



“División de Ciencias Económico Administrativas”

CREACIÓN Y POSICIONAMIENTO DEL ÁREA DE VINCULACIÓN Y DIFUSIÓN EN LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE PÉNJAMO

Informe de Ejercicio Profesional para obtener el título de Licenciatura en
Comercio Internacional

Ma. del Carmen García Arriaga

Mtra. Ingrid Barradas Bribiesca
Directora de Trabajo de Titulación

Guanajuato, Gto.

Mayo 2018

Índice

Contenido

Índice.....	2
Agradecimientos.....	4
1. INTRODUCCIÓN.....	6
2. DESCRIPCIÓN DE LA INSTITUCIÓN.....	8
2.1 Antecedentes.....	8
2.2 Objeto de la Universidad.....	9
2.3 Facultades de la institución.....	10
2.4 Filosofía Institucional.....	11
2.4.1 Política de calidad.....	12
2.4.2 Misión.....	12
2.4.3 Visión.....	12
2.4.4 Valores.....	12
2.4.5 Modelo de Equidad de Género.....	12
3. DESCRIPCIÓN DEL ÁREA.....	14
3.1 Antecedentes.....	14
4. ANÁLISIS DE ACTIVIDADES GENERALES DEL DEPARTAMENTO DE VINCULACIÓN Y DIFUSIÓN.....	18
4.1 Vinculación.....	19
4.2 Difusión.....	20
4.3 Promoción.....	20
4.4 Seguimiento a egresados.....	20
4.5 Bolsa de trabajo.....	21
4.6 Educación continua.....	21
4.7 Servicio social.....	21
4.8 Movilidad nacional e internacional.....	22
4.9 Visitas industriales.....	22
4.10 Becas.....	22
4.10.1 Programas de apoyo a estudiantes.....	23
5. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DEL DEPARTAMENTO DE VINCULACIÓN Y DIFUSIÓN.....	24

6. EL IMPACTO DEL FODA INSTITUCIONAL EN LAS ÁREAS DEL DEPARTAMENTO DE VINCULACIÓN Y DIFUSIÓN	28
7. ANÁLISIS Y OPCIONES DE SOLUCIÓN PROPUESTAS.....	30
7.2 Matriz de expansión de productos y mercado	32
7.3 Diagrama operativo.....	33
8. ESTRATEGIAS APLICADAS.....	35
9. MI ROL EN LA INSTITUCIÓN.....	38
10. RESULTADOS OBTENIDOS Y SUGERENCIAS	39
11. COMPETENCIAS ADQUIRIDAS EN LA LICENCIATURA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y APLICADAS COMO EXPERIENCIA PROFESIONAL.....	41
CONCLUSIONES	42
Referencias bibliográficas.....	44
Anexos	45

Agradecimientos

Culminar con una etapa que inició hace más de 20 años, es el inicio de nuevos retos, agradecer es un acto de amor y hoy después de tantos años, ese amor creció con muchas personas pero sobre todo creció con mi fé en Dios, por ello gracias Dios por permitirme culminar con este capítulo de mi libro llamado vida y por enseñarme el camino para lograr hacerlo, a esas personas especiales; Mamita, por siempre creer en mí y hacerme una mejor persona cada día. Esto es para ti y para ti Papi, mi reconocimiento a tu inteligencia y por estar siempre presente y apoyarme, te amo viejito, sin dejar a un lado a mi Bro gracias porque a tu manera y con amor me impulsaste a culminar esta etapa. Siempre me inspirará tu esfuerzo y tenacidad, para mi hermana Tita gracias por apoyarme y recordarme cada día que cuando se quiere, se puede, mi Sisternita Mar, gracias por tu presencia siempre en mi vida con dos pequeños corazones Alonso y Rebe y a mi corazón Hristo, gracias por existir en mi vida, siempre estaré orgullosa de ti y a mi alma gemela mi esposo Pablo, por estar conmigo, por apoyarme y acompañarme, gracias.

Para mis queridas amigas y prima Brenda, Ceci Pöhls, por tu apoyo, confianza, impulso y enseñanza, mil gracias a ti y a Ricardo, Memo Hernández, gracias por tus enseñanzas y ejemplo, Ingrid Barradas, mi directora de este proyecto gracias por tu apoyo, Isa Gudiño por impulsarme y guiarme y a quienes me han acompañado a lo largo de esta vida, gracias, gracias, gracias. A mis ángeles en el cielo, gracias por acompañarme y cuidarme, su recuerdo siempre está presente en mi corazón.

A todos ustedes esta oración.

Oración de los cinco dedos. Su Santidad Francisco I

1. El dedo pulgar es el que está más cerca de tí. Así que comienza orando por aquéllos que están más unidos a tí. Son los más fáciles de recordar. Orar por los que amamos es "una dulce tarea."

2. El próximo dedo es el índice: Ora por los que enseñan, instruyen y curan. Ellos necesitan apoyo y sabiduría al conducir a otros por la dirección correcta. Manténlos en tus oraciones.

3. El siguiente dedo es el más alto. Nos recuerda a nuestros líderes, a los gobernantes, a quienes tienen autoridad. Ellos necesitan la dirección divina.

4. El próximo dedo es el del anillo. Sorprendentemente, éste es nuestro dedo más débil. Él nos recuerda orar por los débiles, enfermos o atormentados por problemas. Ellos necesitan tus oraciones.

5. Y finalmente tenemos nuestro dedo pequeño, el más pequeño de todos. El meñique debería recordarte orar por ti mismo. Cuando hayas terminado de orar por los primeros cuatro grupos, tus propias necesidades aparecerán en una perspectiva correcta y estarás preparado para orar por ti mismo de una manera más efectiva.

1. INTRODUCCIÓN

Ofrecer opciones de Educación superior pertinentes a las necesidades de desarrollo de la región, cumpliendo con los principios de equidad, acceso y calidad educativa, así como la formación integral es clave para lograr el bienestar, la participación plena y un mejor desempeño de jóvenes en los ámbitos social, económico, político, cultural, deportivo y medio ambiental, impulsando la calidad educativa que permita abrir las puertas de la superación y el éxito.

La realidad social muestra la urgente necesidad de vincular a los tres ejes fundamentales del crecimiento económico a nivel mundial La universidad, la Empresa y el Gobierno; cada una de ellas aporta bases importantes en la construcción social, sin embargo, esas aportaciones resultan aisladas y a fin de integrar el conocimiento y lograr el establecimiento de bases sólidas en la construcción y desarrollo de la investigación e innovación tecnológica del país resulta de vital importancia la vinculación entre estos actores; esta vinculación será exitosa a medida que la Universidad sea capaz de responder a las necesidades de los sectores y detone el desarrollo social y económico de las familias.

Este informe refleja el análisis e implementación de objetivos y estrategias para crear y consolidar un área que logrará establecer procedimientos y políticas acordes y en atención al modelo educativo que rige a la Universidad Politécnica de Pénjamo y alcanzar las metas globales establecidas por la institución.

Se realizará una descripción del área desde su inicio, contemplando el organigrama, actividades de cada área, manuales de descripción de puestos, metas y objetivos planteados, fortalezas y amenazas, así como las debilidades y áreas de oportunidad.

Se analizarán los problemas que se enfrentaron y las opciones de solución que se plantearon, finalizando con un apartado de conclusiones, las cuales son sin duda las experiencias vividas durante casi 7 años al frente del área.

En la descripción del área iniciaremos en el año 2010 cuando inició operaciones el departamento de Vinculación y Difusión, teniendo el departamento de difusión únicamente como área subordinada.

Se describirá el crecimiento del área determinado por las metas y crecimiento de la misma institución, así como la atención de las recomendaciones de los Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la Educación Superior CIEES, que se atendieron para lograr la acreditación de los programas educativos.

Se detallarán las actividades, objetivos y resultados de cada área y como inciden en el desarrollo de la institución, así como los estudios y análisis para la creación de cada uno de ellos.

Finalmente se expondrán las conclusiones, en las que se exhibirán razonamientos para continuar fortaleciendo el área.

