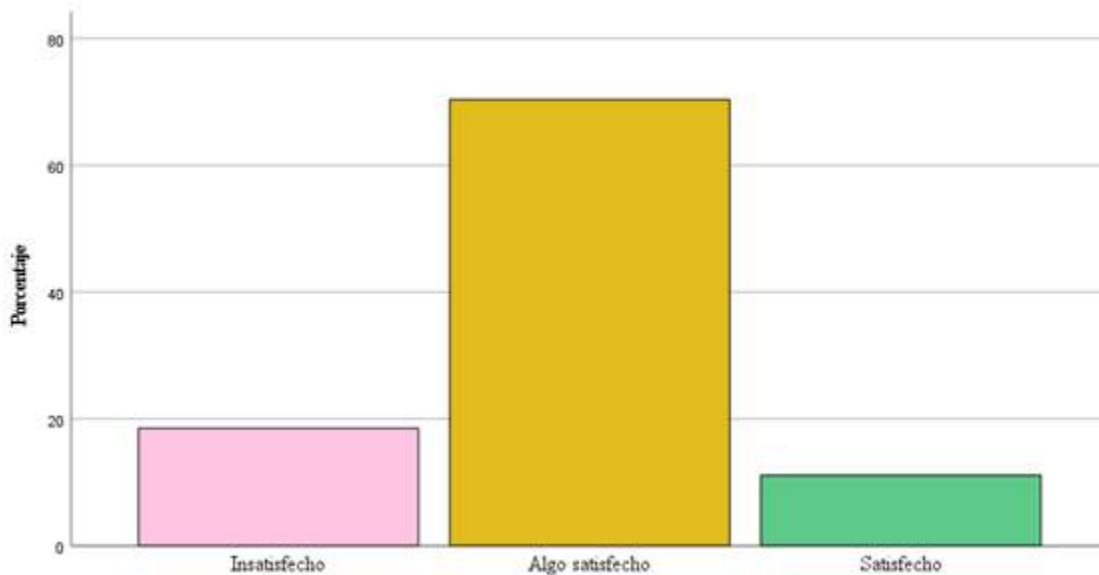
1. ¿Qué tan satisfecho está con los conocimientos adquiridos en la asignatura “Procesos Aduaneros”?

Tabla 3. – *Conocimientos adquiridos*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Insatisfecho	5	18,5	18,5	18,5
	Algo satisfecho	19	70,4	70,4	88,9
	Satisfecho	3	11,1	11,1	100,0
	<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Nota: Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

Ilustración 3. – *Conocimientos adquiridos*



Nota: Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – Los resultados obtenidos sugieren que la asignatura “Procesos Aduaneros” está cumpliendo con los objetivos de aprendizajes planteados, debido a que la mayor parte de los estudiantes están algo satisfechos (70,4%) y satisfechos (11,1%). Sin embargo, es necesario tomar en consideración al 18,5% de los estudiantes que afirman no estar satisfechos con la asignatura, esto podría deberse a las dificultades que puedan tener con respecto al contenido, la metodología o la evaluación.

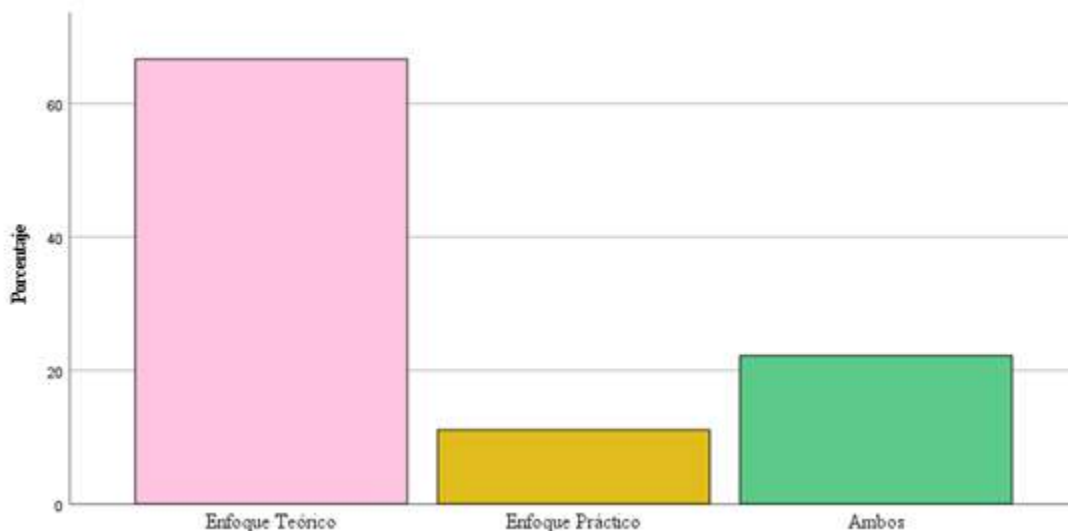
2. ¿Cuál es el enfoque según su criterio que se le da a las clases impartidas en la asignatura de “Procesos aduaneros”?

*Tabla 4. – Enfoque de enseñanza*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	Enfoque Teórico	18	66,7	66,7	66,7
	Enfoque Práctico	3	11,1	11,1	77,8
	Ambos	6	22,2	22,2	100,0
	<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

*Ilustración 4. – Enfoque de enseñanza*



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – Con los resultados obtenidos se puede deducir que la asignatura “Procesos Aduaneros” se enfoca en la transmisión de conocimientos teóricos. Esto es importante para los estudiantes debido a que comprender los fundamentos teóricos simplificará la dificultad de los procesos aduaneros en la práctica.

A pesar de ello, es importante considerar que el enfoque teórico no es suficiente para preparar a los estudiantes para el ámbito laboral. Las habilidades prácticas son indispensables para aplicar los conocimientos teóricos en la resolución de los problemas reales.

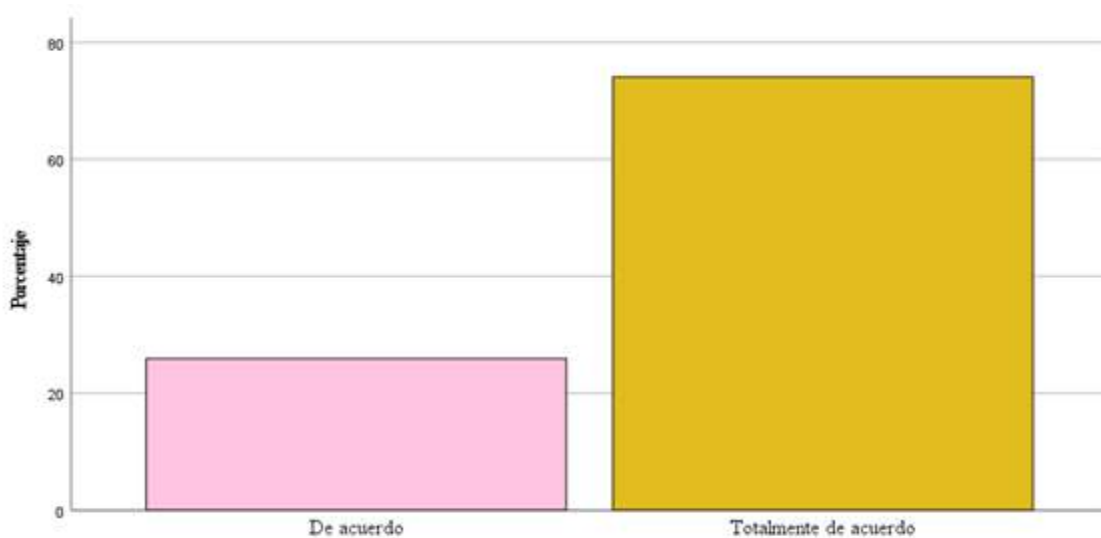
3. ¿Está de acuerdo en que el Enfoque Práctico de la asignatura “Proceso Aduanero” lo hará más apto para empezar su vida laboral?

*Tabla 5. – Enfoque Práctico*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	De acuerdo	7	25,9	25,9	25,9
	Totalmente de acuerdo	20	74,1	74,1	100,0
	<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

*Ilustración 5. – Enfoque Práctico*



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – Los resultados obtenidos sugieren que los estudiantes contemplan el aprendizaje teórico como necesario para su buen desarrollo en el ámbito laboral. El enfoque práctico de la asignatura permitirá a los estudiantes desarrollar habilidades y competencias como la resolución de problemas, el trabajo en equipo y la comunicación.

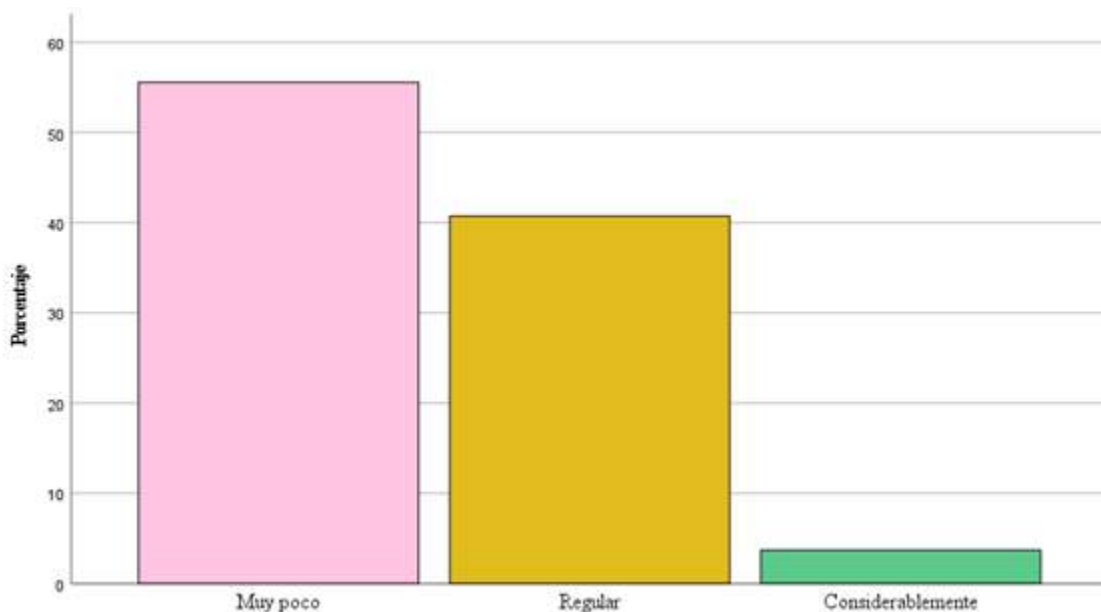
4. ¿Qué tanto conoce sobre el Sistema Aduanero de importaciones y exportaciones del Ecuador?

*Tabla 6. – Conocimiento del Sistema Aduanero*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	Muy poco	15	55,6	55,6	55,6
	Regular	11	40,7	40,7	96,3
	Considerablemente	1	3,7	3,7	100,0
	<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

*Ilustración 6. – Conocimiento del Sistema Aduanero*



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – Los resultados sugieren que los estudiantes cuentan con un limitado conocimiento acerca de los Sistemas de Aduanas del Ecuador, esto puede deberse al hecho de que la materia “Procesos Aduaneros” se enfoca principalmente en la transmisión de conocimiento teórico y no práctico. Es indispensable para los estudiantes de la carrera de comercio exterior conocer más a fondo sobre el sistema de aduana, permitiéndoles conocer sus fundamentos teóricos y prácticos.

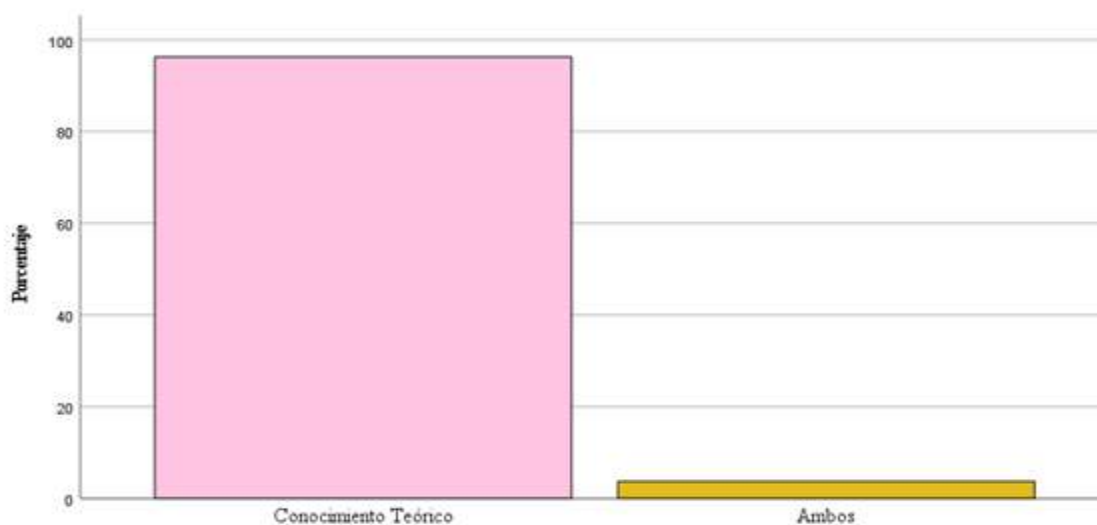
5. ¿Cuál de los siguientes ítems va acorde a sus conocimientos sobre el Sistema Aduanero de importaciones y exportaciones del Ecuador?

*Tabla 7. – Tipo de conocimiento del Sistema Aduanero*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	Conocimiento Teórico	26	96,3	96,3	96,3
	Ambos	1	3,7	3,7	100,0
	<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

*Ilustración 7. – Tipo de conocimiento del Sistema Aduanero*



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – A través de los resultados se puede deducir que la mayor parte de los estudiantes (96,3%) conocen los fundamentos teóricos del Sistema de Aduanas del Ecuador. Sin embargo, su conocimiento práctico es nulo, lo que sugiere faltas de horas prácticas en la materia “Procesos Aduaneros” la cual está encargada de dotar a los estudiantes de este tipo de conocimiento.

