

Percepción de empresarios de la región Laja Bajío acerca de las necesidades y pertinencia del perfil del TSU en Operaciones Comerciales Internacionales.

Christian Paulina Mendoza Torres
paulinamendoza@utlajabajio.edu.mx
Ma. Del Pilar Segovia Melecio
ma.segovia@utlajabajio.edu.mx
Lourdes Jasso Montoya
lourdesjasso@utlajabajio.edu.mx

Resumen

Se desarrolló un análisis situacional del trabajo (AST) con empresarios acerca del Técnico Superior Universitario en Operaciones Comerciales Internacionales área Negocios Internacionales, con el objetivo de determinar la pertinencia del programa e identificar las necesidades del mercado laboral de dicho programa, en la región Laja Bajío de México. El método para llevar a cabo el AST fue un grupo de enfoque, además de aplicar entrevistas a profundidad de manera presencial, una vez que se obtuvieron las categorías derivadas del análisis se procedió a validar los resultados con los participantes de manera electrónica. En el grupo de enfoque participaron personal de las áreas de logística, comercialización internacional, transacciones internacionales, cadena de suministro, distribución y dirección de las empresas así como representantes de universidades de la ya citada región. La percepción de los empresarios en cuanto a la pertinencia del programa es favorable, en gran medida debido a los factores del entorno, por ejemplo: 1. Ubicación en el triángulo de oro de México, 2. Crecimiento del sector automotriz, así como de empresas metal mecánicas, 3. Apertura del sector agroalimentario del estado de Guanajuato a la exportación, 4. Asentamiento de empresas transnacionales en el estado de Guanajuato y 5. Presencia del puerto interior más dinámico de América Latina. Entre las limitantes mencionadas de dicho programa se encuentran: el desconocimiento del TSU en la región, así como el salario que percibirá en función a las responsabilidades que se le asignarán. Las ventajas que destacan los empresarios acerca del perfil del profesionalista fueron: el bilingüismo y la apertura multicultural, como una habilidad básica del negociador internacional.

Palabras clave. Empresarios, Mercado Laboral, Operaciones Comerciales Internacionales

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.

Después de la llegada de la planta de Honda en la región Laja-Bajío, la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable de Guanajuato, (citado en El Economista, 2014) determinó que el municipio de Celaya, es la “meca industrial” de la región Laja-Bajío, lo que ha traído consigo un basto número de empresas que desean instalarse en zonas allegadas a la planta. Otros sectores importantes, además del automotriz, que se encuentran en esta región y han tomado más fuerza son alimentos, químicos, farmacéuticos y logísticos. Sustentando en lo anterior se requiere gente capacitada, así como un Sistema de Educación Media Superior y Superior que respalde el crecimiento de la región. Derivado de ello, surge la necesidad de efectuar estudios con empresarios para conocer sus necesidades respecto al perfil laboral que deben tener los profesionista egresados de las Instituciones Educativas de la zona de interés, por lo cual se procedió a efectuar una investigación para explorar las características de las personas que estudian o estudiarán negocios internacionales; en relación a ello Ruiz y Jaramillo (2000) definen el perfil profesional como el total de competencias (conocimientos, aptitudes y habilidades de un individuo para desarrollar actividades propias de su profesión y cumplir los objetivos y funciones de su puesto de trabajo en un entorno determinado. El propósito en este sentido es otorgar una serie de lineamientos, derivados del trabajo en conjunto con la Universidad y la Sociedad, de la región de estudio, para otorgar los rasgos que se espera cumplan los profesionistas de negocios que ejecutarán las funciones en las empresas.