El posicionamiento logrado nunca será el final de la consolidación de un proyecto, es el inicio de nuevos retos.

Siempre habrá nuevas oportunidades para crecer, nuevos retos que enfrentar: pero la creación del área y la aportación que tiene al logro de los objetivos globales de la institución, es el motor para continuar innovando en este mundo globalizado a favor del desarrollo competitivo de nuestros jóvenes.

2. DESCRIPCIÓN DE LA INSTITUCIÓN

La Universidad Politécnica de Pénjamo está ubicada en la Carretera Irapuato – La Piedad Km. 44 s/n Predio El Derramadero, en la ciudad de Pénjamo, Gto., cuenta con página web www.uppenjamo.edu.mx. Pertenece al sector público ofreciendo servicios de educación superior. Y su lema es: Competitividad y Compromiso Social para Trascender.

El departamento de Vinculación y Difusión pertenece a la Secretaria Académica, siendo el titular el M.D.O. Guillermo Hernández Mora, Secretario Académico, quien fue mi jefe directo durante los más de 6 años que estuve en la institución.

Desarrollaré el proyecto que tendrá como título “Creación y posicionamiento del área de vinculación y difusión en la Universidad Politécnica de Pénjamo”, describiendo desde su creación, evolución y crecimientos, así como la metodología que aplique para desarrollar las mejores estrategias para lograr el posicionamiento que deje después de 6 años que colabore en esta institución.

2.1 Antecedentes

En este apartado describiré el nacimiento de la institución y del área, la cual estuvo a mi cargo.

La Universidad Politécnica de Pénjamo, es una institución creada con el objetivo de beneficiar a los jóvenes de los municipios de Pénjamo, Cuerámara, Huanímaro, Pueblo Nuevo, Abasolo, Irapuato, La Piedad y zonas aledañas a ésta región, ofreciéndoles la oportunidad de una formación profesional basada en competencias sin la necesidad de desplazarse grandes distancias.

Este proyecto se vió consolidado el 7 de septiembre de 2007, cuando la universidad inicia actividades en las instalaciones del UNICCAT Pénjamo, como extensión de la Universidad Politécnica de Guanajuato ubicada en el municipio de Cortazar, ofreciendo las carreras de Ingeniería Agroindustrial e Ingeniería en Biotecnología.

Posteriormente, el 6 de enero de 2008 se coloca la primera piedra de la unidad académica número 1 y un año después, el 23 de enero del año 2009, se inaugura la primera unidad académica de la UPPE.

Una vez posicionada en sus nuevas instalaciones, la universidad integra a su oferta educativa la Licenciatura en Administración y Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas, en 2013 el programa de Ingeniería en Software, en 2015 el programa de Ingeniería Industrial y en 2017 Ingeniería en Logística y Transporte.

El 4 de septiembre de 2009 bajo Decreto Gubernativo número 120 se crea como Organismo Público Descentralizado la Universidad Politécnica de Pénjamo, con personalidad jurídica y patrimonio propios, sectorizado a la Secretaría de Educación de Guanajuato.

La Universidad forma parte del Sistema de Educación Superior Tecnológica del Estado de Guanajuato (SESTEG) y adopta el modelo educativo del Subsistema Nacional de Universidades Politécnicas, con apego a las normas, políticas y lineamientos establecidos de común acuerdo entre las autoridades educativas estatal y federal.

2.2 Objeto de la Universidad

Es importante conocer y describir el objeto de la universidad para de esta manera entender y comprender la evolución que la institución tuvo desde su nacimiento hasta la fecha. Transcribí los párrafos tal y como se describen en los decretos de creación de la institución con sus respectivas reformas

Impartir educación superior en los niveles de técnico profesional asociado, licenciatura, especialización, maestría, doctorado, así como cursos de actualización en sus diversas modalidades, incluyendo educación a distancia, diseñados con base en competencias, para preparar profesionales con una sólida formación científica, tecnológica y en valores, conscientes del contexto nacional e internacional, en lo económico, político, social, del medio ambiente y cultural;

Planear, formular, desarrollar y operar programas y acciones de investigación tecnológica aplicada, desarrollo tecnológico y servicios tecnológicos; prestar

servicios de asesoría, apoyo administrativo y técnico, capacitación técnica, elaboración y desarrollo de proyectos de ingeniería, supervisión de estudios y actividades e materia de seguridad, medio ambiente, entre otras; estudios y desarrollo de proyectos geológicos, exploración, explotación y producción de hidrocarburos y demás áreas del sector energético y servicios diversos al sector público, social y privado, para el desarrollo económico y social de la región, del estado y de la nación.

Difundir el conocimiento y la cultura a través de la extensión universitaria y la formación a lo largo de toda la vida; impartir programas de educación continua con orientación a la capacitación para el trabajo y al fomento de la cultura tecnológica en la región y en el Estado; y ejecutar cualquier otro que permita consolidar el modelo educativo con base en competencias.

Periódico Oficial del Gobierno del Estado de Guanajuato. (2011) *Decreto Gubernativo* 190. *Recuperado* de <http://www.uppenjamo.edu.mx/d/normativas/DECRETO%20REFORMA%20AL%20DE%20CREACION%20UPPE.pdf>

2.3 Facultades de la institución

Toda institución educativa cuenta con facultades que le permiten o restringen realizar actos a favor de la formación profesional de los jóvenes. Estas facultades recaen en su mayoría en el área en la que mis conocimientos adquiridos durante mi formación profesional fueron orientados para lograr llevar a cabo lo establecido a continuación, destacando que solo enunciaré las correspondientes al área de vinculación y difusión, objeto de este proyecto.

Fomentar el desarrollo de la investigación con el sector privado; contribuir a la adopción y asimilación de tecnologías de vanguardia en las empresas del sector público y privado que les permitan mejorar su competitividad; impulsar en forma permanente mecanismos externos de evaluación de la calidad de la docencia, la investigación y el desarrollo tecnológico a través de evaluaciones internas y externas a fin de lograr los más altos estándares de calidad; reglamentar la selección, ingreso, estancia y egreso de los estudiantes; establecer los términos

del ingreso, promoción y permanencia del personal académico, así como la selección, admisión y ascenso del personal administrativo, apoyada en el reglamento correspondiente; impulsar la certificación de procesos estratégicos de gestión de los servicios y programas que apoyan las actividades académicas con el objeto de asegurar la calidad de la gestión institucional; Promover y suscribir convenios con organizaciones e instituciones de los diversos sectores social, público y privado tanto nacionales como extranjeras, para el intercambio y cooperación en programas y proyectos académicos de beneficio, institucional; diseñar programas educativos con base en competencias profesionales de buena calidad, con una amplia aceptación social por la sólida formación técnica y en valores de sus egresados; crear las instancias necesarias de vinculación con los sectores público, privado y social, que deberán ser distintas y diferenciadas de los órganos de gobierno de la Universidad; promover y organizar programas de prestación del servicio social, residencias y estadías u otras modalidades de vinculación entre la sociedad y la Universidad acordes a los objetivos de los programas educativos.

La institución está conformada por 3 órganos colegiados que rigen su actuar y son: Consejo Directivo, quien funge como la máxima autoridad en la institución, Consejo Social, teniendo como responsabilidades el asesoramiento para fomentar el crecimiento y posicionamiento de la universidad y el Consejo de Calidad, el cual ante una situación extraordinaria interna, favorece con decisión y responsabilidad el actuar de los miembros de la comunidad universitaria.

Periódico Oficial del Gobierno del Estado de Guanajuato.-(2011) *Decreto Gubernativo* 190. *Recuperado de*
<http://www.uppenjamo.edu.mx/d/normativas/DECRETO%20REFORMA%20AL%20DE%20CREACION%20UPPE.pdf>

2.4 Filosofía Institucional

Las instituciones tanto públicas y privadas cuentan con filosofías con las cuales se guían en su camino a la excelencia, en el caso de la Politécnica de Pénjamo,

se cuenta con las siguientes políticas, que son aplicadas en cada una de las áreas que conforman la institución. El actuar de cada miembro de la institución debe estar guiado por las mismas.