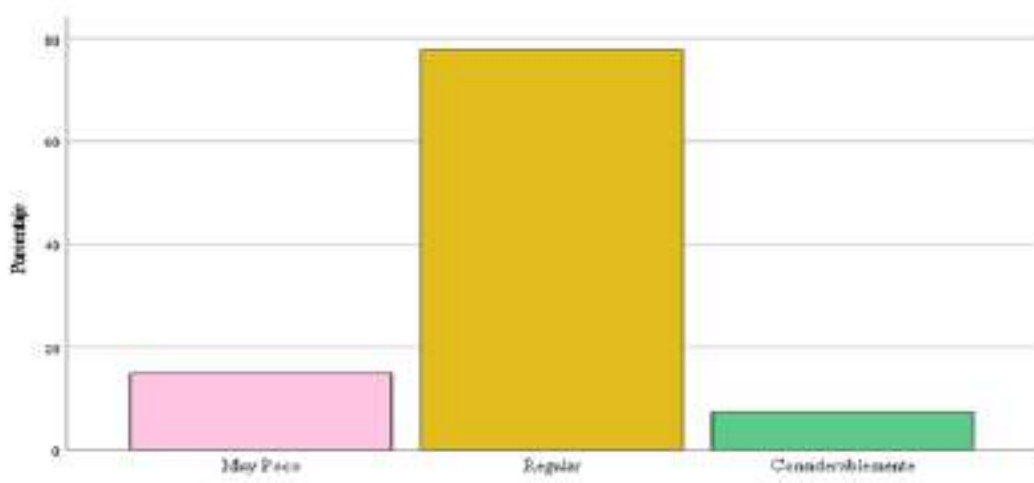
6. ¿Qué tanto conocimiento posee sobre las normativas vigentes que rigen los procesos aduaneros de importación y exportación del Ecuador?

*Tabla 8. – Conocimiento de la Normativa Vigente*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy Poco	4	14,8	14,8	14,8
	Regular	21	77,8	77,8	92,6
	Considerablemente	2	7,4	7,4	100,0
	<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

*Ilustración 8. – Conocimiento de la Normativa Vigente*



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – Los resultados obtenidos sugieren que los estudiantes tienen un conocimiento básico acerca de la Normativa Vigente que rige los procesos aduaneros de importación y exportación del Ecuador. Sin embargo, a los estudiantes les falta desarrollar un conocimiento más profundo acerca de la normativa vigente y este puede ser obtenido aumentando horas prácticas o plasmando lo teórico en el ámbito laboral.

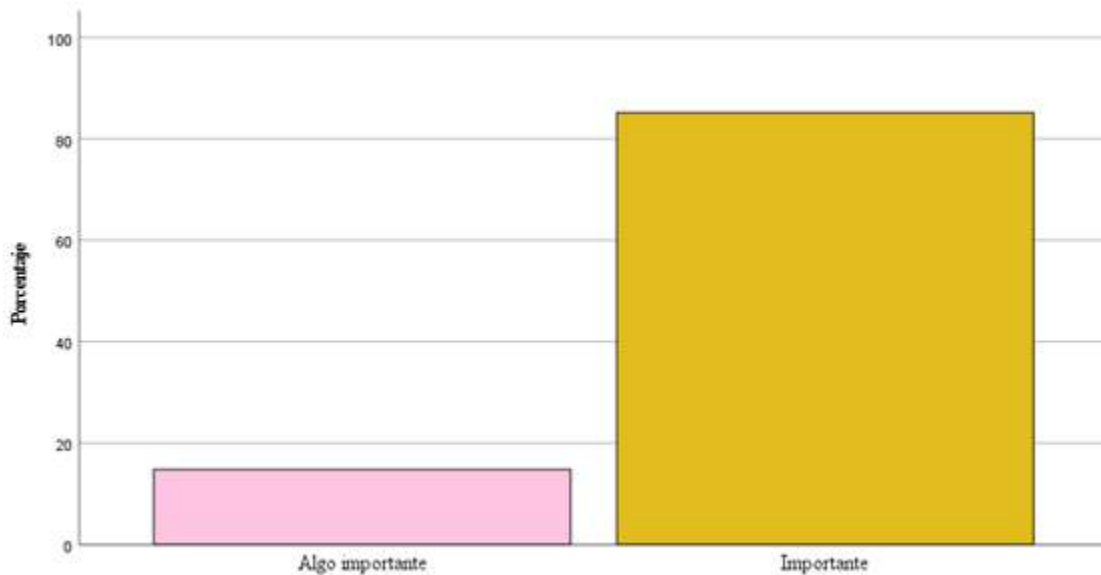
7. ¿Qué tan importante son para usted las prácticas pre profesionales?

*Tabla 9. – Importancia de prácticas pre profesionales*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	Algo importante	4	14,8	14,8	14,8
	Importante	23	85,2	85,2	100,0
	<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

*Ilustración 9. – Importancia de prácticas pre profesionales*



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – Estos resultados proponen que los estudiantes en su mayoría reconocen la importancia que tiene las prácticas pre profesionales en su formación académica. Las prácticas pre profesionales ayudan al estudiante aplicar los conocimientos obtenidos en sus estudios en un espacio real, desarrollar sus habilidades prácticas y adquieren experiencia laboral.

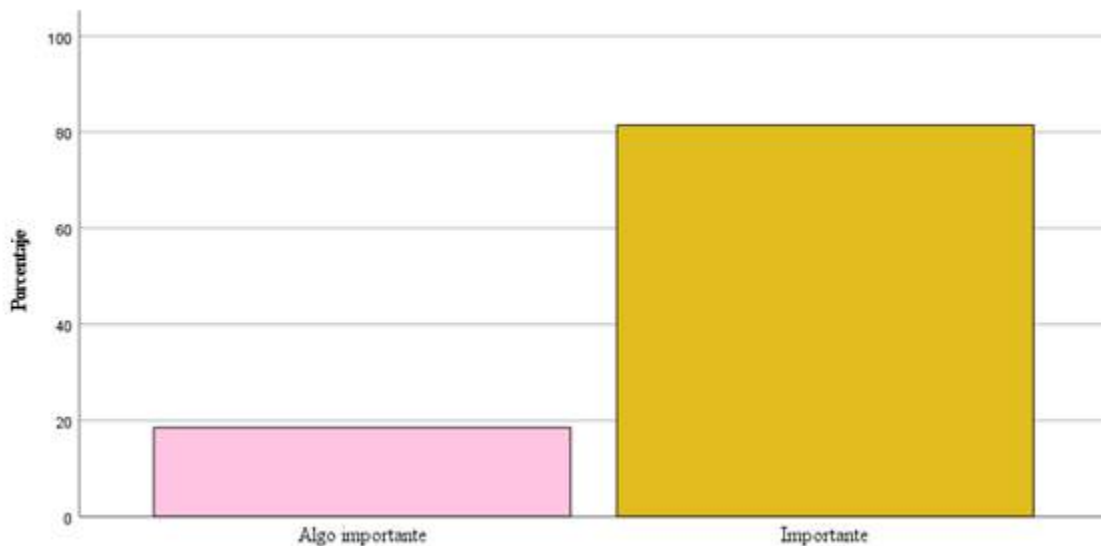
8. ¿Qué tan importante es para usted las empresas e instituciones donde se realizan las prácticas pre profesionales?

*Tabla 10. – Importancia de las empresas e instituciones*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	Algo importante	5	18,5	18,5	18,5
	Importante	22	81,5	81,5	100,0
	<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

*Ilustración 10. – Importancia de las empresas e instituciones*



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – Los resultados obtenidos sugieren que los estudiantes reconocen la importancia de realizar sus prácticas profesionales en una empresa o institución que les permita aplicar sus conocimientos académicos, desarrollarse de manera profesional y acumular enseñanzas que solo se pueden obtener única y exclusivamente en el ámbito laboral.

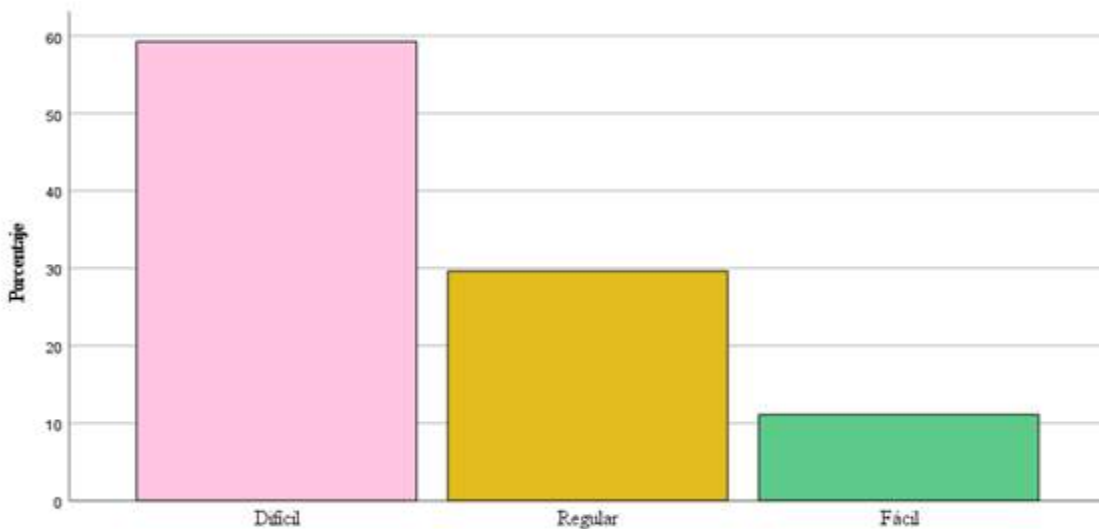
9. ¿Qué tan complejo considera que es encontrar una empresa o institución que le permita ampliar su conocimiento teórico y adquirir conocimiento práctico y/o de campo sobre los procesos aduaneros?

*Tabla 11. – Complejidad de encontrar empresas e instituciones.*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	Difícil	16	59,3	59,3	59,3
	Regular	8	29,6	29,6	88,9
	Fácil	3	11,1	11,1	100,0
	<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

*Ilustración 11. – Complejidad de encontrar empresas e instituciones.*



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – Los resultados obtenidos sugieren que los estudiantes encuentran desafíos al momento de buscar una empresa e instituciones del sector aduanero que le permite realizar sus prácticas pre profesionales. Esto puede deberse a una serie de factores como la falta de información sobre las oportunidades disponibles, las competencias por plazas disponibles, o los requisitos indispensables que deben cumplir los estudiantes para ser aceptados.

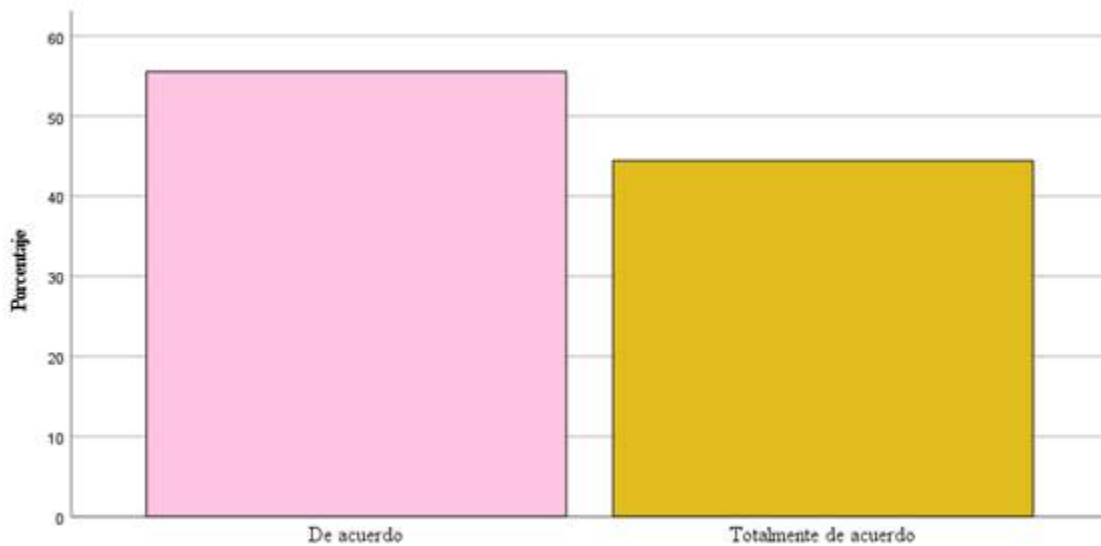
10. ¿Está de acuerdo que las estrategias de vinculación ayudan a que los estudiantes formen su conocimiento práctico y teórico más eficientemente?

**Tabla 12. – Estrategias de vinculación**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	De acuerdo	15	55,6	55,6	55,6
	Totalmente de acuerdo	12	44,4	44,4	100,0
	<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Ilustración 12. – Estrategias de vinculación**



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – En los resultados obtenidos se puede apreciar que los estudiantes reconocen la importancia de las estrategias de vinculación en su formación académica y profesional. Las estrategias de vinculación permiten que el estudiante adapte los conocimientos teóricos a un ambiente práctico, lo que ayuda a formarlo de mejor manera para el ámbito laboral.