Otra razón por la cual se consideró relevante llevar a cabo este Proyecto, fué derivado del fortalecimiento que ha tenido Celaya, ciudad que conforma la región Laja Bajío, en materia de exportaciones en varios sectores productivos, La Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior en Guanajuato (COFOCE, 2016, citado en Universidad de Celaya, 2017) ha señalado que el municipio destaca debido a su volumen de exportación en productos vinculados a la producción del sector automotriz, siendo autopartes la más importante en el rubro. Lo anterior ha propiciado la generación de 22,900 empleos relacionados con la exportación, por lo que se han emprendido acciones para continuar con esta actividad en mercados extranjeros. Lo anterior sustenta la elección de la carrera de negocios internacionales de este estudio, debido a la diversidad de procesos comerciales a escala internacional que deben ejecutar las organizaciones de la zona. Otros municipios de la región, con una actividad exportadora importante son: Silao (56%), Salamanca (12.4%) e Irapuato (8.7%), esto ha traído ventajas competitivas a nivel geográfico, económico y social, no solo a estas ciudades, sino adicionalmente se ha visto beneficiada la zona Laja – Bajío en conjunto y sus grandes empresas, así como las pequeñas y medianas.

Por lo anterior el objetivo de este estudio fué:

Determinar la pertinencia del programa de Técnico Superior Universitario Operaciones Comerciales Internacionales, área Negocios Internacionales e identificar las necesidades del mercado laboral, en la región Laja Bajío de México.

MARCO TEÓRICO

Arraiz (2018) expone que debido a la apertura comercial con otros países producto de tratados comerciales, acuerdos bilaterales de intercambio comercial es necesario contar con recursos humanos calificados en este ámbito. Por esta razón se ve la necesidad de preparar profesionales integrales en materia de comercio internacional, negocios internacionales, gestión aduanera y gestión logística.

Huesca (2012) explica la diferencia entre comercio exterior y comercio internacional: “El comercio exterior básicamente se enfoca en la relación que existe entre dos países, bloques o regiones económicas, a diferencia del comercio internacional que lo ve desde un punto de vista general, donde se visualizan todas las entidades comerciales que participan”.

El comercio internacional es importante por el movimiento en la economía local, regional y mundial, generando un efecto en cascada desde la producción, comercialización, traslado, el aseguramiento de mercancías y la nacionalización de las mismas, según explica Huesca (2012).

De acuerdo a las estadísticas mostradas en el Observatorio Laboral, a diciembre de 2018 de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) -Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), las carreras económico administrativas mostraban los siguientes resultados:

Tabla 1. Estadística de los profesionistas de las carreras económico administrativas en México

Carrera	Profesionistas ocupados	Hombres (%)	Mujeres (%)	Ingreso mensual promedio
Administración y gestión de empresas	915,559	53.2	46.8	\$ 11,427
Contabilidad y fiscalización	752,530	52.6	47.4	\$ 12,082
Economía	84,054	63.0	37.0	\$ 14,008
Finanzas, banca y seguros	48,827	67.3	32.7	\$ 16,187
Mercadotecnia y publicidad	180,943	46.8	53.2	\$ 12,117
Negocios y administración, programas multidisciplinarios o generales	213,553	50.2	49.8	\$ 13,312
Negocios y comercio	197,689	49.4	50.6	\$ 12,967

Tabla 2. El panorama profesional para el estado de Guanajuato

Entidad	Núm. De profesionistas ocupados	Ingreso promedio mensual	Hombres (%)	Mujeres (%)
Guanajuato	284,201	\$ 12,266	54.8	45.2

En la actualidad, un profesional en Negocios Internacionales tiene las competencias para capitalizar oportunidades de negocio en distintos lugares del mundo, destacando áreas como:

- Comercio exterior, utilizando regulaciones nacionales para buscar implementar operaciones internacionales de negocio.
- Comercio internacional, involucrando operaciones comerciales, importaciones, exportaciones, inversión directa, financiamiento internacional y mercadeo a nivel mundial.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) define a las competencias como un “grupo de conocimientos, atributos y capacidades que pueden aprenderse y que posibilitan a los individuos a realizar una actividad o tarea de forma exitosa y consistente y pueden construirse y extenderse a través del aprendizaje”. (OCDE, 2013, p. 12).

El Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, cita en su página web las competencias de egreso de un licenciado en negocios internacionales:

- Desarrolla estrategias de internacionalización evaluando la situación geo-política y su factibilidad operativa y financiera, a nivel empresa, sector, industria, región, país y bloque comercial.
- Diseña estrategias innovadoras de comercialización internacional de productos y servicios, acordes a los lineamientos internacionales establecidos.
- Integra la cadena de suministro global de forma rentable y mitigando riesgos del entorno.
- Planea operaciones internacionales en el marco de la normatividad nacional e internacional, y aprovechando las oportunidades de negocios emergentes.
- Adapta en forma efectiva procesos organizacionales considerando las características de los diferentes entornos multiculturales.

Hernández (2017) señala que el corredor industrial de la región Laja-Bajío (Apaseo el Alto, Apaseo el Grande, Celaya, Comonfort, Cortazar, Jaral del Progreso, Juventino Rosas, Tarimoro y Villagrán), está en crecimiento con empresas importantes de carácter internacional, entre las que destacan: Bill Forge, en el Parque Industrial Cuadritos (Celaya); Genthern, en el Parque Industrial Amistad Sur (Celaya); Rehau, en Apaseo el Grande; Servicios Vistamex, en el Parque Industrial Amistad en Apaseo el Grande y Yusen Logistics, en el Parque Industrial Amistad Bajío (Apaseo el Grande). Además, se colocó la primera piedra de la empresa Sarrel, en el Parque Industrial Colinas de Apaseo y se dio a conocer la llegada de Centracore al Parque Industrial El Grande.

Esta región se ve beneficiada con dos líneas de ferrocarril, la Kansas City y Ferromex, lo cual es un atractivo para empresas que importan y exportan, siendo un medio rápido y eficaz. La instalación de empresas automotriz como Honda y Toyota, generan una cadena de proveeduría a estas y otras marcas como Volkswagen, Mazda, BMW, Audi y otras marcas Premium. Hernández (2017).

Los giros de las principales empresas de esta región son: autopartes, metalmecánica, inyección de plástico, logística y farmacéutica, cuyos clientes provienen de países como Japón, Alemania, Estados Unidos, India, Corea, Turquía, Canadá y España. Además, se hace más atractiva la zona por contar con una terminal intermodal, subestación eléctrica, el ferrocarril, gasoducto y una planta de ciclo combinado. Hernández (2017).

Hernández (2017) expone que Guanajuato cerró las exportaciones en 2018 con un total de 21,700 mdd en conjunto con 1,246 empresas de acuerdo a datos emitidos por la Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior como lo señala en su reporte de 2018. Los principales países de exportación son: Estados Unidos 78.7%, Canadá 8.1%, Colombia 2.0%, Alemania 1.5% y China 1.5%.

Debido a la inmersión del estado de Guanajuato al comercio global, es necesario que las empresas cuenten con un profesional que los asesore en materia de negocios internacionales que los oriente a consolidarse dentro del mercado internacional.

Un profesional en esta materia crea alianzas y vínculos con otros países con el propósito de expandir los horizontes de las empresas, creando convenios para la importación y exportación de productos o servicios. Su fortaleza debe radicar en la multiculturalidad y dominio de varios idiomas, así como, un interés por la economía internacional.

MÉTODO

2.1 Enfoque de la investigación

El enfoque bajo el cual se desarrolló este proyecto fue cualitativo, con el objetivo de comprender la percepción de los empresarios al respecto del perfil de este tipo de profesionistas.

2.2 Descripción del contexto o ambiente

Se determinó reunir a los participantes, de manera presencial, para tener una sesión de trabajo que nos permitiera conocer sus opiniones, por lo que se les convocó vía telefónica y electrónica para efectuar una invitación a un desayuno en un Hotel de la Ciudad de Celaya, Guanajuato. Una vez reunidos, se usaron dos técnicas de recolección de datos cualitativos: entrevistas a profundidad de manera presencial y electrónica para los que no pudieron asistir, así como un grupo de enfoque, todo esto con el fin de recabar los juicios emitidos por los profesionistas invitados de empresas representativas del sector de negocios, logística o comercio.