2.4.1 Política de calidad

Mediante una cultura de calidad, ambiental y equidad, somos una institución de educación superior comprometida con la formación integral de personas y su proyecto de vida así como el desarrollo social, económico, tecnológico de la región, a través de la generación, aplicación y transferencia del conocimiento, la cultura e investigación, en apego a la legislación aplicable, con una visión de mejora continua y sustentabilidad.

2.4.2 Misión

Somos una institución educativa, formadora de personas íntegras, que consolidan un proyecto de vida, con sentido y compromiso social, capaces de influir en el crecimiento competitivo de la región.

2.4.3 Visión

Ser un referente nacional con presencia internacional, reconocida por la excelencia de su gente, dirigiendo sus esfuerzos a la investigación, transferencia y aplicación del conocimiento, contribuyendo significativamente al desarrollo sustentable del bajío.

2.4.4 Valores

Los valores que se promueven en la UPPE son: Lealtad, Responsabilidad, Superación, Compañerismo, Dignidad humana, Honestidad y Verdad.

2.4.5 Modelo de Equidad de Género

En el año 2014 la institución se certificó con el Modelo de Equidad de Género (MEG), esto es un sistema de gestión con perspectiva de género, que proporciona herramientas a las empresas, las instituciones públicas y las organizaciones sociales para asumir un compromiso con la igualdad entre mujeres y hombres, pues les permite revisar sus políticas y prácticas internas, para reorganizar y definir mecanismos que incorporen la perspectiva de género

e instrumenten acciones afirmativas y/o a favor del personal, que conduzcan a corto y mediano plazo al establecimiento de condiciones igualitarias para mujeres y hombres en los centros de trabajo.

Universidad Politécnica de Pénjamo. <http://www.uppenjamo.edu.mx/>

3. DESCRIPCIÓN DEL ÁREA

Habiendo conocido la institución nos enfocaremos principalmente al área que durante un poco más de 6 años tuve bajo mi responsabilidad y la forma en la que las estrategias establecidas influyeron en el crecimiento global de la misma institución.

3.1 Antecedentes

La Universidad Politécnica de Pénjamo como se ha mencionado anteriormente, abrió sus puertas en el año 2007 como una extensión de la Universidad Politécnica de Guanajuato, y por lo tanto la estructura orgánica y administrativa estaba centralizada en la ciudad de Cortazar, Gto.

En el último cuatrimestre del año 2009 se autoriza su creación y con ello su estructura orgánica. Enfocándonos en el departamento de Vinculación y Difusión, existía únicamente el departamento de difusión, que realizaba las actividades de promoción de los programas educativos que ofertaba la institución, así como las actividades administrativas que los alumnos requerían.

En el mes de agosto del año 2010 se autoriza la plaza denominada Jefatura de Departamento de Vinculación y Difusión, que tendrá a su cargo la plaza de Jefatura de Oficina de Difusión, las que en estructura organizacional pertenecen al área Académica.

Las actividades que en el año de 2010, cuando tomé posesión del cargo, me fueron asignadas se describen a continuación:

- **Jefatura de Departamento de Vinculación y Difusión**
 - Planear y coordinar las actividades de promoción y difusión de la oferta educativa, así como de los programas de estancias, estadías y servicio social.
 - Informar permanentemente al área superior inmediata de las actividades programadas, en proceso y concluidas, con la finalidad de unificar criterios para el cumplimiento de los objetivos.

Específicas

- Implementar y coordinar los proyectos y estrategias tendientes a lograr la vinculación entre la Universidad y los diferentes sectores que componen la comunidad.
- Promover, organizar, vigilar y evaluar el desarrollo de las actividades culturales, recreativas y demás eventos que contribuyan a la formación de los estudiantes;
- Gestionar, administrar y facilitar el proceso de servicio social, estancias y estadías profesionales para los alumnos en las empresas;
- Promover la oferta educativa de la Universidad Politécnica en las Instituciones de Educación Media Superior en el Estado y localidades circunvecinas;
- Coordinar y supervisar la programación y desarrollo de actividades culturales y deportivas en la institución.

- **Jefatura de oficina de Difusión.**

Este departamento estaba bajo mi supervisión con una persona asignada para cumplir con las metas y objetivos planteados, que a continuación detallo.

- Elaborar un programa anual de promoción de la oferta educativa
- Promover la oferta educativa de la Universidad Politécnica en las Instituciones de Educación Media Superior en el Estado y localidades circunvecinas;

A finales del año 2013 se realizó la evaluación de la Licenciatura en Administración y Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas para la acreditación en CIEES, obteniendo sólo un nivel 2.

Las recomendaciones realizadas por los evaluadores fueron: reforzar el departamento de Vinculación y Difusión, en las áreas de seguimiento a egresados, bolsa de trabajo, vinculación con el sector productivo, entre las más importantes.

Basadas en la recomendaciones realizadas, se decide por parte de la Rectoría la creación de las siguientes jefaturas de oficina atendiendo las áreas de seguimiento a egresados y estancias, estadías y servicio social y las cuales estuvieron bajo la responsabilidad que me encomendaron.

Para el año 2016 y con una matrícula de 642 jóvenes de nuevo ingreso y total de 1504, la plantilla del departamento era de 5 integrantes, integrándose el área de becas y educación continua.

Se potencializan las actividades y se asignan a cada departamento responsabilidades específicas, las cuales se describen a continuación de manera general y que eran coordinadas y supervisadas por el área a mi cargo.

- **Jefatura del departamento de Vinculación y Difusión**

Se me asignaron las siguientes responsabilidades, las cuales estaban encaminadas para coordinar las áreas determinadas y cumplir con las metas de la institución.

Elaboración y coordinación del programa operativo anual, con sus respectivos objetivos, metas y estrategias, así como el anteproyecto de presupuesto para llevarlo a cabo. Supervisar la elaboración de instrumentos jurídicos que requiera el área, implementado y coordinando proyectos y estrategias tendientes a lograr la vinculación entre la universidad y los diferentes sectores que componen la comunidad, detectando necesidades de servicio.

Planear, coordinar, dirigir y evaluar el desarrollo de las actividades de vinculación con el sector productivo de bienes y servicios de la región e Instituciones y con ello promover la vinculación de la universidad en estos sectores, coordinando con los directores de programas académicos sobre estas actividades a través de la Secretaría Académica y Rectoría. Gestionar, administrar y facilitar el proceso de servicio social, estancias y estadías profesionales para los alumnos en las empresas; Coordinar la detección de necesidad ocupacional de los sectores público, privado y social con la finalidad de que el perfil del egresado sea pertinente; creación de estructuras de enlaces especializadas como empresas

universitarias, de inversión mixta y de base tecnológica, incubadoras, así como centros de investigación y desarrollo, de asesoría, de transferencia de tecnología y de competitividad;

Coordinar el seguimiento a egresados y la realización de estudios de mercado ocupacional que contribuyan a su promoción profesional, así como proyectos de educación continua ofertados en la sociedad.

Promover la oferta educativa de la Universidad Politécnica en las Instituciones de Educación Media Superior en el Estado y localidades circunvecinas y la movilidad nacional e internacional a través de becas y programas de apoyo.

Con todo lo anterior se lograría impulsar el desarrollo y consolidación de la vinculación de cada programa académico de la Universidad.

Cada responsabilidad encomendada es delegada, para su ejecución y operación, a cada área que conforma el Departamento de Vinculación y Difusión, reportándose directamente los resultados obtenidos.

Las áreas que conforman el departamento son:

- **Jefatura de oficina de Vinculación**
 - Coordinar los programas de estancias, estadías y Servicio social, así como visitas industriales
- **Jefatura de Oficina de Difusión**
 - Coordinar las acciones de promoción y difusión de la oferta educativa y demás servicios y eventos de la institución
- **Jefatura de Oficina de Seguimiento a Egresados y Bolsa de Trabajo**
 - Coordinar el programa de seguimiento a egresados y bolsa de trabajo
- **Jefatura de oficina de Becas y Educación Continua**
 - Coordinar y gestionar los programas de becas y apoyos
 - Elaborar y coordinar el programa de educación continua y catálogo de servicios de la institución

4. ANÁLISIS DE ACTIVIDADES GENERALES DEL DEPARTAMENTO DE VINCULACIÓN Y DIFUSIÓN.

En este apartado se detallará la descripción del análisis que me fue encomendado por parte de la Rectoría y Secretaria Académica focalizando y priorizando las actividades generales que se realizan en el contexto general del departamento.