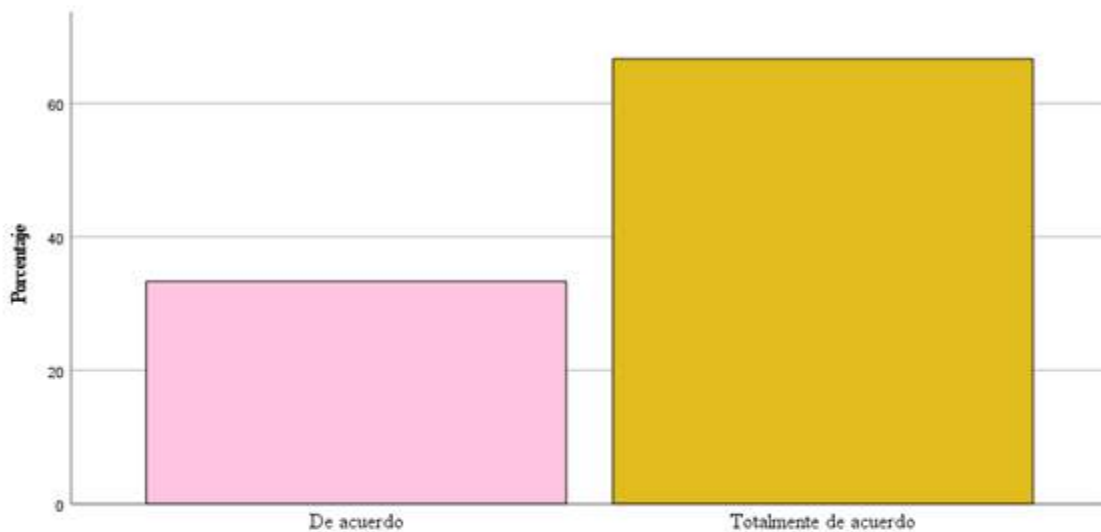
11. ¿Está de acuerdo que el desempeño laboral de los estudiantes está ligado a los conocimientos prácticos y teóricos obtenidos durante los años de estudio?

**Tabla 13. – Desempeño laboral**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	De acuerdo	9	33,3	33,3	33,3
	Totalmente de acuerdo	18	66,7	66,7	100,0
	<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Ilustración 13. – Desempeño laboral**



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – Los resultados de la encuesta muestran que los estudiantes comprenden la importancia de los conocimientos prácticos y teóricos en su formación académica para su buen desempeño laboral. Los conocimientos prácticos por una parte ayudan a los estudiantes aplicar sus conocimientos en un contexto real, mientras que, por otro lado, los conocimientos teóricos son una base sólida para comprender los conceptos y principios que sustentan el trabajo.

**ENCUESTA DIRIGIDA A GRADUADOS DE LA CARRERA DE COMERCIO  
EXTERIOR DEL ISTVF**

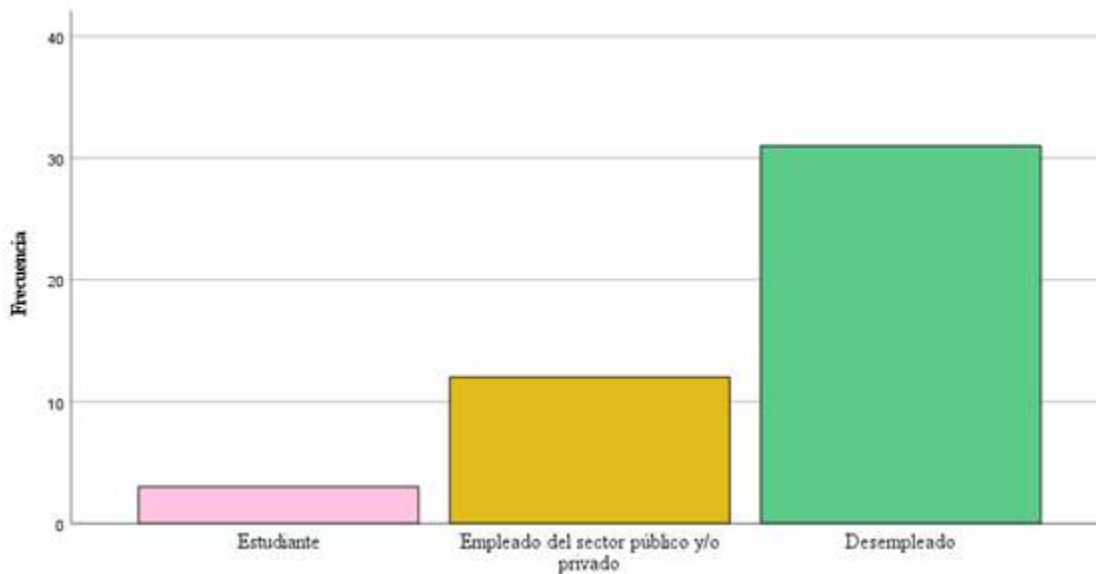
**1. ¿Cuál es tu ocupación actualmente?**

*Tabla 14. – Ocupación actual*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaj e válido	Porcentaje acumulado
Vál ido	Estudiante	3	6,5	6,5	6,5
	Empleado del sector público y/o privado	12	26,1	26,1	32,6
	Desempleado	31	67,4	67,4	100,0
	Total	46	100,0	100,0	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

### Ilustración 14. – Ocupación actual



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – La ocupación de los recientes graduados según los resultados de la encuesta es en su mayoría es de desempleo representado por el 67,4%. Lo que implica que la carrera de Comercio Exterior debería fortalecer su enfoque en la formación para el emprendimiento, y se necesitan implementar políticas y programas para aumentar la empleabilidad en el sector ya que apenas el 26,1% son empleados del sector público o privado. El 6,5% restante ha optado por seguir estudiando una maestría u otra carrera.

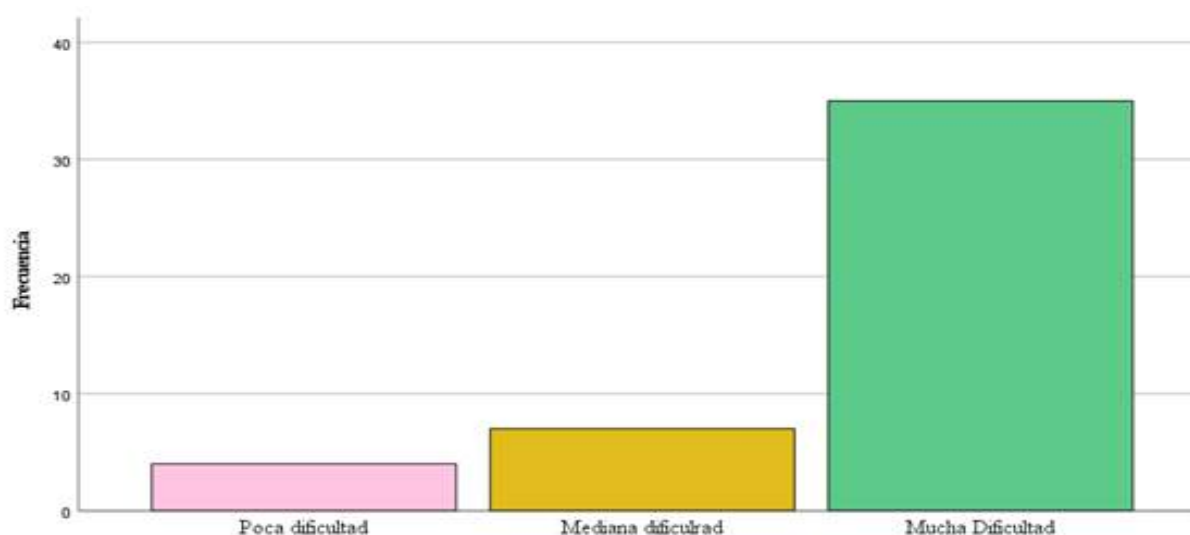
2. ¿Qué tanta dificultad cree que se presenta al momento de buscar un empleo en el área de comercio exterior?

**Tabla 15. – Dificultad de encontrar empleo**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Poca dificultad	4	8,7	8,7	8,7
	Mediana dificultad	7	15,2	15,2	23,9
	Mucha Dificultad	35	76,1	76,1	100,0
	<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Ilustración 15. – Dificultad de encontrar empleo**



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – La alta tasa representada por el 76,1% de dificultad percibida para encontrar un empleo en el área de comercio exterior es una preocupación importante. Esto podría estar relacionado con varios factores, como la alta competencia por los puestos disponibles, la falta de experiencia de los graduados o la inadecuación de las habilidades y competencias con las demandas del mercado laboral.

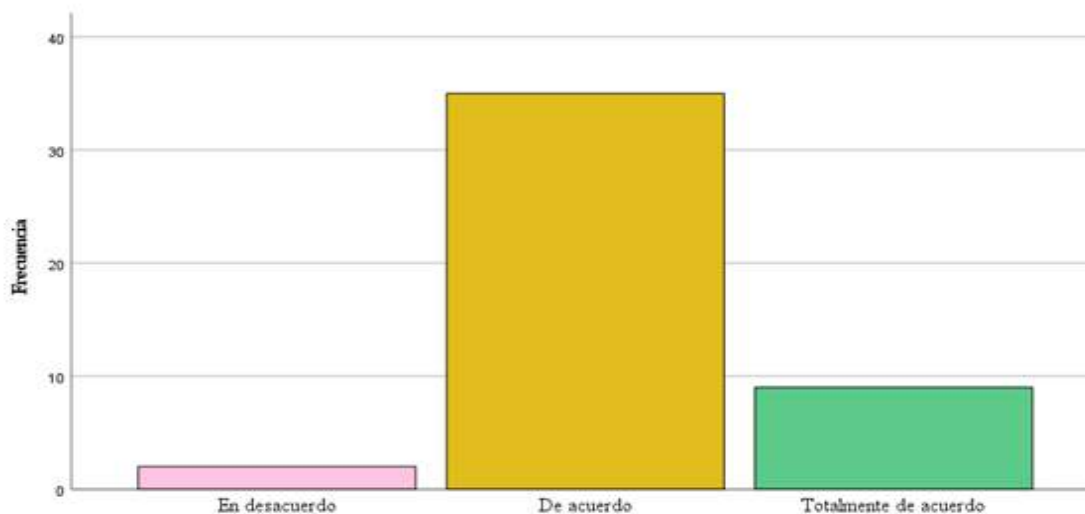
- ¿Cree que los convenios entre la universidad y las empresas hubieran facilitado el encuentro de empleo?

**Tabla 16. – Convenios con empresas**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	En desacuerdo	2	4,3	4,3	4,3
	De acuerdo	35	76,1	76,1	80,4
	Totalmente de acuerdo	9	19,6	19,6	100,0
	<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Ilustración 16. – Convenios con empresas**



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – La alta tasa de acuerdo (76,1%) con la afirmación de que los convenios entre la universidad y las empresas hubieran facilitado el encuentro de empleo es una señal positiva. Esto indica que los estudiantes valoran la importancia de la vinculación entre la academia y el sector empresarial.

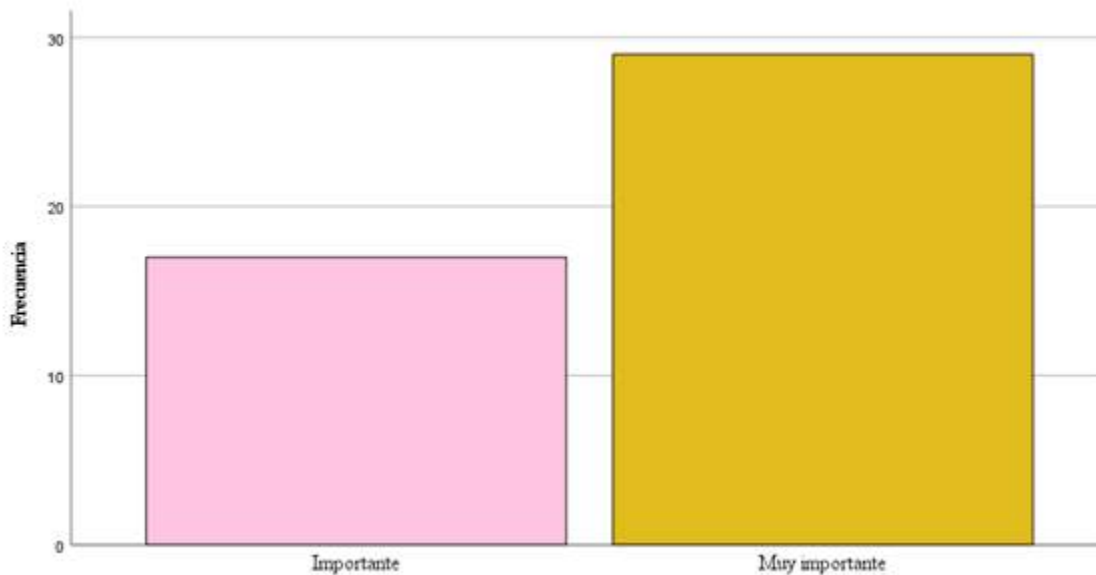
4. ¿Qué tan importante considera las estrategias de vinculación para la vida laboral?

*Ilustración 17. – Importancia de las estrategias de vinculación*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	Importante	17	37,0	37,0	37,0
	Muy importante	29	63,0	63,0	100,0
	<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

*Tabla 17. – Importancia de las estrategias de vinculación*



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – La alta tasa de importancia (63%) que los estudiantes otorgan a las estrategias de vinculación para la vida laboral es una señal positiva. Esto indica que los estudiantes comprenden la importancia de la conexión entre la universidad y el mundo laboral para su futuro profesional.