2.3 Participantes

Los participantes en esta sesión fueron representantes en el área de comercio exterior de los sectores logístico, comercialización internacional, transacciones internacionales, cadena de suministro, distribución y dirección de las empresas, así como de universidades cercanas. La estrategia de muestreo fue no probabilística, ya que se pretendía captar la percepción y comprenderla, sin generalizar la información. Se contó con 13 especialistas que acudieron a la cita. Ver la tabla tres.

Tabla 3. Participantes del estudio

Cargo o área	Organización
Transacciones Internacionales	General Motors
Comercialización Internacional	Agro Home
Logística	Grupo Onest
Logística	Grupo Onest
Negociaciones Internacionales	Eko Empaques
Logística	Grupo Corona
Comercialización Internacional	Eko Empaques
Profesora de Tiempo Completo de Comercio Internacional	Universidad Politécnica de Cortázar
Directora	ETECME México
Distribución	Grupo Corona
Cadena de Suministro	Grupo Corona
Cadena de Suministro	Grupo Corona
Cadena de Suministro	Corporativo Bachoco

2.4 Técnica(s) de recolección de datos

La recolección de datos fue mediante un cuestionario de auto llenado para conocer su opinión acerca de las siguientes categorías.

1. Pertinencia de la formación de técnicos en negocios internacionales en la región
2. Habilidades y competencias requeridas
3. Condiciones de trabajo físicas, emocionales y mentales
4. Herramientas, materiales y/o equipo tecnológico
5. Inserción en el campo laboral
6. Obstáculos del profesionista

Se complementó este cuestionario con un grupo de enfoque para retroalimentar acerca de las competencias, características y habilidades a desarrollar en los estudiantes de Negocios Internacionales para plasmar la percepción global de los integrantes respecto a las variables arriba mencionadas para dicho programa educativo.

RESULTADOS

A partir de la aplicación de las herramientas de recolección de datos, se efectuó el análisis pertinente de las opiniones emitidas por los participantes, por lo que a continuación se distribuyen los resultados por categoría, bajo una narrativa, para lo cual se consideró de manera preponderante aquellas respuestas que se repitan con mayor frecuencia, de acuerdo con las características del análisis bajo un enfoque cualitativo. Asimismo se menciona de manera clara cuando las respuestas solo representan la postura de un caso, y no de todos los participantes.

1. Pertinencia de la formación

Se percibe la pertinencia de la formación de técnicos capacitados debido a la ubicación geográfica en la cual se encuentra Guanajuato, así como la mano de obra que requieren las empresas trasnacionales que han llegado al estado, específicamente armadoras japonesas, empresas del sector metalmeccánico y agroalimentario; y sin duda alguna la globalización a la cual se enfrentan las Pymes; adicionalmente un técnico en operaciones comerciales internacionales, área: negocios internacionales, debe ser formado en un entorno bilingüe, especialmente con el dominio del inglés, debido a que es el idioma en el cual se efectúan la mayoría de las negociaciones con otros países. Asimismo los participantes consideran que el técnico para Guanajuato debe especializarse y formarse en aspectos minuciosos de la organización, especialmente en procesos de seguimiento con los ejecutivos extranjeros, que no conocen el sistema mexicano en cuanto a la comercialización. Resulta pertinente que el técnico conozca las tradiciones, costumbres, permisos de importación, exportación, modelos fiscales, comunicación y toma de decisiones pertinentes para efectuar los acuerdos necesarios para los fines que así convenga a la empresa.

Los participantes expresan que las empresas, independientemente del giro, tamaño o sector, se enfrentan de diversas formas a entornos externos que resultan parte de su cotidianidad, ya que ciertos insumos para su producción de bienes o servicios son importados, lo cual exige especializarse en tareas a nivel operativo en materia de negociaciones con otros países para ser capaces de conocer, aprender y especializarse en dichas operaciones.