En el año 2010 cuando inició actividades el departamento de vinculación y difusión, el principal objetivo era incrementar el número de matrícula en el ciclo escolar que iniciaba. la promoción y difusión para el ingreso ya estaba realizada y no se documentaba ninguna acción realizada para determinar su efectividad.

Para ello se establecieron estrategias como:

- Visitas a videobachilleratos de la región
- Perifoneo en municipios y comunidades de la región

Diseñe y aplique encuestas a los aspirantes para conocer los medios que utilizaban al elegir la institución en la que continuarían su educación superior, así como conocer el posicionamiento que tenía la UPPE en la región.

Con los resultados obtenidos en las encuestas establecí los objetivos y líneas de acción para la optimización de los recursos en herramientas eficaces de promoción y difusión.

Fue indispensable el conocimiento de la región, sus comunidades, donde estaban ubicados los bachilleratos, las especialidades que manejaban, el número de jóvenes que cursaban el último año de educación media superior y datos que nos proporcionarían información para la elaboración de un plan de mercadotecnia eficiente.

Una de las primeras acciones que aplique fue documentar la planeación y los resultados, y de igual manera se estableció un FODA.

A partir del año 2011 iniciamos la documentación de acciones para la implementación de los objetivos y estrategias plasmadas en el plan anual de difusión para el ingreso de jóvenes a la institución.

Para el inicio del ciclo escolar 2016 la matrícula de nuevo ingreso fue de 642 jóvenes, un 36% de incremento con relación al ciclo escolar anterior.

A continuación se definen y analizan las actividades realizadas en el departamento de vinculación y difusión, disgregando por temas estas mismas.

4.1 Vinculación

Las responsabilidades básicas de esta área son las de proveer a la institución de herramientas para ofertar los servicios y programas que la comunidad universitaria ofrece y una de las principales es la vinculación con la industria. A través de ella se obtienen beneficios tales como:

Que el alumno realice estancias, estadías, visitas industriales, acceso para la realización de proyectos de investigación, estancias industriales para docentes, servicios de educación continua en la industria. Estas acciones se logran gracias a los acuerdos y convenios que se realiza con la industria, las instituciones y el mismo gobierno en sus tres niveles.

4.1.1 Estancias

Las estancias es el programa en el cual el alumno al término de cada ciclo escolar, realiza prácticas para reforzar las competencias adquiridas durante este ciclo. El número de horas depende del programa académico.

4.1.2 Estadías

La estadía es el programa que realiza el alumno el último cuatrimestre del programa académico cursado y su objetivo es

- Que el alumno desarrolle habilidades y destrezas que tiendan al perfeccionamiento de su desempeño en el programa de estudios elegido.
- Tenga un contacto efectivo con la realidad profesional en la que se desempeñará posteriormente.

4.2 Difusión

En este rubro se realizan actividades que van desde la implementación de un plan anual de difusión, determinado por los resultados de las encuestas realizadas a los aspirantes a ingresar a la institución en cada ciclo escolar, hasta el manejo de redes sociales, contratación de medios de comunicación, tener artículos promocionales para posicionar la marca UPPE, visitas a escuelas de nivel medio superior, comunicación interna, atención a medios y coordinación de eventos institucionales.

Las principales metas en este departamento son el aumento de la matrícula e nuevo ingreso en cada ciclo escolar, que vaya acorde con las metas institucionales y capacidad de la institución en infraestructura tanto material como de recurso humano; así como ampliar la cobertura de difusión en la región, es decir, ampliar el número de escuelas de nivel superior y el número de jóvenes que se les otorga la información de la oferta educativa, servicios y beneficios que se brindan en la institución.

4.3 Promoción

La promoción de los servicios que se brindan en la institución va más allá de dar a conocer la oferta académica. Es llegar de manera eficiente y eficaz a los mercados meta con la información de servicios, calidad de la institución, conocer las necesidades del cliente o del futuro cliente, la evolución, crecimiento, docentes, infraestructura, etc., todo ello en los canales de comunicación adecuados y con los materiales promocionales adecuados para el posicionamiento de la misma universidad.

4.4 Seguimiento a egresados

Recopila indicadores básicos que permiten medir la eficacia de la educación impartida en la institución:

- Egresados
- Ingresos
- Ocupación
- Inserción en el mercado laboral

Este departamento arroja resultados que son sustanciales en la toma de decisiones en el área académica. Al conocer los datos de nuestros egresados se analizan la pertinencia de los programas académicos, contenido de las asignaturas, asignación de los programas de estancias y estadías, visitas industriales, y competencias blandas que en su momento se puedan reforzar o implementar como un recurso indispensable para la profesionalización integral de los jóvenes que se insertan en el campo laboral.

4.5 Bolsa de trabajo

Este servicio es ofrecido prioritariamente a los jóvenes egresados de la UPPE, tanto para la obtención de su primer empleo como ofrecer una mejor oportunidad de crecimiento profesional y laboral.

Con este servicio se fortalece la relación entre la industria y la institución y al mismo tiempo extendemos el contacto con nuestros jóvenes egresados.

Es prioridad en este departamento ofrecer vacantes pertinentes a los programas académicos elegidos por los egresados, en empresas legalmente constituidas y con actividades acordes a su nivel académico.

4.6 Educación continua

Con esto se adquieren varios beneficios como: ingresos propios para la institución, reforzar las competencias de los alumnos que pudieran participar y de los docentes que imparten los cursos, profesionalizar a la industria, entre los más importantes.

4.7 Servicio social

Este programa se diseñó para que el alumno realice una acción en favor de la sociedad. Se implementó en el año 2012 un programa institucional de Servicio Social con el que se participó en 3 ocasiones en la convocatoria del Galardón “El Mundo de Armando Olivares”, presea otorgada por la Comisión Estatal para la Planeación de la Educación Superior (COEPES) y simboliza el máximo legado del Lic. Armando Olivares Carrillo, al ser el reconocimiento de los valores universales de servicio, solidaridad y dignificación de la sociedad. En los años

2015 y 2016 se recibió una pluma como reconocimiento a la institución por su responsabilidad social y calidad educativa manifestada en el trabajo de transformación social.

4.8 Movilidad nacional e internacional

El Programa de Movilidad Nacional e Internacional consiste en el intercambio de estudiantes y docentes a Instituciones de Educación Superior Nacionales e Internacionales, para que realicen estancias académicas durante un periodo determinado.

Siendo su objetivo fortalecer el perfil profesional de estudiantes y docentes, para elevar la calidad de la formación académica y la competitividad nacional, promoviendo la diversidad y el entendimiento intercultural.

4.9 Visitas industriales

Este programa, aunque no reglamentado ni implementado como procedimiento, provee al alumno de conocimientos prácticos en alguna asignatura particular que requiera discernimiento en sitio o verificación de la teoría otorgada en aula. Recomendando realizar al menos una por cada ciclo escolar, sin que necesariamente esta regla se aplicara estrictamente.

De igual forma, recomendablemente en el primer ciclo se visitarían empresas o instituciones establecidas en un radio no mayor a 20 km. A la redonda, ampliándose este radio en el segundo ciclo a más de 100 y en el tercer ciclo sin limitantes de distancia.

Su objetivo principal es establecer contacto con el sector empresarial, en las que se retroalimenten los conocimientos teóricos adquiridos en el aula de clases, asociándolos con la práctica, y las nuevas tecnologías utilizadas en la industria establecida.

4.10 Becas

Las becas son aportaciones económicas, entregada a los alumnos bajo las reglas de operación definidas por instituciones o gobiernos en sus tres niveles y que

tiene como objetivo el apoyar, fortalecer, promover y alentar la permanencia y conclusión de sus estudios en los distintos niveles y modalidades educativas.