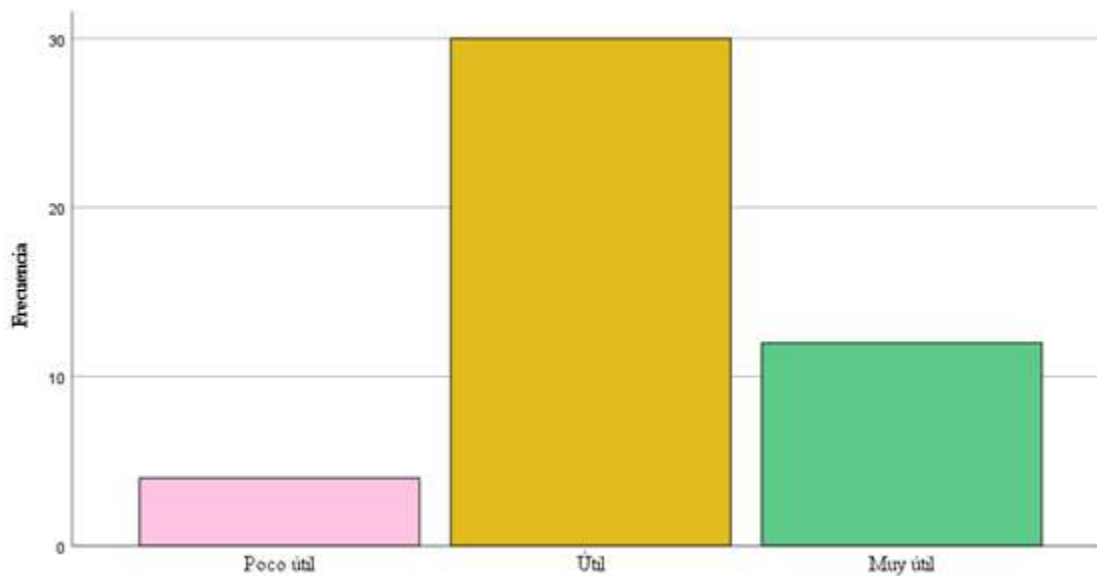
5. ¿En qué medida la malla curricular le ha preparado para la vida profesional?

**Tabla 18. – Importancia de la Malla Curricular**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Poco útil	4	8,7	8,7	8,7
	Útil	30	65,2	65,2	73,9
	Muy útil	12	26,1	26,1	100,0
<b>Total</b>		<b>46</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Ilustración 18. – Importancia de la Malla Curricular**



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – La mayoría de los estudiantes (73,9%) encuentran que la malla curricular les ha sido útil para su vida profesional, mientras que un 26,1% no la considera tan útil. Se recomienda ajustar la malla curricular e implementar estrategias de motivación. Si bien la malla

curricular cumple su objetivo en general, es necesario realizar mejoras para que sea aún más útil para todos los estudiantes.

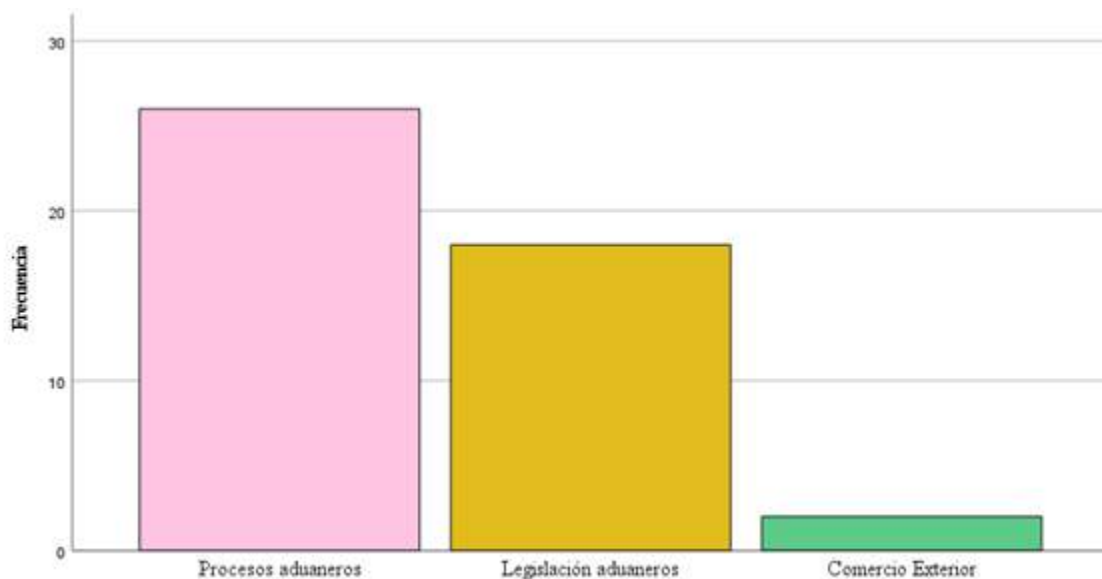
6. ¿Qué cursos o materias le hubiera gustado profundizar?

**Tabla 19. – Profundización de las Materias**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Procesos aduaneros	26	56,5	56,5	56,5
	Legislación aduanera	18	39,1	39,1	95,7
	Comercio Exterior	2	4,3	4,3	100,0
	<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Ilustración 19. – Profundización de las Materias**



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – La mayoría de los estudiantes (56,5%) desea profundizar en la materia Procesos aduaneros, seguido de Legislación aduanera (39,1%) y Comercio Exterior

(4,3%). Esta preferencia por Procesos aduaneros podría deberse a su practicidad y demanda en el mercado laboral. Se recomienda ofrecer a los estudiantes la posibilidad de profundizar en esta materia, actualizar Legislación aduanera y buscar estrategias para aumentar el interés en Comercio Exterior. Atender a estas preferencias es fundamental para mejorar la formación de los estudiantes y prepararlos mejor para el mercado laboral.

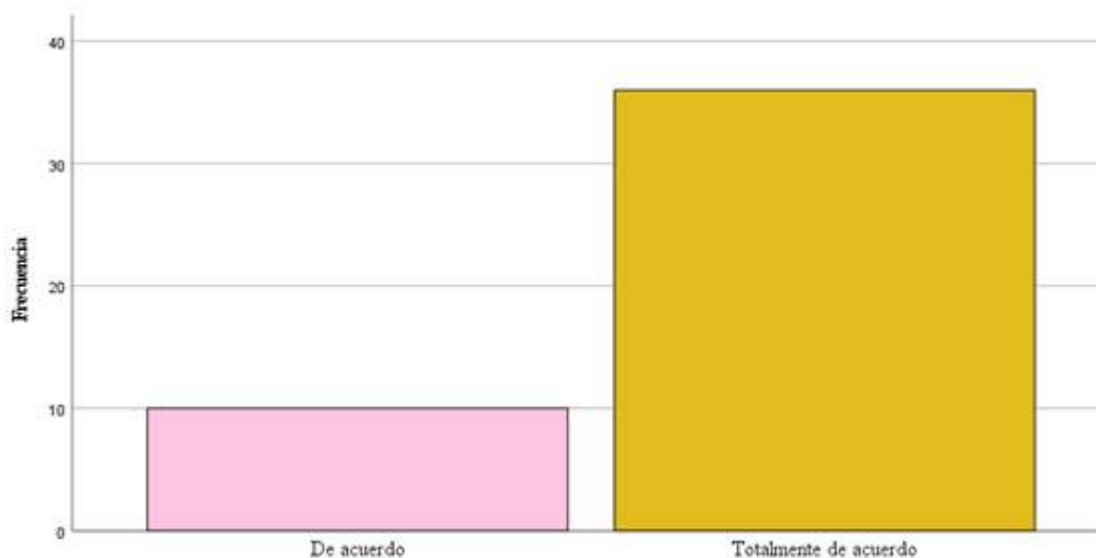
7. ¿Está de acuerdo en que las horas prácticas en materias como Procesos Aduaneros son necesarias para un buen desempeño laboral?

**Tabla 20. – Prácticas en la materia Procesos Aduaneros**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	De acuerdo	10	21,7	21,7	21,7
	Totalmente de acuerdo	36	78,3	78,3	100,0
	<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Ilustración 20. – Prácticas en la materia Procesos Aduaneros**



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – La Tabla 18 revela un fuerte consenso entre los estudiantes (99%) sobre la necesidad de horas prácticas en Procesos Aduaneros para un buen desempeño laboral. El

78,3% está totalmente de acuerdo y el 21,7% está de acuerdo. Esta contundente preferencia indica que los estudiantes valoran la experiencia práctica como complemento a la formación teórica.

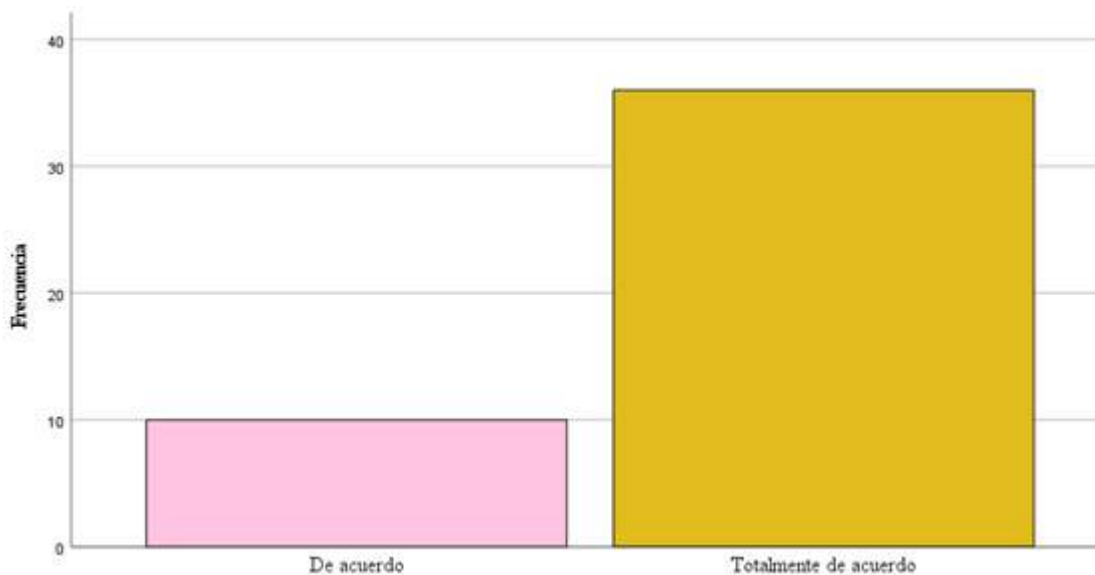
8. ¿Está de acuerdo en que las prácticas pre profesionales son necesarias para un buen desempeño laboral?

**Tabla 21. – Prácticas para el desempeño laboral**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	10	21,7	21,7	21,7
	Totalmente de acuerdo	36	78,3	78,3	100,0
	<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Ilustración 21. – Prácticas para el desempeño laboral**



*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

**Análisis e interpretación.** – La muestra un claro consenso entre los estudiantes (99%) sobre la importancia de las prácticas preprofesionales para el desempeño laboral. El 78,3% está totalmente de acuerdo y el 21,7% está de acuerdo. Esta abrumadora mayoría evidencia que los estudiantes

reconocen el valor de las prácticas preprofesionales como una herramienta para adquirir experiencia en el mundo laboral real. Las prácticas les permiten poner en práctica sus conocimientos teóricos, desarrollar habilidades prácticas, fortalecer su perfil profesional y establecer contactos en el sector.

### ***La entrevista***

La entrevista se analizará a través de la metodología de análisis y discurso, el cual, según Berelson (1952), es una técnica de investigación que pretende ser objetiva, sistemática y cuantitativa en el estudio del contenido. lo cual nos permitirá obtener información e interpretarla de forma objetiva, la cual será muy útil para entender la situación real de la problemática, así como será de mucha utilidad para el diseño del plan de acción.

## **ENTREVISTA DIRIGIDA AL CORDINADO DE CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

1. ¿De qué manera la carrera de Comercio Exterior se vincula con la vida laboral actual?

La carrera de Comercio Exterior permite a los graduados trabajar en empresas que compran y venden productos a otros países. Es una carrera muy útil hoy en día porque el mundo está cada vez más conectado y las empresas necesitan gente que sepa cómo hacer negocios internacionales.

2. ¿Qué estrategias de vinculación con el sector empresarial implementa la carrera para facilitar la inserción laboral de sus estudiantes?

En la carrera de Comercio Exterior, nos enfocamos en brindar una formación práctica y completa a nuestros estudiantes. Si bien no contamos con estrategias formales de vinculación con el sector empresarial para la inserción laboral, sí ofrecemos un programa de prácticas preprofesionales.

3. ¿Cuál es la importancia de las prácticas preprofesionales en la formación de los estudiantes de Comercio Exterior?

Si bien las prácticas preprofesionales son una parte importante de la formación de los estudiantes de Comercio Exterior, la carrera basada en la malla curricular prioriza la enseñanza de

conocimientos en el aula, debido a que los conocimientos teóricos brindan a los estudiantes la base fundamental para comprender los diferentes aspectos del Comercio Exterior.

4. ¿Cómo se evalúa el desempeño laboral de los estudiantes durante las prácticas preprofesionales?

La evaluación de las prácticas preprofesionales se basa en la opinión del jefe inmediato del estudiante en la empresa, quien lo califica en diferentes aspectos como la responsabilidad, puntualidad y capacidad de trabajo. Además, el estudiante debe presentar un informe final sobre las tareas realizadas y su aprendizaje, y, finalmente, el docente supervisor también asigna una nota al estudiante. En general, la evaluación busca tener una visión completa del desempeño del estudiante durante las prácticas.

5. ¿Existe una brecha entre el conocimiento teórico impartido en la carrera y la realidad práctica del mercado laboral?

No lo llamaría brecha, pero sí hay ciertos aspectos diferentes entre la teoría que se enseña en la carrera de Comercio Exterior y la realidad del mercado laboral. La carrera se enfoca en teoría y leyes, mientras que el mercado demanda habilidades blandas, experiencia práctica y manejo de herramientas digitales. Sin embargo, estamos haciendo lo posible para que la formación sea cada vez más relevante para las necesidades del mercado laboral.