Consideran que el técnico, será capaz de fortalecer sus competencias y habilidades adquiridas en la academia, una vez que se integre a la organización para la cual se emplee, de la mano de los ingenieros quienes normalmente son quienes adoptan el rol de adaptar y mejorar los procesos, de acuerdo con la retroalimentación y experticia del técnico.

Un caso expuso que no era necesaria la creación de la carrera técnica, debido a que ponía en tela de juicio la existencia de las licenciaturas afines en la región, por lo que consideraba que la oferta laboral era poca y la demanda de profesionistas estaba en aumento. En paralelo señaló que un técnico en negocios internacionales es un profesionista que debe ser encaminado a la formación del área operativa de aduanas y agencias aduanales, ya que es en este sector donde percibe la necesidad de los mismos.

2. Habilidades

1. Capacidad de generar soluciones estratégicas y trazar planes alternativos, evitando futuros riesgos. Aunando al desarrollo del pensamiento críticos y lógico.
2. Habilidad para efectuar trámites a escalas internacionales; así como registro y gestión de trámites ante los organismos pertinentes, para regular las importaciones que entran al país.
3. Destreza y gusto para comprender las leyes nacionales y comprender las del país destino con el cual se efectuarán las negociaciones.
4. Conocimientos, al menos básico, de leyes de comercio exterior y reglas de carácter general en materia de comercio exterior (despachos aduaneros, impuestos y operaciones aduaneras, leyes aduaneras, de comercio exterior y reglas de carácter general de economía, así como regulaciones fiscales)
5. Preferencia por aprender nuevos idiomas y fortalecer sus competencias al respecto. El dominio del inglés es indispensable.
6. Conocimientos de Excel, SAP, así como en softwares de logística.
7. Competencias en el trato con clientes y proveedores; actitud de servicio y asertividad para negociar.
8. Trabajo en equipo efectivo en condiciones de presión.
9. Gusto por aprender acerca de la cultura de cada país y la historia mundial.
10. Agrado por las relaciones, empatía y comunicación.

3. Condiciones de trabajo físicas y mentales

De acuerdo con las diversas opiniones de los participantes, consideraron desde sus respectivas experiencias profesionales, que el técnico en operaciones comerciales internacionales, área: negocios internacionales, deberá enfrentarse a diversos escenarios laborales, ya que puede pasar largas horas en una oficina, enfrente de una pantalla y dependiendo del celular durante 24 horas, siete días a la semana, debido a las responsabilidades que debe asumir, las cuales le obligarán a mantenerse en comunicación absoluta con diversos protagonistas de las transacciones nacionales o internacionales, en horarios diversos, dependiendo de la zona horaria. Además de conocer los procesos con agencias aduanales y aduana, concretamente en Guanajuato se cuenta con la del puerto interior y la sección de Celaya que tiene un mínimo de operaciones comparadas con otras en puertos y fronteras, por lo que se recomienda comenzar de manera básica a dominar y relacionarse a corto plazo con dicha sección.

El profesional trabajará en un ambiente de alto sentido de responsabilidad, presión y estrés, manejando puntos críticos dentro de una compañía como son, sentidos de urgencia, tiempos oportunos de abasto de materias primas, desarrollo óptimo de proveedores (ahorro de costos vs calidad), coordinación de embarques múltiples por diferentes aduanas, clasificación arancelaria correcta de las mercancías, observancia de los requisitos de cada país para la importación y exportación de bienes o servicios, etc. Se requiere adaptabilidad de los espacios de trabajo, los cuales pueden ser rutinarios de oficina o bien de campo, en donde el profesional realiza viajes al extranjero para participar en misiones comerciales, expos internacionales o para negociar algún acuerdo con clientes o proveedores.