Esta área fue creada en la UPPE con el objetivo de promover, difundir, apoyar y coordinar los distintos programas de becas que pudieran beneficiar al alumnado.

Gran parte de los programas apoyados y coordinados son: Manutención, Próspera y propias de la UPPE. Sin dejar de lado las becas para servicio social, prácticas profesionales,

4.10.1 Programas de apoyo a estudiantes

Esta área forma parte de la jefatura de oficina de becas y de la misma manera promueve, difunde, apoya y coordina los programas de apoyo que instituciones y los tres niveles de gobierno ofrecen en una sola exhibición a los jóvenes.

El objetivo general de estos apoyos es el de motivar a los jóvenes en algún rubro específico que va ligado con su desarrollo profesional y personal.

Algunos ejemplos de estos programas son: Beca de excelencia académica, beca talentos, becas deportivas, apoyo para inscripción, transporte, madres jefas de familia, entre las más importantes.

También se promueve y coordinan programas para capacitación en el extranjero, movilidad nacional e internacional.

En algunos rubros se le solicita al beneficiario retribuir de alguna manera lo que se le otorga como apoyo, ofreciendo asesorías, asistencia a eventos, reforestación, tutorías, implementación o replicación del conocimiento adquirido etc.

Estas actividades descritas cuentan con un responsable para su realización; sin embargo la coordinación para su operación se deriva de la Jefatura de Vinculación y Difusión.

5. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DEL DEPARTAMENTO DE VINCULACIÓN Y DIFUSIÓN

Para plantear un problema necesariamente debemos conocer a fondo la planeación estratégica de la institución a la cual pertenece el departamento en cuestión, por ello se describe el ejercicio de actualización de la planeación estratégica de la Institución, efectuándose un análisis, tanto de variables internas como externas, el cual permitirá conocer las condiciones de afectación a la Institución.

Se realizó un diagnóstico integral (FODA), participe en su elaboración en conjunto con personal docente, directivos y del cual se concentran enseguida los aspectos analizados.

Fortalezas

Se cuenta con la infraestructura suficiente para atender el crecimiento proyectado, además su ubicación favorece para que los jóvenes de comunidades aledañas tengan acceso a continuar sus estudios.

Sólo existía una oferta para realizar estudios de nivel superior –UNIDEG- y con poco reconocimiento.

Modelo educativo basado en competencias, planteando la formación profesional basada en las mismas y son entendidas como los conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes necesarias para que el egresado pueda integrarse en cualquier ambiente de trabajo. Presenta características diferentes a la formación tradicional en lo siguiente: diseño curricular (estancias, estadías, tutorías, prácticas), forma de conducir el proceso de enseñanza y aprendizaje (uso de estrategias y técnicas didácticas diversas), forma de evaluación (Utilización de rúbricas, listas de cotejo, guías de observación, integración del portafolio de evidencias).

El Modelo de Educación Basada en Competencias parte de la premisa de que se “aprende haciendo”, realizando tareas en situaciones reales de trabajo.

El costo accesible de los servicios educativos, encontrándose por debajo de los costos que otras instituciones públicas, además de otorgar la gestión de becas y apoyos económicos con instancias de los tres niveles de gobierno.

Los programas educativos pertinentes, realizando estudios para aperturar nuevos programas académicos, con la finalidad que sean adecuados para que los egresados se integren a la industria de la región.

El diseño curricular homologado a nivel nacional, con el objetivo de que los jóvenes cuentan con la oportunidad de realizar una movilidad nacional entre las universidades politécnicas ubicadas en la república mexicana, o en su caso un cambio de programa educativo universidad - universidad, y con ello se revalidan las materias cursadas en un 100%.

Debilidades

Falta de un programa y de recursos para desarrollar y realizar la movilidad nacional e internacional de la comunidad académica con efectividad.

Insuficiente servicios de papelería, transporte, acervo bibliográfico, generación de recursos propios

Deficiente comunicación entre áreas y difusión de actividades institucionales, eficientando un proceso de selección de aspirantes y de selección de personal docente y administrativo.

La oferta educativa es limitada, así como la educación continua, se requiere la formación de la asociación de egresados

Oportunidades

Se cuenta con una buena relación y colaboración con el entorno empresarial, social y de instituciones de nivel medio superior, para consolidar el posicionamiento de la UPPE con el sector empresarial de la región, aprovechando la ubicación de la zona industrial y sus necesidades de servicios tanto de investigación, educación continua y bolsa de trabajo.

En la zona de influencia, existe poca competencia de programas educativos similares, tiene crecimiento poblacional, comunicación y logística estratégica.

El sector social está interesado en el desarrollo de proyectos productivos de nuestros alumnos, con enfoque comunitario, así como permitir la transferencia de tecnología aprovechando la diversificación de la vocación productiva de la región.

Atraer inversión privada hacia la institución para favorecer a la comunidad universitaria y población en general

Amenazas

Los recortes presupuestales, falta de asignación de recursos para la adecuación y elaboración de proyectos ejecutivos de obra, delincuencia, conductas de riesgo entre la población asentada en la zona de influencia, obstaculizan a los jóvenes a continuar con su formación académica.

Los servicios básicos como hospedaje y transporte son deficientes y las familias de los aspirantes buscan otras opciones de educación superior más accesibles aun cuando la distancia y costos sean mayores.

La infraestructura pública de telecomunicaciones para las necesidades de la UPPE son limitadas, así como las validaciones y procesos de adquisiciones complejos y lentos.

La orientación vocacional es inadecuada y afecta de igual manera a la escasa oferta académica que se ofrece en la institución también derivado de los cambios políticos en las instancias gubernamentales que influyen en los procesos académicos de validación de programas y apertura de nuevas carreras, haciendo lentas las gestiones.

Existe una escases de capital humano con perfiles académicos y administrativos adecuados para la contratación en la UPPE

La escasa demanda de profesionistas de nivel licenciatura de las empresas de la región, impacta en que los jóvenes se encuentran trabajando fuera de su área de

formación, con salarios por debajo del promedio requerido y el arraigo que aún tienen los jóvenes egresados a permanecer en su lugar de origen.

Se suman a estas amenazas, la apertura de nuevas instituciones de nivel superior en la región, el bajo nivel académico de los aspirantes, y la dispersión de la población en la zona de influencia.

6. EL IMPACTO DEL FODA INSTITUCIONAL EN LAS ÁREAS DEL DEPARTAMENTO DE VINCULACIÓN Y DIFUSIÓN

Derivado de mi participación en el proceso de establecer el FODA institucional procedí a llevar a cabo el análisis y establecer cuáles dictámenes impactaron e influyeron directamente en el departamento a mi cargo y encontramos lo siguiente:

En el área de Difusión

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Oferta Educativa limitada • Deficiente difusión de las actividades institucionales 	<ul style="list-style-type: none"> • La existencia y apertura de Instituciones de Educación Superior instaladas en la zona de influencia de la UPPE. • Inadecuado proceso de orientación vocacional • Nivel académico bajo de los aspirantes

En el área de Vinculación

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de un programa y de recursos para desarrollar y realizar la movilidad nacional e internacional de la comunidad académica con efectividad. • Insuficiente movilidad nacional e internacional 	<ul style="list-style-type: none"> • Insuficiente industrialización en la zona de influencia • Falta de demanda de profesionistas de nivel licenciatura de las empresas de la región, lo cual impacta en que los jóvenes se encuentran trabajando fuera de su área de formación

En el área de Becas y Educación continua

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• Insuficiente generación de recursos propios• La educación continua, es limitada y poco acorde a las necesidades de la región	<ul style="list-style-type: none">•

En el área de Seguimiento a egresados

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• Formación de la asociación de egresados	<ul style="list-style-type: none">• Falta de demanda de profesionistas de nivel licenciatura de las empresas de la región, lo cual impacta en que los jóvenes se encuentran trabajando fuera de su área de formación• Arraigo de los egresados a quedarse en el municipio: difícil colocación de los jóvenes en el mercado laboral en áreas específicas a su formación

Por lo anterior establecí estrategias basadas en los resultados arrojados por encuestas, estadísticas anuales, e información adicional generada por instituciones externas ligadas a la academia.