6. ¿Qué medidas se están tomando para reducir esta brecha, si la hay?

Para reducir, se está actualizando las planificaciones con temas nuevos como comercio electrónico y marketing digital, se está enseñando el manejo de software especializado y se está vinculando a la carrera con el sector empresarial mediante prácticas preprofesionales.

7. ¿Cuáles son las habilidades y competencias más valoradas por las empresas en los egresados de la carrera de Comercio Exterior?

Las empresas valoran en los egresados de Comercio Exterior habilidades blandas como comunicación, trabajo en equipo, negociación y resolución de problemas. También son importantes las habilidades técnicas como el dominio de idiomas, conocimiento de procesos de

importación y exportación, manejo de software y análisis de datos. Se valoran además la capacidad de investigación, pensamiento crítico, orientación al cliente y proactividad.

## **ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA**

Una de las carreras más exigentes en el dinámico ámbito de las importaciones y exportaciones es la carrera de Comercio Exterior, un área imprescindible en la globalización contemporánea. Para tener una mejor idea de las fortalezas y debilidades, así como de las oportunidades que presenta esta carrera, hemos analizado una entrevista concedida por su Coordinador.

En su discurso, el Coordinador enfatizó la relevancia de una carrera para el mercado laboral, afirmando que los graduados tienen oportunidades en empresas globales que se ocupan del comercio de importación y exportación, que es un ámbito en progresiva expansión en la aldea global actual.

Las prácticas preprofesionales son valoradas como una oportunidad para que los estudiantes apliquen sus conocimientos teóricos en un contexto real. Sin embargo, la carrera prioriza la enseñanza teórica en el aula, lo que podría generar una brecha entre la teoría y la práctica. Un mayor equilibrio entre ambas sería ideal para una formación integral.

La evaluación del desempeño en las prácticas se basa en la opinión del jefe inmediato del estudiante en la empresa, complementada por un informe final del estudiante y la evaluación del docente supervisor. Esta evaluación integral permite tener una visión completa del aprendizaje y desarrollo del estudiante en la práctica.

El Coordinador reconoce una diferencia entre la teoría que se enseña en la carrera y la realidad del mercado laboral. La demanda de habilidades blandas, experiencia práctica y manejo de herramientas digitales por parte de las empresas es un desafío que la carrera debe afrontar.

Para reducir esta brecha, se están tomando medidas como la actualización de la malla curricular con temas nuevos como comercio electrónico y marketing digital, la enseñanza del manejo de software especializado y la vinculación con el sector empresarial mediante prácticas

preprofesionales. Estas medidas son pasos en la dirección correcta para que la formación responda a las necesidades del mercado.

## **DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS**

Los resultados obtenidos mediante el análisis e interpretación de los datos se pueden concluir que los estudiantes reconocen en cierta medida la importancia de las estrategias de vinculación, las prácticas pre profesionales y los conocimientos prácticos y teóricos para su formación profesional.

En cuanto a las prácticas pre profesionales los estudiantes consideran que son relativamente importante para ampliar su conocimiento teórico, adquirir conocimiento práctico y/o de campo en cuanto a temas relacionados con los procesos aduaneros, sistemas de aduanas u normativas que rigen las importaciones y exportaciones del territorio. Sin embargo, los estudiantes encuentran dificultad al momento de encontrar una empresa o institución idónea para realizar las prácticas de manera afectiva.

Otro punto importante que destacar es el mecanismo que se utiliza en unas de las materias más alineadas al ámbito laboral “Procesos Aduaneros”, la cual tiene un enfoque teórico que a pesar de que es importante e indispensable conocer los fundamentos teóricos, no es suficiente si no se acompaña de un enfoque práctico. Una prueba circunstancial de ello es el poco conocimiento que tienen los estudiantes en cuanto a herramientas utiliza como el Sistema de Aduanas y la normativa vigente.

En forma de síntesis los resultados sugieren que el Instituto Superior Tecnológico Vicente Fierro, debe fortalecer las estrategias de vinculación que ofrece a los estudiantes y brindar mejor oportunidad para que apliquen su conocimiento teórico y adquieran un conocimiento práctico.

## Sistematización y Análisis de la información levantada

Además, se realizará un profundo análisis de la información recolectada mediante una matriz FODA cruzado lo que nos permitirá tener la perspectiva clara de cómo las estrategias de vinculación inciden en el desempeño laboral, además de comprender en su totalidad la situación de la carrera en general y cuáles son sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para de esta manera diseñar las estrategias para la mejora del desempeño laboral.

**Análisis FODA:** para poder desarrollar estrategias de vinculación que mejoren el desempeño profesional de los estudiantes de Comercio Exterior del Instituto Superior Tecnológico Vicente Fierro, es necesario conocer la situación actual tanto interna como externa del ISTVF mediante la recolección de información de la entrevista y la aplicación de encuestas dirigida a los sujetos de la investigación.

**Tabla 22. – FODA del Instituto Superior Tecnológico Vicente Fierro.**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Los estudiantes son conscientes de la importancia de las estrategias de vinculación</li> <li>● La institución educativa ofrece materias alineadas al ámbito laboral.</li> <li>● Existe un fuerte consenso entre los estudiantes sobre la necesidad de horas prácticas en Procesos Aduaneros.</li> <li>● La institución educativa cuenta con instalaciones y recursos adecuados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● La carrera de Comercio Exterior tiene un alto potencial de empleabilidad en el mercado laboral actual.</li> <li>● Las empresas demandan graduados con habilidades prácticas y experiencia laboral.</li> <li>● La universidad tiene la posibilidad de establecer convenios con empresas del sector para facilitar la inserción laboral de los estudiantes.</li> <li>● La carrera puede actualizarse con temas de actualidad como el comercio electrónico y el marketing digital.</li> <li>● La institución educativa puede incorporar un enfoque práctico en la materia Procesos Aduaneros.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● La asignatura "Procesos Aduaneros" se enfoca principalmente en la</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● La alta competencia por los puestos de trabajo en el sector de Comercio</li> </ul>

<p>transmisión de conocimiento teórico.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Los estudiantes tienen un conocimiento práctico nulo del Sistema de Aduanas del Ecuador.</li> <li>● Existe una alta tasa de desempleo entre los graduados de la carrera.</li> <li>● Existe una brecha entre la formación teórica que se imparte en la carrera y la realidad del mercado laboral</li> </ul>	<p>Exterior.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● La falta de experiencia de los graduados.</li> <li>● La inadecuación de las habilidades y competencias de los graduados con las demandas del mercado laboral.</li> <li>● La falta de conocimientos prácticos puede dificultar el desempeño laboral de los estudiantes.</li> </ul>
---	---

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

La colaboración de las empresas es esencial para el éxito de la estrategia de vinculación. Las empresas pueden proporcionar a los estudiantes oportunidades de práctica, conocimientos y experiencia profesional.

La carrera de Comercio Exterior presenta un panorama alentador, con fortalezas como la consciencia de los estudiantes sobre la importancia de la experiencia práctica, la alineación de las materias con el ámbito laboral y el consenso sobre la necesidad de prácticas. Además, las oportunidades abundan, con un alto potencial de empleabilidad, demanda de graduados con experiencia y la posibilidad de establecer convenios.

Sin embargo, existen debilidades que deben ser abordadas, como el enfoque teórico de la asignatura "Procesos Aduaneros", la falta de conocimiento práctico del Sistema de Aduanas del Ecuador y la alta tasa de desempleo entre los graduados. Las amenazas también deben ser consideradas, incluyendo la brecha entre la formación teórica y la realidad del mercado laboral, la alta competencia por puestos de trabajo y la falta de experiencia de los graduados.

En general, la carrera tiene un gran potencial, pero necesita fortalecer la formación práctica y actualizar la malla curricular para asegurar la inserción laboral de los estudiantes. Es necesario un enfoque más práctico en la enseñanza, junto con una mayor vinculación con el sector empresarial, para que los graduados puedan adquirir las habilidades y la experiencia que el mercado laboral demanda.

### **CAPÍTULO 3: PRESENTACIÓN Y VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA**

En el actual contexto ecuatoriano, caracterizado por una baja tasa de empleo y una alta competencia por los puestos disponibles, los recién graduados en Comercio Exterior enfrentan un panorama desafiante. Las empresas, cada vez más exigentes, buscan profesionales con experiencia laboral, lo que coloca a los nuevos talentos en una posición de desventaja. Para superar esta dificultad, las universidades e institutos pueden implementar estrategias de vinculación como, la formación práctica, vinculación con empresas y desarrollo de habilidades.

Las estrategias de vinculación son herramientas fundamentales para que los estudiantes de Comercio Exterior puedan desarrollar las habilidades y la experiencia necesarias para competir exitosamente en el mercado laboral. Implementar estas estrategias es un paso esencial para asegurar el éxito profesional de los futuros graduados.

El propósito de esta estrategia de vinculación es desarrollar actividades que se ajusten a las necesidades específicas en la relación establecidas con el sector empresarial, que sean relevantes y adecuadas a las necesidades de los estudiantes, promoviendo un puente sólido entre la parte teórica y práctica, ayudando a los estudiantes a adquirir habilidades y competencias útiles en su inserción laboral.

Las actividades prácticas van a incluir:

- Prácticas profesionales en empresas del sector.
- Talleres y cursos impartidos por profesionales del sector.
- Simulaciones de procesos aduaneros.

Además, se propondrá un cronograma que el instituto le puede ofrecer a las empresas para así organizar reuniones con representantes del sector empresarial para informarles sobre la estrategia y ofrecer incentivos para su participación. Los incentivos incluirán descuentos en los cursos y talleres impartidos por el Instituto Superior Tecnológico Vicente Fierro, o la posibilidad de intervenir en proyectos de investigación.

## **PROPUESTA**

### **ESTRATEGIA DE VINCULACIÓN PARA MEJORAR EL DESEMPEÑO ACADÉMICO DE LOS ESTUDIANTES DE CUARTO SEMESTRE DE LA CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO VICENTE FIERRO**

#### **Beneficios**

- Mejorar el desempeño profesional de los estudiantes de comercio exterior.
- Incrementar la empleabilidad de los estudiantes cuando inician en el ámbito laboral.
- Contribuir a la credibilidad y honor del ISTVF

#### **Alcance**

Los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior del Instituto Superior Tecnológico Vicente Fierro.

#### **Estrategias de Vinculación**

La formación académica debe adaptarse a las demandas cambiantes del mercado laboral. Por ello, el Instituto Superior Tecnológico Vicente Fierro presenta una estrategia de vinculación con el sector empresarial, basada en información recolectada para comprender las necesidades de ambos sectores.

El objetivo es desarrollar actividades que se ajusten a las necesidades del sector empresarial, sean relevantes para los estudiantes y creen un puente sólido entre la teoría y la práctica. Se ofrecerán prácticas profesionales, talleres, cursos y simulaciones, con la posibilidad de ampliar la oferta en función de las necesidades específicas.

Para vincularse con las empresas, se propone un cronograma de actividades y se organizan reuniones para informarles sobre la estrategia y ofrecer incentivos como descuentos en cursos o participación en proyectos de investigación. Esta estrategia busca beneficiar a empresas, estudiantes e instituto, con el compromiso de formar profesionales integrales y construir una relación sólida con el sector empresarial.

**Tabla 23. - Estrategia de mejoramiento en el Enfoque Práctico**

<i>Fortalecer el enfoque práctico de la asignatura "Procesos Aduaneros"</i>			
<b>Estrategias</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Metodología</b>	<b>Beneficio</b>
Simulaciones y casos prácticos	Aplicar conocimientos teóricos a situaciones reales del sector.	Plataformas digitales o herramientas de aprendizaje.  Guía y acompañamiento por parte de docentes expertos.	Mejora en la capacidad de análisis y resolución de problemas.
Visitas a empresas del sector	Conocer de cerca el funcionamiento real de las empresas y sus profesionales	Visitas guiadas a empresas del sector, con interacción y preguntas	Conocimiento del sector, networking y oportunidades de empleo.
Talleres con profesionales del sector	Aprender de la experiencia y conocimiento de profesionales del sector.	Talleres teórico-prácticos impartidos por profesionales del sector.	Actualización de conocimientos, desarrollo de habilidades y networking.

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

El cuadro presenta un enfoque integral para fortalecer el enfoque práctico de la asignatura "Procesos Aduaneros". Al implementar estas estrategias, se espera que los estudiantes estén mejor preparados para el mercado laboral y tengan una mejor comprensión del funcionamiento del sector aduanero.

**Tabla 24. - Estrategia de programas de prácticas pre profesionales**

<i>Implementar un programa de prácticas pre profesionales más ideal</i>			
<b>Estrategias</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Metodología</b>	<b>Beneficio</b>
Realizar prácticas en empresas del sector	Adquirir experiencia práctica en el sector de interés.	Realización de las prácticas bajo la supervisión de profesionales del sector.	Experiencia laboral real  Mejora de las posibilidades de inserción laboral.
Formación necesaria para prácticas exitosas	Prepararse para las prácticas y aprovecharlas al máximo.	Formación integral en habilidades transversales  Talleres, cursos, mentorías y coaching individualizado	Mayor seguridad, mejor desempeño y networking efectivo.
Evaluación de las prácticas para asegurar su calidad	Garantizar que las prácticas sean una experiencia valiosa para el estudiante y la empresa.	Evaluación continua por parte del tutor académico y el supervisor de la empresa.	Aumento del impacto positivo de las prácticas en la formación y la empleabilidad,

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

El cuadro presentado propone un programa de prácticas pre profesionales ajustado con el objetivo de que los estudiantes adquieran experiencia práctica en el sector de su interés y mejoren sus posibilidades de inserción laboral.