Además sí trabaja en el rubro de la asesoría se requiere disponibilidad de tiempo y para poder viajar dentro o fuera del país, ya que se efectúa bastante labor de campo para realizar visitas a las empresas que pretenden exportar

4. Herramientas, materiales y/o equipo tecnológico

Entre las principales herramientas, materiales y equipo tecnológico, con el cual deberá trabajar el profesionista destacan:

Herramientas

1. Computadoras, laptops, tabletas
2. Teléfonos móviles y fijos
3. Impresoras, Scanner, Fotocopiadoras, Multifuncionales

Softwares

1. Paquete completo de Office.
2. Sistema de Información ERP, como ejemplo más utilizado actualmente se encuentra el SAP . Se sugiere que el técnico aprenda desde su formación académica a efectuar simulacros con dichos programas.
3. Asertivo uso de redes sociales.
4. Skype.
5. Habilidad para el uso de sitios web de logística, softwares y/o aplicaciones como GPS. En términos generales conocimientos básicos y facilidad de aprendizaje de los programas informáticos que manejan las empresas. Un plus sería el manejo de Hand Held.
6. Eficiente uso de correos electrónicos.

Leyes

1. Ley Aduanera
2. Manual de Operaciones Aduaneras
3. Reglamentos del SAT y CFF
4. Clasificación Arancelaria
5. Ley Federal del Trabajo
6. Leyes Fiscales

5. Inserción en el campo laboral

En su mayoría, los participantes que colaboraron en el AST, perciben que el técnico en Operaciones Comerciales Internacionales, área: Negocios Internacionales, puede insertarse en cualquier empresa de bienes, servicios o ideas, que tengan la necesidad, posibilidad y deseo de efectuar comercialización internacional. Entre las principales respuestas destacan:

1. **Empresas gubernamentales** (Puerto Interior, Secretaría de Economía, Secretaría de Hacienda y Crédito Público)

2. **Empresas privadas** (General Motors, Continental, Honda, Mazda, Toyota, empresas agroalimentarias, metalmecánicas)

3. **Pymes o MiPymes**, con deseos y posibilidades de exportar o incluir tareas de importación en sus actividades. Una de las participantes, expuso la amplia necesidad y oportunidad que identifica en materia de insertar técnicos en los procesos organizacionales enfocados a las transacciones de exportación o incluso importación.

4. **Emprender con servicios de exportación**, aunque esta respuesta fue minoritaria, ya que la mayoría de los participantes consideraron que primero debía tener experiencia y posteriormente emprender en función a las necesidades que identifique en el mercado. }

6. Obstáculos del profesionista

Destacan los siguientes obstáculos como parte de las responsabilidades que consideran debe asumir un técnico en negocios internacionales en los diversos espacios laborales en los cuales se puede desarrollar:

1. Costumbres y tradiciones poco éticas de las empresas.

2. Paradigmas y vicios de cómo se comercializan los productos o servicios a escalas internacionales.

3. Preferencia por egresados con licenciaturas o ingenierías en disciplinas similares. Una de las participantes señaló que el título de “técnico” aún no es valorado por el mercado laboral como aquel profesional con capacidades prácticas para resolver problemas operativos, por lo que se les da prioridad a las personas con licenciaturas, debido a la confusión que se tiene.

4. Salarios poco o nada competitivos, en función de las responsabilidades y tiempo invertido. Adicionalmente de la falta de experiencia, por lo que la remuneración tiende a ser baja a estos niveles técnicos.

5. Trabajar para empresas que demandan altos niveles de eficiencia, exceso de estrés por la responsabilidad en los puestos de trabajo de esta índole.

6. Basta competencia laboral en la región.

7. Ausencia de credibilidad en las funciones que puede ejercer un técnico en Operaciones Comerciales Internacionales, área: Negocios Internacionales en empresas transnacionales.

CONCLUSIONES

El trabajo expone las condiciones, así como perfil esperado, y necesidades que el futuro técnico en Operaciones Comerciales Internacionales, deberá cubrir en la práctica diaria como parte de su ingreso al campo laboral, de acuerdo con el taller de trabajo efectuado en la región Laja Bajío. Adicionalmente se mencionan una serie de fortalezas y amenazas identificadas por los empresarios y agentes del entorno laboral.