7. ANÁLISIS Y OPCIONES DE SOLUCIÓN PROPUESTAS

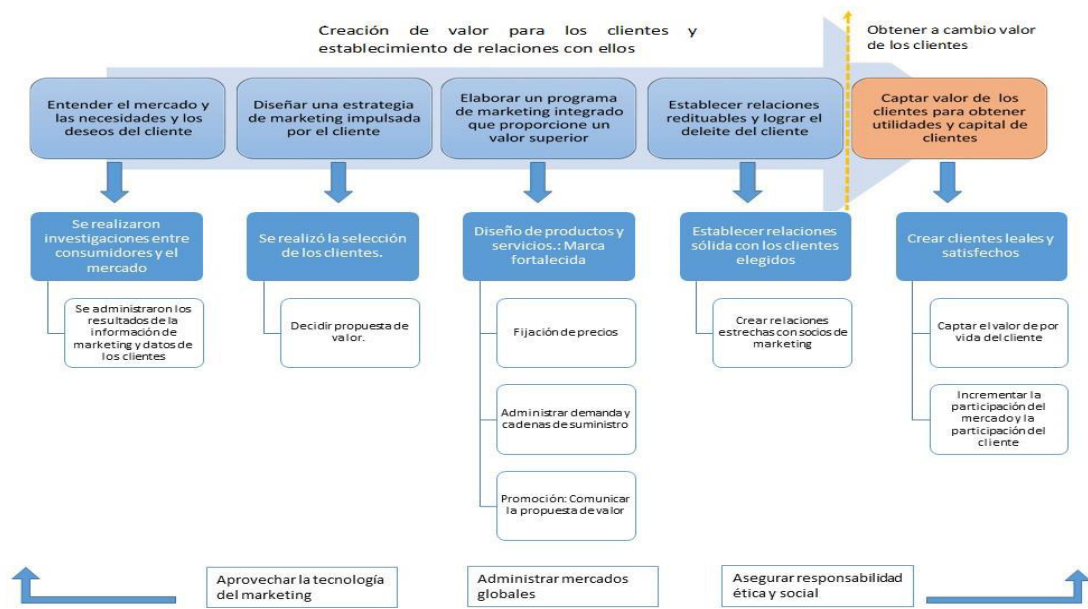
Para llevar a cabo un análisis de los problemas planteados realizamos el siguiente ejercicio:

<p>Factores Internos</p>	<p>Fortalezas Infraestructura suficiente para atender el crecimiento proyectado Programas educativos pertinentes Diseño curricular homologado a nivel nacional Egresados competentes en el ámbito laboral</p>	<p>Debilidades Oferta Educativa limitada Deficiente difusión de las actividades institucionales Falta de un programa y de recursos para desarrollar y realizar la movilidad nacional e internacional de la comunidad académica con efectividad. Insuficiente movilidad nacional e internacional Insuficiente generación de recursos propios La educación continua, es limitada y poco acorde a las necesidades de la región Formación de la asociación de egresados</p>
<p>Factores externos</p> <p>Oportunidades Buena relación y colaboración con el entorno Intercambio de alumnos en el extranjero Poca competencia de programas académicos similares Entorno empresarial y social con necesidades de servicios Demanda de practicantes Acceso a diversidad de becas y programas públicos Reuniones empresariales</p>	<p>Estrategia – FO Incrementar el número de practicantes en el sector empresarial de la región Fortalecer los acuerdos con instituciones a favor de la comunidad universitaria</p>	<p>Estrategias – DO Apertura de programas académicos pertinentes Ofertar posgrados</p>
<p>Amenazas La existencia y apertura de Instituciones de Educación Superior instaladas en la zona de influencia de la UPPE. Inadecuado proceso de orientación vocacional Nivel académico bajo de los aspirantes Insuficiente industrialización en la zona de influencia Falta de demanda de profesionistas de nivel licenciatura de las empresas de la región, lo cual impacta en que los jóvenes se encuentran trabajando fuera de su área de formación Arraigo de los egresados a quedarse en el municipio: difícil colocación de los jóvenes en el mercado laboral en áreas específicas a su formación</p>	<p>Estrategia – FA Posicionar la educación continua en la región Incrementar el desarrollo de proyectos tecnológicos</p>	<p>Estrategia – DA Fortalecer bolsa de trabajo y eficientar su difusión Crear red con egresados e industria</p>

7.1 Proceso de marketing aplicado

Bajo un modelo sencillo de 5 pasos del proceso de marketing se establecieron las estrategias adaptadas a la solución de los problemas.

Comenzando por responder, ¿cuál es nuestro mercado meta?, ¿cuál es nuestra propuesta de valor?, se implementó el siguiente proceso:



Kotler Philip y Armstrong Gary (2012) pag. 29

Para entender nuestro mercado y la selección de nuestros clientes se realizaron estudios para conocer las necesidades y con ello poder satisfacerlas.

Se estableció que nuestros principales clientes son:

- ✓ Estudiantes de nivel medio superior de la región
- ✓ Empresas del entorno

Propuesta de valor establecida

- ✓ Ser una institución competitiva y con compromiso social

Productos y servicios ofrecidos

- ✓ Programas académicos pertinentes, certificados y de calidad
- ✓ Educación continua accesible para egresados, industria y sociedad en general
- ✓ Profesores altamente capacitados

Instrumentos para establecer relaciones con los clientes

- ✓ Convenios con industria
- ✓ Seguimiento a egresados

- ✓ Vinculación con el entorno

La obtención del valor por parte de nuestros clientes está determinada por:

- ✓ Egresados forman parte de la plantilla de docentes y administrativos
- ✓ Familiares en primer grado forman parte de la comunidad estudiantil
- ✓ La industria realiza proyectos de investigación en la institución, con la institución y para la institución.

Posteriormente y basado en las recomendaciones del Modelo de Marketing se derivó un análisis de expansión de productos y mercado se determinó la siguiente matriz:

7.2 Matriz de expansión de productos y mercado

	Productos existentes 2010: Tres programas académicos	Productos nuevos 2016: Cinco programas académicos
Mercados existentes Zona de influencia 50 km. a la redonda. Pénjamo, Abasolo, La Piedad	Penetración de mercado Estudios de pertinencia Reuniones con empresarios y cámaras empresariales Realización de Análisis Situacional del Trabajo AST en 4 de los 5 programas académicos	Desarrollo de productos Ampliar oferta académica Acuerdos y convenios
Mercados nuevos Zona de Influencia 100 km. a la redonda	Desarrollo del mercado Establecer programas de mercadotecnia	Diversificación Fortalecer la investigación Educación continua

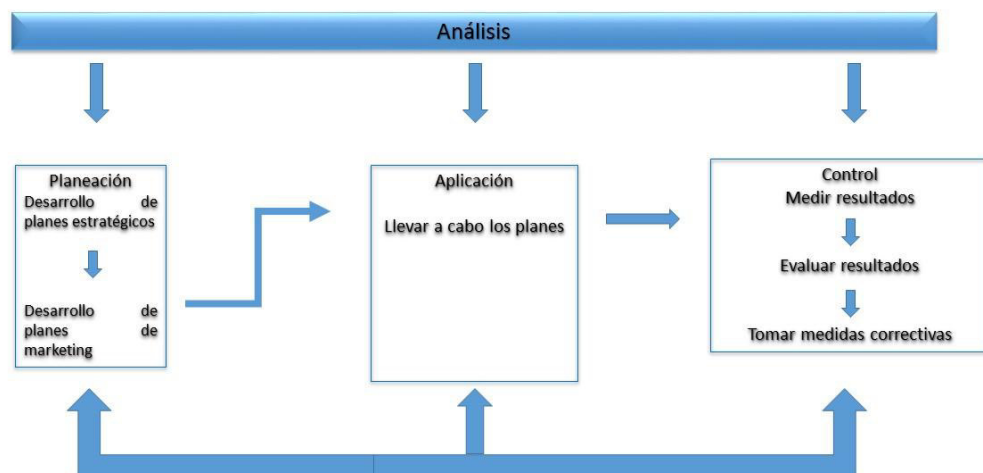
Pénjamo, Abasolo, La Piedad, Irapuato, Salamanca, Cuerámara, Huanímara, Pueblo Nuevo,	Establecer líneas de acción	Programas de desarrollo integral
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------	----------------------------------

Kotler Philip y Armstrong Gary (2012) pag. 44

Finalizando con el siguiente diagrama

7.3 Diagrama operativo

Este diagrama tiene como objetivo tener un tablero de control que nos permita con metodología aplicada de Philip Kotler, y Gary Armstrong, llevar a cabo un plan concreto y estructurado de las acciones que se establezcan en el futuro.