**Tabla 25. - Estrategia para la malla curricular**

<i>Actualizar la malla curricular de la carrera</i>			
<b>Estrategias</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Metodología</b>	<b>Beneficio</b>
Incluir temas de actualidad como el comercio electrónico y el marketing digital	Formar profesionales actualizados en las últimas tendencias del mercado.	Actualizar la malla curricular con temas de actualidad.	Graduados con las habilidades y conocimientos que demanda el mercado laboral
Fortalecer la formación en habilidades blandas	Desarrollar en los estudiantes las habilidades transversales necesarias para el éxito profesional.	Implementar talleres, cursos y programas de desarrollo de habilidades blandas.	Mejores habilidades de comunicación, trabajo en equipo, liderazgo y resolución de problemas.
Reducir la brecha entre la teoría y la práctica	Acercar el conocimiento teórico a la realidad del mundo laboral.	Aprendizaje basado en proyectos. Estudios de caso. Simulaciones	Mayor capacidad para resolver problemas reales.

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

El cuadro presentado propone un conjunto de estrategias para actualizar la malla curricular de la carrera, con el objetivo de formar profesionales actualizados y con las habilidades y conocimientos que demanda el mercado laboral

**Tabla 26. - Estrategia de vinculación con el sector empresarial**

<i>Fortalecer la vinculación con el sector empresarial</i>			
<b>Estrategias</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Metodología</b>	<b>Beneficio</b>
Creación de un consejo asesor con representantes del sector	Fortalecer la relación entre la institución educativa y el sector empresarial.	Identificar empresas relevantes del sector e invitar a representantes de las empresas a formar parte del consejo asesor	Mejora de la reputación de la institución educativa
Organización de eventos y actividades conjuntas	Brindar a los estudiantes la oportunidad de interactuar con profesionales del sector	Realizar jornadas de puertas abiertas., ferias de empleo y conferencias y seminarios.	Estudiantes con una mejor comprensión del mundo laboral.
Firma de convenios de colaboración	Establecer relaciones de cooperación con empresas del sector	Contactar con las empresas para presentarles la propuesta de colaboración.	Acceso a recursos y conocimientos del sector empresarial.  Posibilidad de realizar prácticas en empresas.

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

El cuadro presentado propone un conjunto de estrategias para fortalecer la vinculación con el sector empresarial, con el objetivo de mejorar la formación de los estudiantes y aumentar sus posibilidades de éxito profesional.

**Tabla 27. - Estrategia de seguimiento a graduados**

<i>Implementar un programa de seguimiento de graduados</i>			
<b>Estrategias</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Metodología</b>	<b>Beneficio</b>
Evaluar la eficacia de la formación	Evaluar la eficacia de la formación.	Solicitar retroalimentación a los graduados sobre su experiencia formativa	Información valiosa para la mejora de la formación
Identificar las necesidades del mercado laboral	Adaptar la formación a las necesidades del mercado laboral.	Organizar mesas redondas y eventos de networking.	Graduados con las habilidades y conocimientos que demanda el mercado laboral
Ajustar la formación de la carrera en función de las necesidades del mercado	Asegurar que la formación sea relevante y útil para el futuro profesional de los estudiantes.	Evaluación continua de necesidades	Profesionales mejor preparados para el mercado laboral

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

El cuadro presentado propone un programa de seguimiento de graduados con el objetivo de evaluar la eficacia de la formación, identificar las necesidades del mercado laboral y ajustar la formación de la carrera en función de estas necesidades.

## Plan de Acción

Tabla 28. - Plan de Acción- Actividad 1

<i>Fortalecer el enfoque práctico de la asignatura "Procesos Aduaneros"</i>					Distribución mensual			Fórmula para el Indicador	Resultado	Indicador de Cumplimiento	
Variables Situación	Causas	Sub-Actividades	Responsable	Meta 2025	Ene	Feb	Mar			Cumple	No cumple
Enfoque Práctico en asignaturas	· Enfoques mayormente teóricos en las aulas	Simulaciones y casos prácticos	Docentes	3 casos Prácticos	1	1	1	$\frac{\text{Casos realizados}}{\text{Casos Planificados}}$ 0,67	mayor igual a 0,67	menor a 0,67	
	· Poco conocimiento de los estudiantes de la realidad laboral	Visitas a empresas del sector	Docentes	1 visita	0	1	0	$\frac{\text{Visitas realizadas}}{\text{Visitas Planificadas}}$ 1	mayor igual a 1	menor a 1	
	· Falta de conocimiento para manejar softwares afines con la carrera	Talleres con profesionales del sector	Coordinador de carrera	1 taller	0	0	1	$\frac{\text{Talleres realizados}}{\text{Talleres Planificados}}$ 1	mayor igual a 1	menor a 1	

Nota: Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

Para la implementación de la actividad 1 “Fortalecer el enfoque práctico de la asignatura Procesos Aduaneros”, se deberá incluir dentro de las horas designadas en la asignatura 3 simulaciones de casos prácticos en los meses de enero, febrero y marzo, es decir, un caso cada mes. Además, se deberá organizar una visita al sector empresarial de comercio exterior en el mes de febrero y acordar un taller con un profesional también del sector para el mes de marzo. De estas actividades estarán encargado el coordinador de carrera y docentes.

**Tabla 29. - Plan de Acción -Actividad 2**

<i>Implementar un programa de prácticas pre profesionales</i>					Metas por meses			Fórmula para el Indicador	Resultado	Indicador de Cumplimiento	
Variables Situación	Causas	Sub-Actividades	Responsable	Meta 2025	Ene	Feb	Mar			Cumple	No cumple
Programa para prácticas pre profesionales	Prácticas realizadas en empresas no relacionadas totalmente con la carrera de comercio exterior	Realizar prácticas en empresas del sector	Coordinador de practicas	50% prácticas en empresas del sector	0	50%	0	$\frac{\text{Total de Prácticas}}{\text{Prácticas Planificados}}$	50%	mayor igual a 50%	menor a 50%
		Formación necesaria para prácticas exitosas	Coordinador de practicas	4 talleres	4	0	0	$\frac{\text{Talleres realizados}}{\text{Talleres Planificados}}$	0,75	mayor igual a 0,75	menor a 0,75
		Evaluación de las prácticas para asegurar su calidad	Coordinador de practicas	2 evaluaciones	0	0	2	$\frac{\text{Evaluaciones realizadAs}}{\text{Evaluaciones Planificados}}$	2	mayor igual a 2	menor a 2

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

Para la implementación de la actividad 2 “Implementar un programa de prácticas preprofesionales ”, se deberá tener en cuenta que el 50% de los alumnos próximos a realizar las prácticas preprofesionales las hagan en una empresa que sea específicamente del sector, y que tengan actividades relacionadas a la carrera de comercio exterior, esta actividad estará a cargo del coordinador de prácticas. Además, se deberá impartir talleres que proporcionen a los estudiantes las bases necesarias para realizar sus prácticas preprofesionales, los talleres se deberán realizar un mes antes de las practicas es decir en el mes de enero. Finalizadas las practicas se deberán evaluar con la finalidad de asegurar su calidad, la misma estará a cargo del coordinador de carrera y se deberá llevar a cabo al finalizarlas.

**Tabla 30. - Plan de Acción -Actividad 3**

<i>Actualizar la malla curricular de la carrera</i>					Metas por meses			Fórmula para el Indicador	Resultado	Indicador de Cumplimiento	
Variables Situación	Causas	Sub-Actividades	Responsable	Meta 2025	Oct	Nov	Dic			Cumple	No cumple
Actualización de la Malla Curricular	· Temas poco enfocados a la realidad	Incluir temas de actualidad como el comercio electrónico y el marketing digital	Coordinador de carrera	30% de actualización	30%	0	0	$\frac{\text{Actualización realizada}}{\text{Actualización Planificada}}$	0,30	mayor igual a 30%	menor a 30%
	·Enfoque mayormente teórico	Fortalecer la formación en habilidades blandas	Coordinador de carrera	4 talleres	1	2	1	$\frac{\text{Talleres realizados}}{\text{Talleres Planificados}}$	0,75	mayor igual a 0,75	menor a 0,75
	· Falta de conocimiento en ámbitos de realidad laboral	Reducir la brecha entre la teoría y la práctica	Coordinador de carrera	30% de horas prácticas	10%	10%	10%	$\frac{\text{Horas practicas realizadas}}{\text{Horas practicas Planificadas}}$	30%	mayor igual a 30%	menor a 30%



**Tabla 31. - Plan de Acción -Actividad 4**

<i>Fortalecer la vinculación con el sector empresarial</i>					Metas por meses			Fórmula para el Indicador	Resultado	Indicador de Cumplimiento	
Variables Situación	Causas	Sub-Actividades	Responsable	Meta 2025	Ene	Feb	Mar			Cumple	No cumple
Vinculación con el sector empresarial	· Dificultad para los estudiantes al encontrar empresa para realizar sus prácticas	Creación de un consejo asesor con representantes del sector	Rector	1 consejo de asesor	0	1	0	$\frac{\text{Consejo realizados}}{\text{Consejo Planificados}}$	1	mayor igual a 1	menor a 1
	· Dificultad de los graduados para encontrar empleo	Organización de eventos y actividades conjuntas	Coordinador de carrera	2 eventos conjuntos	1	1	0	$\frac{\text{Eventos realizados}}{\text{Eventos Planificados}}$	2	mayor igual a 2	menor a 2

	Falta de experiencia laboral	Firma de convenios de colaboración	Rector de la facultad	1 convenio	0	0	1	$\frac{\text{Convenio firmado}}{\text{Convenio Planificado}}$	1	mayor igual a 1	menor a 1
--	------------------------------	------------------------------------	-----------------------	------------	---	---	---	---	---	-----------------	-----------

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

Para la implementación de la actividad 4, es indispensable la creación de un Consejo Asesor con representantes del sector. El Rector del Instituto será el principal responsable de la organización de dicho Consejo, en un lapso de un mes. Conjuntamente, se considera crucial la organización de eventos y actividades conjuntas con los representantes del sector del comercio exterior. Se propone realizar un evento mensual para fomentar la colaboración entre las partes. Finalmente, se propone la firma de convenios de colaboración entre todos los actores involucrados. Las autoridades del Instituto deben ser los principales impulsores de esta iniciativa.

**Tabla 32. - Plan de Acción - Actividades 5**

<i>Implementar un programa de seguimiento de graduados</i>					Metas por meses			Fórmula para el Indicador	Resultado	Indicador de Cumplimiento	
Variables Situación	Causas	Sub-Actividades	Responsable	Meta 2025	Oct	Nov	Dic			Cumple	No cumple
Seguimiento a graduados	Dificultad de los graduados para encontrar empleo.	Evaluar la eficacia de la formación	Coordinador de carrera	Una evaluación a graduados	0	100%	0	$\frac{\text{Resultados obtenidos}}{\text{Resultados deseados}}$	70%	mayor igual a 70%	menor a 70%
		Identificar las necesidades del mercado laboral	Coordinador de carrera	60% de identificación	20%	20%	20%	$\frac{\text{Avance obtenido}}{\text{Avance deseado}}$	60%	mayor igual a 60%	menor a 60%
		Ajustar la formación de la carrera en función de las necesidades del mercado	Comité coordinador de la carrera	40% de ajuste en la formación académica	15%	15%	10%	$\frac{\text{Avance obtenido}}{\text{Avance deseado}}$	40%	mayor igual a 40%	menor a 40%

*Nota:* Elaborado por Alcívar Valentina, Huertas Dayana

Para la implementación de la actividad 5, se planteará una evaluación mediante una rubrica para conocer la eficacia de la formación. La evaluación consistirá en la selección aleatoria de 15 ex estudiantes del I.S.T.V.F. de la carrera de comercio exterior dentro de los años 2021,2022 y 2023, quienes serán evaluados por el coordinador de la misma. Por otra parte, se considera fundamental la identificación de las necesidades del mercado laboral. El coordinador de la carrera será el responsable de gestionar la creación de una base de datos con esta información.

Finalmente, con los datos obtenidos se ajustará la formación de la carrera en función de las actividades del mercado. Un comité de la carrera se encargará de realizar este ajuste, que podrá alcanzar hasta un 40% de la formación académica. Se establece un plazo de 3 meses para la implementación de estas actividades, divididos de tal manera

## **Validación de la propuesta realizada a través del criterio de expertos**

En esta investigación se propone la validación de expertos para la evaluación de la Estrategia de Vinculación dirigido a los estudiantes de 4to semestre de la carrera de Comercio Exterior en el Instituto Superior Tecnológico “Vicente Fierro” con el objetivo de que esta propuesta cumpla la calidad efectiva para la enseñanza- práctica entre la relación instituto-empresa.

La validación de expertos servirá para evaluar si las estrategias de vinculación propuestas son las adecuadas para mejorar el desempeño académico de los estudiantes y así prepararlos de manera práctica y eficiente dentro del exigente mundo laboral que es el comercio exterior

La carrera de comercio exterior maneja amplios enfoques donde el estudiante puede desempeñarse profesionalmente, lo que es de vital importancia tener buenas bases académicas, sobre todo manejar el sistema de aduana donde se desarrolla el comercio exterior.

Además, es indispensable aplicar nuevas estrategias para que el estudiante se relacione con entidades tanto públicas como privadas para mejorar el desempeño académico y obtener la facilidad para una inserción laboral.

Mediante el análisis meticuloso de los comentarios y recomendaciones de los expertos, se podrá determinar si las estrategias propuestas están adecuadamente alineadas con la enseñanza académica actual del comercio exterior, así como los objetivos formativos de la carrera.

### **Selección de los Expertos:**

Para evaluar la propuesta de las estrategias de vinculación dirigida a los estudiantes de 4to semestre de la carrera de Comercio Exterior en el Instituto Superior Tecnológico “Vicente Fierro” se considera los siguientes criterios que servirá para conformar el grupo de expertos:

1. Se buscará la participación de académicos con experiencia en la enseñanza en comercio exterior.
2. Se dará prioridad a profesionales con una amplia trayectoria destacada en comercio exterior.