Derivado del análisis efectuado con los participantes, así como el estudio del contexto laboral de la región, se considera pertinente la apertura del programa educativo, debido a las razones expuestas a continuación:

1. Necesidad de contar con técnicos en Operaciones Comerciales Internacionales, área: Negocios Internacionales que sean capaces de especializarse en actividades operativas de comercialización del producto o servicios a nivel internacional.
2. Viabilidad de contar con técnicos quienes dominen el inglés, y adicionalmente tengan conocimientos, al menos básicos, de francés, alemán y japonés, debido a la multiculturalidad a la cual se enfrentarán específicamente en organizaciones trasnacionales, cuyos equipos de trabajo, clientes y proveedores suelen ser de diversas nacionalidades.
3. Derivado de las tendencias mundiales de globalización, a las cuales se ha sumado Guanajuato, específicamente la región Laja Bajío, con la llegada principalmente de armadoras automotrices, empresas metal mecánicas, y agroalimentarias, entre otras, destaca la oportunidad y necesidad de incluir al capital humano de la organización técnicos con competencias y habilidades para efectuar negocios en el mercado mundial, con conocimientos básicos que se seguirán reforzando desde la empresa para importar bienes o exportarlos.
4. El técnico para la región Laja Bajío, se requiere para ser capaz de coadyuvar a las Pymes, evaluando los mercados internacionales y efectuar un plan estratégico de exportación o importación, mediante la identificación de oportunidades comerciales al exterior de su zona de influencia.
5. Otra oportunidad identificada para abrir la carrera es la necesidad de insertar técnicos con facilidad de adaptarse, negociar, y trabajar en entornos pluriculturales, normalmente en condiciones de presión y estrés, con actitud de aprender y gestionar las actividades operativas de la organización, con visión de crecimiento dentro de la organización.
6. Pese a la existencia de licenciaturas en comercio internacional y sus anexos, se identifica la carencia de conocimientos en materia de logística y distribución.

Por otro lado, se mencionaron algunas limitantes para tener en consideración como parte de la apertura de la carrera, entre ellos destacan el salario bajo que recibirá el egresado en función de las responsabilidades que asumirá, la existencia de una amplia gama de licenciaturas en comercio internacional y derivadas, así como la falta de conocimientos del mercado laboral de la región Laja Bajío, acerca de los egresados de carreras técnicas, y la poca visión de las Pymes para inmiscuirse en procesos globales, no solo a nivel mundial, sino incluso nacional.

REFERENCIAS

Arraiz, L. (2018). ¿Por qué estudiar negocios internacionales?. Recuperado de: <https://www.hotcourseslatinoamerica.com/study-abroad-info/subject-info/por-que-estudiar-negocios-internacionales/>

El Economista (2014). Celaya, meca industrial en Laja-Bajío. Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.mx/estados/Celaya-meca-industrial-en-Laja-Bajio-20140611-0107.html>

Hernandez, L. (2017). Región Laja-Bajío: Polo de crecimiento industrial. Recuperado de: <http://www.mexicoindustry.com/es/news/guanajuato/regin-laja-bajo-polo-de-crecimiento-industrial>

Huesca, C. (2012). Comercio Internacional. Recuperado de: http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Comercio_internacional.pdf

Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (2019). Bachelor in Global Business. Recuperado de: <https://tec.mx/es/negocios/bachelor-in-global-business>

Observatorio Laboral (2018). Panorama Profesional por Estados. Recuperado de: https://www.observatoriolaboral.gob.mx/static/estudios-publicaciones/Panorama_profesional_estados.html

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2013). Mejores competencias, mejores empleos, mejores condiciones de vida: Un enfoque estratégico de las políticas de competencias, Santillana, México. doi:10.1787/9786070118265-es

Ruiz, I.C. y Jaramillo, A. (2000) Los estudios de perfiles profesionales en el caso de Negocios Internacionales. Revista Universidad EAFIT. 120, 81-90

Universidad de Celaya (2017). Ventajas competitivas para la atracción de inversión al Municipio de Celaya. Recuperado de: <http://www.udec.edu.mx/investigacion/>