Kotler Philip y Armstrong Gary (2012) pag. 53

Para llevar a cabo el control del análisis, planeación y aplicación, se midieron los resultados obtenidos en las encuestas de entrada y salida de nuestros jóvenes, incluyendo las realizadas a la industria.

Se evaluaron los resultados y se establecieron estrategias focalizadas a los intereses de nuestros clientes.

Se tomaron medidas correctivas como eficientar presupuesto dejando de priorizar instrumentos de promoción que no van de acuerdo al mercado. Realizar acciones en conjunto con otras instituciones como las universidades politécnicas en el estado, para reducir costos.

8. ESTRATEGIAS APLICADAS

Con el análisis elaborado y puesto a consideración de la Secretaria Académica, establecí un plan de estrategias que se aplicaron en cada área específica, llevada a cabo por cada integrante del departamento y supervisadas continuamente.

8.1 Promoción y Difusión

En los temas de promoción y difusión, aplicamos las mejores estrategias derivadas de los resultados de las encuestas aplicadas a los aspirantes.

Ver Anexo 1 Encuesta de Difusión

Los instrumentos promocionales aplicados fueron:

- Perifoneo
- Pláticas en escuelas de nivel medio superior
- Asistencia a muestras profesiográficas
- Volanteo y pega de carteles
- Visitas guiadas por la universidad
- Evento EsTUDIA
- Página Web
- Redes sociales

Estas actividades fueron implementadas debido a que recibieron el mayor puntaje en las encuestas aplicadas, con el reactivo: Como te enteraste de la UPPE.

El mayor puntaje en este reactivo fue por amigos y familiares, en este punto la estrategia aplicada fue que los volanteos, pega de carteles, pláticas y visitas guiadas fueran realizadas por docentes y alumnos, y con ello realizar la difusión de la oferta académica más amplia y que llegara a la sociedad en general, con ello se genera empatía con la institución y un espíritu de pertenencia.

En los temas de movilidad nacional e internacional y derivado de la falta de un programa y recursos para incentivar entre los jóvenes estos temas, se promovieron y difundieron convocatorias y programas que instituciones como el Instituto de Financiamiento EDUCAFIN ofrece a jóvenes de nivel superior, de

igual manera la Comisión Nacional de Becas de Educación Superior, la propia Coordinación de Universidades Tecnológica y Politécnicas, y al mismo tiempo promovemos que los jóvenes desde su ingreso tramiten la documentación requerida para poder viajar, como obtención de pasaporte, visa de turista par el ingreso a los Estados Unidos y un nivel de inglés certificado; para ello la academia de inglés, promueve exámenes de certificación internacional, realiza actividades y cursos extracurriculares, concursos interpolitécnicas, asesorías, semanas internacionales y elaboración de proyectos.

8.2 Desarrollo de estancias y estadías en la industria

Se implementaron procedimientos para estos programas y fueron certificados en la norma ISO 9001-2008, en el año 2012, recertificándolos en el año 2014, integrando procesos de mejora para migrar a la norma ISO 9001-2015. Con ello implementamos procesos de calidad a los programas para jóvenes.

Ver Anexo 2 Procedimiento de Estancias y Estadías

8.3 Educación continua y generación de recursos propios

Se realiza un primer catálogo de servicios, el cual es ofrecido gratuitamente a instituciones de nivel medio superior como herramienta de promoción. Destacan conferencias acerca de valores, área de biotecnología y emprendedurismo.

Participamos en licitaciones para ofrecer cursos al sistema CECyTE obteniendo aprobación para 2 cursos en el año 2014.

Al integrarse el área de educación continua al departamento de vinculación y difusión, en el año 2016, diseñamos y aplicamos encuestas a empresas para conocer sus necesidades de capacitación, y se oferta como primera opción el catálogo de conferencias y talleres, que fue elaborado como instrumento de promoción, se complementa con otros productos y se implementa como herramienta para obtención de ingresos propios.

Ver anexo 3 Catalogo de Cursos y Talleres UPPE

8.4 Seguimiento a egresados

Se inicia con una base de datos con información de egresados de las generaciones 2007 y 2008, teniendo resultados poco confiables al no contar con la veracidad de datos de más del 60% de los egresados.

En el año 2014 se crea al área y se prioriza la localización de egresados y la actualización de información.

Se levantan encuestas para la obtención de datos que a nivel nacional se requieren, tales como: nivel de sueldo, tiempo de obtención del primer empleo posterior a su egreso, nivel jerárquico dentro de la empresa, pertinencia con su profesión, entre los más destacados.

A la par en esta área se desarrolla la bolsa de trabajo para ofrecer a los recién egresados la oportunidad de obtener su primer empleo o mejorar el estatus de empleo a los que ya cuentan con uno.

9. MI ROL EN LA INSTITUCIÓN

Después de haber realizado todo un relato considero relevante mencionar el papel que tuve al ingresar en esta institución formadora de personas. Las expectativas al ingresar a la institución fueron el de posicionar y dar a conocer en la región la oferta académica de la UPPE, por ello establecí planes que pudieran ser medibles cualitativa y cuantitativamente. Los conocimientos adquiridos durante mi formación profesional y experiencia laborales anteriores fueron determinantes para lograr los resultados por demás satisfactorios.

Si bien es cierto que tuvimos tropiezos, fueron más los logros obtenidos; mi función principal era la de coordinador y dirigir las acciones del departamento en conjunto con el equipo a mi cargo. Establecer las metas y objetivos, planear y administrar los recursos, fungir como el área de atención al público interno y externo, que establecía acciones para que los jóvenes guanajuatenses desde su nivel medio superior se encaminaran a continuar con su proyecto de vida, al ingresar a la institución facilitarles su paso en la institución y proveerles herramientas para lograr su inserción en el campo laboral y finalmente verlos despegar y continuar contactándolos para mejorar su calidad de vida personal y profesional y seguir integrándolos a la vida de los jóvenes que vienen de tras de ellos, fue por demás gratificante.

Cada una de las acciones, aventuras, programas, estrategias, planes que se llevaron a cabo fueron pensados en formar personas integrales y lograr el desarrollo de familias y sociedad.

Mi rol en esta institución fue concluyente en mi progreso profesional. Las teorías aprendidas fueron aplicadas, aprendí una visión diferente del comercio internacional y de lo que significa estar en un aula y que lo aprendido sea aplicado y que de forma indirecta influya en el desarrollo internacional de una región y de una institución.

10.RESULTADOS OBTENIDOS Y SUGERENCIAS

Los avances que el departamento de vinculación y difusión realizó fueron determinantes para lograr resultados satisfactorios aunque no definitivos. Siempre habrá nuevos retos y oportunidades de continuar creciendo y evolucionando.