3. Expertos en comercio exterior, incluyendo diferentes modelos de negocio.
4. Se tomará en cuenta que los expertos tengan experiencia en el sistema de aduana con sus actualizaciones.
5. Se considerará la participación de empresarios con experiencia en asesoramiento y orientación académica para estudiantes.

Al considerar estos criterios se garantizará que los expertos cuenten con la experiencia y conocimientos necesarios para la evaluación de las estrategias de vinculación propuestas para los estudiantes de Comercio Exterior

### **Resultados del análisis de la selección de los expertos.**

Al analizar los resultados de la encuesta de autoevaluación aplicada a candidatos a expertos con el objetivo de comprobar si cumplen con los requisitos propuesto con la investigación, la misma que se aplicó a un grupo de 8 candidatos a expertos (Anexo 4), dicho cuestionario arrojó las siguientes respuestas.

- Los resultados de la primera pregunta donde se conoce la disposición y consentimiento para la colaboración, se obtuvieron 100% da la unanimidad de las respuestas se ve un alto nivel de compromiso e interés de los participantes en ayudar con sus sapiencias, experiencia, ética profesional y confianza en esta investigación, afirmando su compromiso colectivo dentro de este proceso de selección de expertos para fortalecer el trabajo investigativo.
- En cuanto a la pregunta número dos, sobre los años de experiencia laboral en el sector de comercio exterior, da un resultado que la mayoría de los candidatos a expertos encuestados tiene experiencia en la rama de Comercio Exterior. La importancia de que los encuestados obtuvieron una sólida experiencia entre más de 5 y 3 años ofrece una perspectiva considerable en el área y ayuda a ofrecer una representación significativa para la validación de la estrategia de vinculación
- Según los resultados e interpretación de la pregunta 3, si los candidatos a expertos han enseñado temas relacionados al comercio exterior en instituciones educativas superior,

reflejan que existe diversidad de experiencia sobre temas relacionados a comercio exterior en el ejercicio de enseñanza en educación superior.

Mediante este análisis de respuesta se resalta la importancia de seleccionar a expertos con niveles de trayectoria y experiencia válidos para nuestra investigación.

- Según los datos recopilados a la pregunta 4, ha participado en la dirección o diseño de programas académicos en el área de comercio exterior, los expertos mencionan que, si han participado en programas y diseños de comercio exterior, lo que significa que tienen una alta contribución en el ámbito académico.
- Las respuestas obtenidas a la pregunta 5 donde indica que, si ha trabajado en empresas o instituciones relacionadas con el comercio internacional, se puede concluir que la mayoría cuenta con experiencia laboral en comercio exterior, resultados significativos para que estos candidatos a expertos puedan aportar a la investigación e incluso a ser uno de los transmisores de conocimientos a los estudiantes del Instituto.
- Mediante los datos obtenidos a la pregunta 6, ha participado en proyectos prácticos o consultorías relacionadas con el comercio exterior se presentan que la mayoría de los encuestados han tenido la oportunidad de haber participado en proyectos prácticos o consultorías relacionadas al comercio exterior, esto indica que su experiencia permitirá comprender las necesidades que tienen los estudiantes del área de comercio exterior, siendo candidatos óptimos para la validación de la estrategia de vinculación.
- En base a los resultados de la pregunta 7 sobre la experiencia en el análisis del mercado laboral, los datos recopilados demuestran una amplia gama de experiencias y conocimientos por parte de los encuestados con relación al análisis del mercado laboral. Sin embargo, algunos expertos lo hacen de manera regular y otros ocasionalmente, por lo que el resultado en general sirve para fortalecer y aportar de manera significativa a esta investigación.
- Analizando las respuestas de la pregunta 8 donde indica si han publicado investigaciones o proyectos académicos relacionados con el comercio exterior, la mayoría de los encuestados mencionan que sí han participado en estas investigaciones por ende se certifica que los expertos cuentan con esta experiencia para ser calificados para observar y apoyar en este proyecto.

- Continuando con la pregunta 9 donde menciona que tan actualizado se considera en cuanto a las leyes, normativas y actualizaciones del comercio exterior, se obtiene que en un 100% los encuestados se mantienen en constante actualización y esto es de mucha importancia ya que el comercio exterior está en constante cambios, y esto hace sin duda que los expertos puedan dar un plus a esta investigación.
- En base a la pregunta 10, tiene experiencia en la evaluación de programas de vinculación entre universidades y empresas en el campo de comercio exterior, Un 62,5% de los encuestados indica de la amplia experiencia en evaluaciones de programas de vinculación, tema principal de la investigación, por ende, se denota el compromiso para evaluar y dar un criterio de acuerdo a sus vastos conocimientos.

Como resumen se demuestra que la encuesta aplicada para seleccionar a los expertos en el área de comercio exterior denota en ellos un alto nivel de compromiso, experiencia y un sin fin de habilidades que permitirán cumplir con las necesidades exigida en esta investigación. Según los datos arrojados de manera general los expertos seleccionados serán 5 los mismos que han demostrado un alto nivel de competencia y experiencia en comercio exterior, y así seguir con la siguiente etapa que es la validación de la propuesta.

#### **Procedimiento metodológico para la validación de las estrategias de vinculación.**

Para mejorar el proceso de educación en los estudiantes de comercio exterior de cuarto semestre del ISTVF, es indispensable realizar la validación a las estrategias de vinculación propuestas en esta investigación, para garantizar su validez y efectividad a través de los cinco expertos seleccionados.

Se ha tomado en cuenta criterios muy importantes para la selección de los expertos como: la experiencia de 5 años en el campo de comercio exterior, trayectoria en la educación, conocimiento del uso de las plataformas aduaneras y también aspectos relevantes como investigaciones académicas en el campo estudiado.

Por lo cual, se ha planteado un procedimiento que consta de los siguientes pasos:

1. Socializar a los expertos los instrumentos de recolección de información utilizados en esta investigación.

2. Los expertos recibirán acceso a la propuesta de estrategias de vinculación mediante una plataforma en línea donde constarán las actividades dentro del plan de acción.
3. Los expertos deberán revisar de manera minuciosa el contenido de las estrategias de vinculación donde se incluye actividades para promover casos prácticos.
4. Los expertos evaluarán las estrategias de vinculación usando ficha de evaluación implementada en una rúbrica.
5. Se analizará los resultados y comentarios dados a las estrategias de vinculación planteadas.
6. Se tomará en cuenta los comentarios y sugerencias dadas por los expertos.

### **Análisis de los resultados obtenidos en la evaluación a expertos para la validación de la propuesta.**

La rúbrica (Anexo 5) enviada a los expertos consta de 5 criterios, los cuales son: cumplimiento de lo teórico con lo práctico, actividades claramente detalladas, estrategia accesible y fácil de implementar, actividades relacionadas al perfil laboral, estrategias implementadas para largo plazo, y también se ha tomado en cuenta la siguiente escala de calificación: 5 excelente, 4 bueno, 3 suficiente, 2 regular, 1 debe mejorar

Respecto al Primer Criterio evaluado donde indica si la estrategia de vinculación cumple con la relación de lo teórico con lo práctico, 4 de ellos que representa un 80% manifiestan que la propuesta está acorde y cumple en aplicar la teoría a la práctica, y da una calificación de excelente, a diferencia de una persona que calificó como regular, lo que sugiere que se debe revisar la propuesta para verificar que cumpla con lo establecido considerando las observaciones del experto.

El 80% de los expertos señalan que las actividades están claramente definidas e involucran la participación activa de todas las partes implicadas, esta valoración efectiva respalda que dichas actividades están acorde y enfocados a las nuevas actualizaciones del comercio exterior. No obstante, se toma en consideración la respuesta de la minoría y se revisará las actividades planteadas.

Bajo el tercer criterio se analiza que el 60% considera que la estrategia es accesible y fácil de implementar. Este resultado es un aspecto positivo, ya que indica que las actividades sugeridas son realmente claras y entendibles para aplicarlas en la institución.

Por otro lado, el 40% restante dividido en un resultado bueno y suficiente, esto indica que, aunque no la consideran mala, tampoco están plenamente convencidos de su facilidad o accesibilidad. Acogiendo a los criterios de estos expertos servirá para identificar áreas de mejora y aclarar aspectos confusos para facilitar la implementación de la estrategia.

Los resultados obtenidos sobre si las actividades planteadas están acorde al perfil profesional los expertos concluyen que la propuesta sugerida y a su vez las actividades que se plantean dentro de ella, están direccionadas y alineadas al perfil del estudiante de comercio exterior, motivo por el cual esto permitirá que los futuros profesionales adquieran competencias necesarias para facilitar su transición al ámbito laboral sin mayor dificultad.

Basado en los resultados obtenidos, se cuenta con un alto porcentaje de aceptación donde indica que la propuesta se puede implementar a largo plazo y así mismo sus actividades, Esta aceptación generalizada sugiere que se han abordado adecuadamente las preocupaciones y expectativas de las partes interesadas, lo que facilita la integración de la propuesta en los procesos actuales.

Una vez realizado los instrumentos de recolección de información y analizado los resultados se concluye que hay una recepción positiva y alentadora por parte de los expertos esta retroalimentación nos indica la necesidad de una revisión minuciosa para identificar áreas de mejora la misma que permitirá no solo corregir posibles errores si no también potencializar los puntos positivos identificados, estas estrategias abarcan áreas como el fortalecimiento del enfoque práctico con profesionales competentes en el área de comercio exterior, lo que va de la mano de un programa de prácticas preprofesionales, dando un resultado de una vinculación más efectiva con el sector empresarial, además se propone replantear la malla curricular y finalmente tener un seguimiento a graduados para conocer su vida profesional actual. Al enfocarse en estas áreas, se puede mejorar, tanto en el desempeño de los estudiantes y su eficiencia en su futura vida profesional.

## CONCLUSIONES

- Una vez analizado la fundamentación teórica, revela la importancia de establecer alianzas entre las entidades educativas y el entorno empresarial, tales como vinculación, pasantías, proyectos investigativos, programas de servicio comunitario, que aporten a la experiencia en la educación y que promueva a los docentes impulsar la aplicación práctica del conocimiento que remplace el modelo tradicional, formando futuros profesionales de comercio exterior con amplios conocimientos.
- Basado en la entrevista y al análisis FODA se pudo comprobar que la estrategia de vinculación implementada actualmente por el ISTVF no se encuentra alineada a las necesidades actuales de la institución y empresas aduaneras, lo que reduce y limita el acceso en el sector productivo del comercio exterior y su efectividad. Por lo tanto, la estrategia de vinculación actual requiere una mejora sustancial.
- Después de evaluar el nivel de conocimiento, y su aplicación en la práctica en el manejo del sistema aduanero de los estudiantes de comercio exterior del ISTVF, se ha logrado identificar que existe un nivel variado de competencias y destrezas. Algunos estudiantes demuestran un dominio satisfactorio, otros necesitan un apoyo adicional para lograr el nivel deseado. Estos resultados han servido como base para diseñar la estrategia de vinculación que mejore la preparación y formación de los estudiantes para afrontar los desafíos en el mundo laboral.
- La estrategia de vinculación diseñada en esta investigación, combina de manera adecuada lo teórico con lo práctico, esto permitirá que los estudiantes desarrollen de forma apropiada sus habilidades y destrezas en el campo laboral. El diseño de la estrategia de vinculación atiende a las necesidades actuales del comercio exterior y busca fortalecer los lazos de trabajo entre el sector empresarial y el instituto.
- Mediante la validación con los expertos sobre la propuesta de estrategia de vinculación entre el sector empresarial y el ISTVF ha sido validada de manera positiva. Dichas opiniones respaldan la viabilidad y pertinencia de cada una de las acciones planteadas dentro de la estrategia, esto resalta y potencializa los vínculos entre la institución educativa y las empresas aduaneras contribuyendo hacia una formación sólida y acorde a las necesidades en el campo profesional.

## RECOMENDACIONES

- La implementación de la estrategia de vinculación con un enfoque proactivo para incorporar cada una de las actividades en el proceso educativo de la carrera de comercio exterior. Esto sugiere desarrollar conexiones sólidas con empresas tanto públicas como privadas para que el estudiante acceda a una experiencia en el ámbito laboral. Es de vital importancia que estas estrategias de vinculación se integren de manera coherente en la institución, así como su evaluación y ajuste constante para avalar su efectividad a largo plazo.
- Considerando la validación satisfactoria del grupo de los expertos, se recomienda evaluar y mejorar de manera constante esta estrategia con la finalidad de actualizarla y alinearla periódicamente a los nuevos desafíos del sector empresarial. En este mismo sentido se sugiere incorporar mecanismo de seguimiento y evaluación de los resultados obtenidos con el propósito de identificar áreas que deben mejorarse para realizar los ajustes necesarios, y, así garantizar el éxito de vinculación entre el ITSVF y las empresas que se dedican al manejo de sistemas aduaneros.
- Es indispensable que se involucre a todos los actores educativos y del sector empresarial para fortalecer el aprendizaje y las necesidades de los estudiantes en las actualizaciones y el sistema aduanero del Comercio Exterior asegurando que dichas estrategias se aplicaran de manera efectiva y alineadas para mejorar las prácticas estudiantiles en dicho sector.
- Realizar retroalimentación periódica para aseverar el éxito de esta iniciativa en el desarrollo profesional de los estudiantes que permitan fortalecer las competencias en el manejo del sistema de aduanas por lo que se recomienda afianzar alianzas para realizar actividades como pasantías o practicas pre profesionales en empresas de comercio exterior.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bautista, E. G. (2015). La importancia de la vinculación universidad-empresa-gobierno en México. *RIDE Revista Iberoamericana Para La Investigación Y El Desarrollo Educativo*, 5(9), 107 - 127. Recuperado a partir de <https://www.ride.org.mx/index.php/RIDE/article/view/106>

Salto Briones, G., Odriozola Guitart, S., & Ortiz Torres, M. (2018). La vinculación universidad-empresa-gobierno: una visión histórica y conceptual. *ECA Sinergia*, 9(2), 121-139. <https://doi.org/588561702012.pdf> ([redalyc.org](http://redalyc.org))

Edel, R. (2003). El rendimiento académico: concepto, investigación y desarrollo. *REICE - Revista Electrónica Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, 1(2), 1-15. <https://revistas.uam.es/reice>

Garbanzo, G. M. (2007). Factores asociados al rendimiento académico en estudiantes universitarios, una reflexión desde la calidad de la educación superior pública. *Revista Educación*, 31(1), 43-63. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=44031103>

Instituto Tecnológico Vicente Fierro. (2021). Reglamento Académico. <https://www.itvf.edu.ec/wp-content/uploads/2021/04/reglamento-academico-25-03-2021.pdf>

García, A., Pérez, B., & Martínez, C. (2020). Vinculación universidad-empresa en contextos locales: Experiencias y perspectivas. *Revista de Vinculación*, 5(2), 45-60.

López, M. (2017). Adaptación de estrategias de vinculación universidad-empresa al contexto local. Editorial Universitaria.

Rodríguez, E., & Gutiérrez, F. (2019). Vinculación universidad-empresa: Estrategias para el desarrollo local. Editorial Académica.

Smith, J., & Jones, R. (2018). Building Effective Partnerships for Local Development: Lessons Learned from Practice. *Journal of Community Development*, 15(3), 210-225.

Hernández-García, M. (2019). La vinculación universidad-empresa como estrategia para el desarrollo local. *Revista Ciencia UNEMI*, 12(1), 54-65.

Molina, J., et al. (2020). Estrategias de vinculación empresarial para la innovación: un estudio de caso en el sector tecnológico. *Revista de Investigación en Innovación Tecnológica*, 7(2), 78-89.

Gómez-Camargo, D., & Ramírez-Correa, P. (2018). Estrategias de vinculación universidad-sector empresarial: un análisis desde la teoría institucional. *Revista Perspectivas Empresariales*, 7(2), 99-112.

## ANEXOS

### **Anexo 1: Encuesta dirigida a los estudiantes de cuarto semestre de la carrera de comercio exterior del I.S.T.V.F**

Objetivo. – Determinar las necesidades académicas de los estudiantes de cuarto semestre de la carrera de comercio exterior del ISTVF.

Introducción. – Lea determinadamente y seleccione la respuesta que mejor le parezca.

1. ¿Qué tan satisfecho está con los conocimientos adquiridos en la asignatura “Procesos Aduaneros”?  
 Insatisfecho  
 Algo satisfecho  
 Satisfecho
2. ¿Cuál es el enfoque según su criterio que se le da a las clases impartidas en la asignatura de “Procesos aduaneros”?  
 Enfoque Teórico  
 Enfoque Práctico  
 Ambos
3. ¿Está de acuerdo en que el Enfoque Práctico de la asignatura “Proceso Aduanero” lo hará más apto para empezar su vida laboral?  
 En desacuerdo  
 De acuerdo  
 Totalmente de acuerdo
4. ¿Qué tanto conoce sobre el Sistema Aduanero de importaciones y exportaciones del Ecuador?  
 Muy poco  
 Regular  
 Considerablemente
5. ¿Cuál de los siguientes ítems va acorde sus conocimientos sobre el Sistema Aduanero de importaciones y exportaciones del Ecuador?  
 Conocimiento teórico (Definición, importancia, objetivos, etc.)

- ( ) Conocimiento práctico (Entrada a la plataforma, revisión de sus principales herramientas, etc.)
- ( ) Ambos
6. ¿Qué conocimiento posee sobre las normativas vigentes que rigen los procesos aduaneros de importación y exportación del Ecuador?
- ( ) Muy poco
- ( ) Regular
- ( ) Considerable
7. ¿Qué tan importante son para usted las prácticas pre profesionales?
- ( ) Poco importante
- ( ) Algo importante
- ( ) Importante
8. ¿Qué tan importante es para usted las empresas e instituciones donde se realizan las prácticas pre profesionales?
- ( ) Poco importante
- ( ) Algo importante
- ( ) Importante
9. ¿Qué tan complejo considera que es encontrar una empresa o institución que le permita ampliar su conocimiento teórico y adquirir conocimiento práctico y/o de campo sobre los procesos aduaneros?
- ( ) Difícil
- ( ) Regular
- ( ) Fácil
10. ¿ Está de acuerdo que las estrategias de vinculación ayudan a que los estudiantes formen su conocimiento práctico y teórico más eficientemente?
- ( ) En desacuerdo
- ( ) De acuerdo
- ( ) Totalmente de acuerdo
11. ¿Está de acuerdo que el desempeño laboral de los estudiantes está ligado a los conocimientos prácticos y teóricos obtenidos durante los años de estudio?
- ( ) En desacuerdo

( ) De acuerdo

( ) Totalmente de acuerdo

## **Anexo 2.- Guía de Entrevista para el director de la Carrera de Comercio Exterior**

### Introducción

- Saludo y presentación:
  - Buenos días/tardes/noches, Sr./Sra. director/a. Mi nombre es [Su nombre] y soy estudiante de [Carrera/Máster] en [Nombre de la institución].
  - Me encuentro realizando una investigación sobre [Tema de la investigación] y me gustaría contar con su valiosa opinión como director/a de la carrera de Comercio Exterior.
- Agradecimiento:
  - Agradezco de antemano su tiempo y disposición para participar en esta entrevista.

### Objetivos de la entrevista

- Explicación clara y concisa de los objetivos de la entrevista:
  - El objetivo de esta entrevista es obtener información sobre la carrera de Comercio Exterior que se imparte en [Nombre de la institución].
  - Específicamente, me interesa conocer su opinión sobre la pertinencia del currículo, la calidad del cuerpo docente, la infraestructura y recursos disponibles, las oportunidades de prácticas profesionales y las relaciones con empresas del sector.

### Fines de la información proporcionada

- Explicación del uso que se dará a la información proporcionada:

- La información que usted proporcione será utilizada únicamente para fines de investigación.
- Se mantendrá la confidencialidad de sus respuestas y no se utilizará su nombre ni ninguna otra información personal que pueda identificarlo/a.

#### Consentimiento informado

- Solicitud de consentimiento para la grabación de la entrevista:
  - ¿Me permite grabar la entrevista para asegurar la precisión de la transcripción?
  - Si no desea que se grabe la entrevista, puedo tomar notas a mano.
- Confirmación del consentimiento:
  - Antes de comenzar la entrevista, me gustaría asegurarme de que comprende los objetivos de la entrevista y el uso que se dará a la información proporcionada.  
¿Tiene alguna pregunta o duda?

#### Preguntas:

##### 1. Pertinencia del currículo:

- ¿Considera que la institución educativa ofrece materias acordes al ámbito laboral en el que se desenvolverá el estudiante de Comercio Exterior?
- ¿En qué medida se actualiza el currículo para reflejar las últimas tendencias del sector?

##### 2. Reputación del instituto:

- Desde su perspectiva, ¿cómo considera la reputación del instituto en el sector del Comercio Exterior?
- ¿Qué factores considera que contribuyen a la reputación del instituto?

### 3. Perfil del docente:

- ¿Cómo describiría a los docentes que laboran en la carrera de Comercio Exterior?
- ¿Qué formación y experiencia tienen los docentes?

### 4. Infraestructura y recursos:

- ¿Cree usted que la institución cuenta con las instalaciones y los recursos adecuados para la formación adecuada de los estudiantes de Comercio Exterior?
- ¿Qué aspectos de la infraestructura o recursos considera que podrían mejorarse?

### 5. Orientación para prácticas profesionales:

- ¿Cuenta el instituto con un programa de orientación en donde los estudiantes puedan prepararse para las prácticas profesionales?
- ¿En qué consiste este programa?

### 6. Evaluación de las prácticas profesionales:

- ¿La institución educativa evalúa el impacto de las prácticas profesionales en el desarrollo de los estudiantes?
- ¿Cómo se realiza esta evaluación?

### 7. Alianzas estratégicas:

- ¿Cuenta la institución con alianzas o convenios con empresas o instituciones del sector del Comercio Exterior?
- ¿Qué beneficios ofrecen estas alianzas a los estudiantes?

Cierre:

Agradecimiento al director por su tiempo y respuestas.

### **Anexo 3.- ENCUESTA DIRIGIDA A GRADUADOS DE LA CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR DEL ISTVF**

Objetivo. – Determinar las necesidades académicas y de vinculación de la carrera de comercio exterior del ISTVF.

Introducción. – Lea determinadamente y seleccione la respuesta que mejor le parezca.

1. ¿Cuál es tu ocupación actualmente?

Estudiante

Empleado del sector público y/o privado

En busca de empleo

2. ¿Qué tanta dificultad cree que se presenta al momento de buscar un empleo en el área de comercio exterior?

Poca dificultad

Mediana dificultad

Mucha dificultad

3. ¿Cree que los convenios entre la universidad y las empresas hubieran facilitado el encuentro de empleo?

En desacuerdo

De acuerdo

Totalmente de acuerdo

4. ¿Qué tan importante considera las estrategias de vinculación para la vida laboral?

Poco importante

Importante

Muy Importante

5. ¿En qué medida la malla curricular le ha preparado para la vida profesional?

Poco útil

Útil

Muy útil

6. ¿Qué cursos o materias le hubiera gustado profundizar?

Procesos Aduaneros

Legislación Aduanera

Comercio Exterior

#### **Anexo 4.- Cuestionario de Autoevaluación para los Expertos**

La encuesta de autovaloración dirigida a expertos con el objetivo de evaluar si cumple con los criterios de inclusión propuestos en la investigación.

1. ¿Está dispuesto y tiene consentimiento para colaborar en este proceso de evaluación como experto?

a) Sí, estoy dispuesto y tengo consentimiento para colaborar.

b) No, no estoy dispuesto o no tengo consentimiento para colaborar.

2. ¿Tiene usted más de 5 años de experiencia laborando en el sector de comercio exterior?

a) Sí, más de 5 años.

- b) Entre 3 y 5 años.
  - c) Menos de 3 años.
  - d) No tengo experiencia laboral en este sector.
3. ¿Ha enseñado temas relacionados con el comercio exterior en instituciones de educación superior?
- a) Sí, regularmente.
  - b) Ocasionalmente.
  - c) Nunca.
  - d) No aplica, no soy profesor.
4. ¿Ha participado en la dirección o diseño de programas académicos en el área de comercio exterior?
- a) Sí, como director o diseñador principal.
  - b) Sí, como colaborador.
  - c) No, pero me gustaría participar en el futuro.
  - d) No, no he tenido oportunidad de participar en esta área.
5. ¿Ha trabajado en empresas o instituciones relacionadas con el comercio internacional?
- a) Sí, en empresas multinacionales.
  - b) Sí, en empresas nacionales con operaciones internacionales.
  - c) No, pero he trabajado en otras áreas relacionadas.
  - d) No, nunca he trabajado en el sector empresarial.

6. ¿Ha participado en proyectos prácticos o consultorías relacionadas con el comercio exterior?

a) Sí, en múltiples ocasiones.

b) Alguna vez.

c) Nunca, pero estoy interesado/a en hacerlo.

d) No, no tengo experiencia en este tipo de proyectos.

7. ¿Tiene experiencia en el análisis del mercado laboral en el ámbito del comercio exterior?

a) Sí, realizo análisis regularmente.

b) Sí, ocasionalmente.

c) No, pero tengo conocimientos teóricos sobre el tema.

d) No, no tengo experiencia en este campo.

8. ¿Ha publicado investigaciones o ha participado en proyectos académicos relacionados con el comercio exterior?

a) Sí, en varias ocasiones.

b) Alguna vez.

c) No, pero estoy interesado/a en hacerlo en el futuro.

d) No, no he tenido oportunidad de hacerlo.

9. ¿Qué tan actualizado se considera en cuanto a las leyes, normativas, y actualizaciones del comercio exterior?

a) Muy actualizado

b) Poco actualizado

c) Bajo actualizado

d) Ninguna actualización

10. ¿Tiene experiencia en la evaluación de programas de vinculación entre universidades y empresas en el campo del comercio exterior?

a) Mucha experiencia

b) Alguna experiencia

c) Poca experiencia

d) Ninguna experiencia

Link: <https://docs.google.com/forms/d/1AYQmmXphEEE469gPc7Vj364Ow07QffXb3vIhS8oQyjU/prefill>

Anexo 5.- Rubrica de Validación de la estrategia de vinculación

<b>Rúbrica para la validación de la Estrategia de Vinculación</b>					
<b>Estrategia de Vinculación para fortalecer el desempeño académico en los estudiantes de Comercio Exterior del I.S.T.V.F.</b>					
<b>Criterios de Evaluación</b>	<b>Nivel de Calificación</b>				
	<b>Excelente</b>	<b>Bueno</b>	<b>Suficiente</b>	<b>Regular</b>	<b>Debe mejorar</b>
	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>La estrategia de vinculación cumple con la relación entre lo teórico y práctico, promoviendo la aplicación de conocimientos en situaciones reales.</b>					
<b>Se proporciona actividades claramente detalladas para la implementación de la estrategia de vinculación, considerando la participación de todas las partes involucradas.</b>					
<b>La estrategia es accesible y fácil de implementar en el contexto educativo.</b>					
<b>Las actividades planteadas están relacionadas y alineadas al perfil laboral que se busca desarrollar en los estudiantes considerando las exigencias del mercado laboral en comercio exterior.</b>					
<b>Las estrategias propuestas pueden ser implementadas para largo plazo y para dar continuidad a las actividades.</b>					