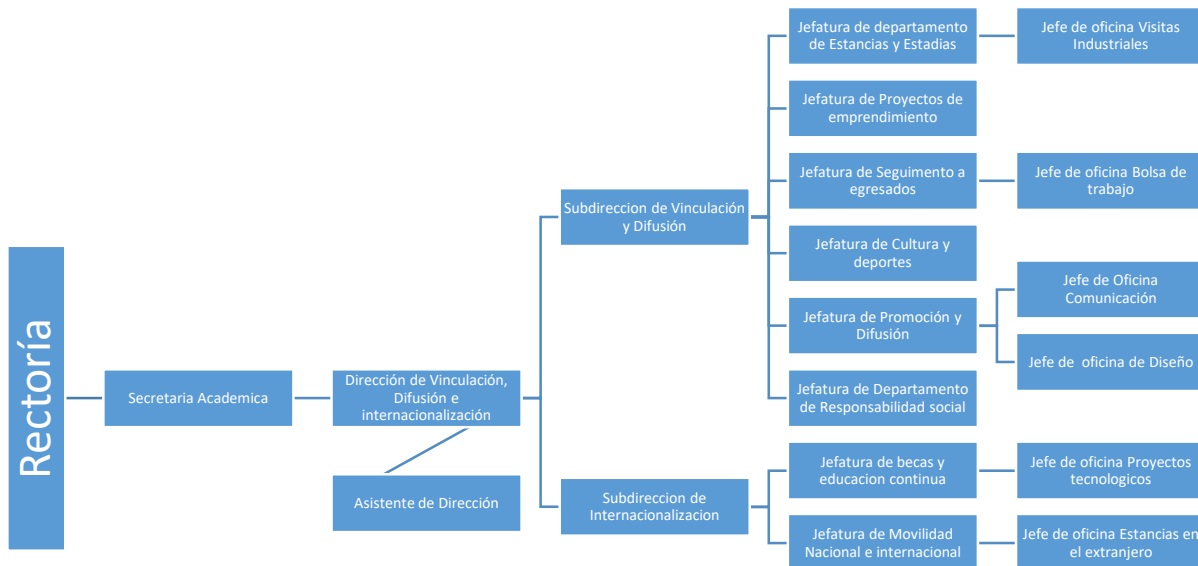
El incremento de la matrícula total en un 170% de 2010 a 2017, contar con más de 40 convenios firmados con la industria; más de 90 jóvenes que experimentaron una experiencia internacional del 2011 a 2017; aumento de número de jóvenes realizando estancias y estadías en áreas de su competencia, creación de la bolsa de trabajo con enfoque pertinente y ampliar la zona de influencia de la institución de 50 km a 100 km a la redonda, acercando los servicios de la UPPE a más jóvenes.

Sin embargo es necesario continuar fortaleciendo las áreas de difusión con profesionales de diseño y mercadotecnia que realicen la aplicación de herramientas promocionales de forma eficaz y efectiva, el área de educación continua y becas requiere investigar las necesidades del mercado, realizando una correcta promoción y con ello la obtención de ingresos propios para beneficio de la institución, en el área de seguimiento a egresados se requiere establecer una asociación que permita fortalecer el vínculo del egresado con la institución.

Se requiere fortalecer en general el departamento de vinculación y difusión, reestructurando el área, integrando a ella las áreas de cultura y deporte que son pieza fundamental en posicionamiento de la institución, integrando las actividades al plan de difusión, realizando acciones conjuntas.

Es imperante elevar el rango del departamento a dirección, y sus áreas a subdirección y jefaturas de departamento, con ello la operación se realizaría de manera eficiente debido a que la toma de decisiones se realizaría de forma transversal con la secretaria académica y rectoría

Se sugiere la siguiente estructura para elevar la competitividad de las áreas que conforman el departamento de Vinculación y Difusión.



Iniciar el ciclo escolar con una matrícula de 1664 jóvenes y 6 programas académicos justifica el fortalecimiento y crecimiento de un área fundamental y medular en una institución de educación.

11. COMPETENCIAS ADQUIRIDAS EN LA LICENCIATURA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y APLICADAS COMO EXPERIENCIA PROFESIONAL.

Aplicar los conocimientos que se adquieren en la escuela, en ocasiones creemos que no será nada fácil. Cuando llegue a la Universidad Politécnica de Pénjamo a iniciar con un proyecto que originalmente por ser egresada de la carrera de Comercio Internacional, pensé que no era compatible; sin embargo al transcurrir el tiempo y con las exigencias de cumplir con las metas y objetivos fueron implementándose las teorías y modelos que aprendí en las materias de Contabilidad y Finanzas, para comprobación de gastos y planeación de presupuestos, derecho mercantil e Internacional, así como contratos, cuando requerí elaborar instrumentos jurídicos para vincular a la institución con la industria y los diferentes sectores, realizar un correcto plan de difusión y posicionamiento de la universidad, fue trascendente la aplicación de los conocimientos de mercadotecnia, dirección de ventas y dirección de mercados internacionales, para llevar a la internacionalización de la UPPE.

El aprendizaje y las herramientas que me fueron proporcionadas en las aulas, son aplicados en la vida diaria. Las materias de comercio internacional me han sido útiles para que los jóvenes que ingresaban o deseaban ingresar a la Licenciatura en Administración y Gestión de PyMES, comprendieran que una parte de su carrera era el comercio de mercancías y servicios en el extranjero y explicarles como se hacía y en qué áreas podían si así lo decidían, aplicar sus conocimientos, si no hubiese adquirido estos conocimientos, estoy convencida que no hubiera sido tan fácil transmitirlos. Tener contacto con las aduanas en Manzanillo, con empresas internacionales fue mucho más accesible por los conocimientos que mi profesión me otorgo. Creer que debemos encajonarnos en un sector hoy entiendo que es un error, las herramientas que se adquieren en el nivel superior nos abre las posibilidades de desarrollarnos en un sinnúmero de áreas. Soy un ejemplo de ello.

CONCLUSIONES

Hoy por hoy, acercar la educación a las zonas suburbanas es desarrollo y crecimiento. La internacionalización de la educación superior es fundamental, para el posicionamiento de una institución. La vinculación es pieza fundamental para el logro de los objetivos planteados a nivel institucional y la difusión de los mismos es prácticamente la mancuerna perfecta para llegar a la trascendencia.

La Universidad Politécnica de Pénjamo es referente regional y es una institución con responsabilidad social. Fortalecerla es compromiso de la sociedad y gobierno.

El fortalecimiento de la vinculación entre empresa, sociedad y universidad es uno de los grandes beneficios obtenidos. Concretar alianzas para ofrecer a los jóvenes profesionistas oportunidades y opciones para integrarse al mundo laboral, es uno de los cambios a favor logrados durante la gestión encomendada.

El éxito de la implementación de estrategias para aumentar el número de aspirantes fue uno de los más grandes logros, con ello se detonaron programas, proyectos como bolsa de trabajo, proyectos de investigación, educación continua y movilidad internacional; además se fortalecieron las estancias, estadías, servicio social, seguimiento a egresados.

La atención brindada a los jóvenes en el departamento de vinculación y difusión fue de igual manera un cambio radical, se logró ofrecer información más efectiva y veraz, mejor atención, mayor servicio a los requerimientos que el crecimiento de la universidad demandaba al transcurrir los años.

Para que estos cambios sean efectivos y sobre todo permanentes es necesario atender las recomendaciones que se enuncian en el apartado de sugerencias; llevar al departamento a la categoría de Dirección y posicionar a la institución en un ranking nacional, es una meta a mediano plazo, que no se logrará fácilmente con la estructura con la que se cuenta actualmente.

La formación no termina con una titulación, es el comienzo de un sinnúmero de aprendizajes. La perseverancia de tener capacitación será de hoy en adelante una motivación, compartir los conocimientos adquiridos durante la formación profesional es uno de los principales objetivos, fomentar que nunca hay que rendirse, que vale la pena cerrar los ciclos que se dejaron inconclusos sin importar cuantos años pasen. El apoyo recibido para culminar este proyecto es la motivación para seguir adelante.

Falta mucho por hacer, por ser y por aprender y hoy es el primer día del resto de la vida.

Referencias bibliográficas

Kotler Philip y Armstrong Gary (2012) México Pearson Marketing

Periódico Oficial del Gobierno del Estado de Guanajuato, (2009), Decreto Gubernativo 120.

Periódico Oficial del Gobierno del Estado de Guanajuato, (2011), Decreto Gubernativo Número 190.

Universidad Politécnica de Pénjamo <http://uppenjamo.edu.mx/normateca>

Anexos

Anexo 1 Encuesta de Difusión

Anexo 2 Procedimiento de Estancias y Estadías

Anexo 3 Catalogo de Cursos y Talleres UPPE