

LA VINCULACIÓN UNIVERSIDAD EMPRESA MEDIANTE LA ASIGNATURA INTEGRADORA

Pérez Rosas Leonardo

Universidad Tecnológica de Izúcar de Matamoros, Prolongación Reforma 168, Barrio de Santiago Mihucán, Izúcar de Matamoros, Puebla. 243 4363896.

*Autor de correspondencia: leonardo.perez@utim.edu.mx

RESUMEN

La vinculación entre la academia y los diferentes sectores económicos, es esencial para contribuir a la misión de la Universidad Tecnológica de Izúcar de Matamoros. Una de las maneras de lograr este vínculo es a través de la asignatura llamada "Integradora", que se imparte en diferentes cuatrimestres en todos los Programas Educativos de la Universidad. En esta nota se presentan los resultados obtenidos del desarrollo de la asignatura Integradora I correspondiente al tercer cuatrimestre de la carrera de Técnico Superior Universitario en Administración, Área Formulación y Evaluación de Proyectos, la cual se aplicó a microempresas de la región de influencia de la Institución, generando como proyectos finales un diagnóstico situacional y un plan estratégico ambos acorde a las características y necesidades de cada empresa. Además, esto permitió que los estudiantes en su primer año de formación establezcan contacto con entidades económicas y poner en práctica los conocimientos adquiridos en las aulas.

Palabras clave: *Vinculación universidad-empresa, Asignatura integradora, Planeación estratégica, microempresas.*

ABSTRACT

The link between the academy and the different economic sectors is essential to contribute to the mission of the Universidad Tecnológica de Izúcar de Matamoros. One way to achieve this link is through the subject called "Integradora", which is taught in different courses in all Educational Programs of the University. This note presents the results obtained from the application of the "Integradora I" subject, corresponding to the third course of the Técnico Superior Universitario en Administración, Área Formulación y Evaluación de Proyectos, which was applied to SMEs in the University influence region, generating as final projects a situational diagnosis and a strategic plan both according to the

characteristics and needs of each company. In addition, this allowed students in their first year of training to establish contact with economic entities and practice their acquired knowledge in classrooms.

Keywords: *University-business linkage, Integradora subject, Strategic planning, Microenterprises.*

INTRODUCCIÓN

La vinculación de las universidades con la sociedad, de acuerdo con Rueda et. al. (2020), se refiere a la transferencia de tecnología que realiza una Universidad con la sociedad. Entendiéndose la transferencia de tecnología según la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI) como “un proceso de colaboración e intercambio de conocimientos y derechos de propiedad intelectual entre los titulares de una determinada tecnología hacia usuarios públicos y privados” (OMPI, s.f).

En algunas investigaciones se ha discutido sobre la importancia que le dan las Instituciones de Educación Superior (IES) a la vinculación con los diferentes sectores, en algunas se menciona que consideran a este proceso como un requisito más a cumplir, sin embargo, el impacto de la vinculación es directamente proporcional al compromiso de los actores de las IES y de los recursos disponibles para su ejecución (Méndez, 2021).

Irrarrazaval (2020) aborda la importancia del impulso de la vinculación universitaria, argumentando que el liderazgo de los directivos en las Universidades es uno de los aspectos más relevantes para impulsar la vinculación, más allá de los mecanismos formales. Bajo este contexto, las funciones de los departamentos de vinculación dentro de las IES son de vital importancia para concretar la transferencia de tecnología y conocimientos hacia la sociedad.

Las Universidades Tecnológicas en México, son un subsistema de educación superior creadas a partir del año 1991, estas universidades fueron creadas con triple finalidad, la primera referente a descentralizar los servicios educativos de educación superior llevándolos a comunidades marginadas, la segunda radica en ampliar la oferta educativa acorde a la realidad socioeconómica y la tercer finalidad es favorecer la vinculación entre la academia y el sector productivo (Coordinación General de Universidades Tecnológicas (CGUT), 2006). Otra característica importante de este modelo de universidades es el tiempo en el que los estudiantes completan su formación, pues ofertan la modalidad de Técnico Superior Universitario cuya duración es de 6 cuatrimestres (2 años) y la continuidad de

Licenciaturas con 5 cuatrimestres (1 año 8 meses), lo cual permite que el egresado se incorpore de forma pronta al sector productivo.

Bajo este contexto, la Universidad Tecnológica de Izúcar de Matamoros atendiendo a los objetivos del modelo de universidades tecnológicas, declara en su misión: "Formar Profesionistas con sentido humanista, competentes y comprometidos con el desarrollo sostenible de la región mixteca poblana a través de la investigación y la transferencia de tecnología, que satisfagan las necesidades del entorno social y económico, con base en programas educativos reconocidos por su calidad" (UTIM, 2024). Por lo tanto, es vital para la Universidad fortalecer la vinculación con el sector productivo, económico y social.

Dentro del mapa curricular del plan 2017, de la carrera de Técnico Superior Universitario en Administración área Formulación y Evaluación de Proyectos, existen 2 asignaturas "Integradora", la primera en el tercer cuatrimestre y la segunda en el quinto.

La asignatura Integradora es aquella en la cual el alumno desarrolla un proyecto dónde aplica los conocimientos adquiridos en asignaturas previas o del mismo cuatrimestre, buscando la transversalidad en el aprendizaje del estudiante. Los proyectos de esta asignatura generalmente se desarrollan en entidades económicas de la región de influencia de la Universidad. En el caso de la asignatura Integradora I, el objetivo es que el estudiante "demostrará la competencia de Administrar los recursos de las organizaciones, mediante la aplicación de metodologías y herramientas tecnológicas de planeación estratégica, financieras, mercadotecnia y gestión de calidad para contribuir a su desarrollo económico, social y ambiental y de su entorno". Las unidades de aprendizaje son dos: diagnóstico organizacional y gestión de la organización.

Por lo que para esta actividad se trabajó con microempresas de la región, quienes dieron las facilidades a los estudiantes para la aplicación de los proyectos, durante el cuatrimestre mayo-agosto 2024.

DESARROLLO

Se integraron 5 equipos de trabajo con los estudiantes del grupo de tercer cuatrimestre del TSU en Administración área Formulación y Evaluación de Proyectos. Cada equipo buscó una empresa en la cual se desarrollaron los entregables de la asignatura Integradora I.

Las 5 empresas fueron familiares, las características de estas se muestran en el cuadro 1.

Cuadro 1: Empresas participantes en proyectos de Integradora I

EMPRESA	GIRO	NUM. DE EMPLEADOS	TAMAÑO	UBICACIÓN
Pizzería	Servicios	6	Microempresa	Izúcar de Matamoros
Gimnasio	Servicios	4	Microempresa	Izúcar de Matamoros
Zapatería	Comercial	5	Microempresa	Izúcar de Matamoros
Lácteos	Comercial	8	Microempresa	Lagunillas, Chietla
Taller de motos	Servicios	4	Microempresa	Rijo, Tilapa

Fuente: Elaboración propia (2024).

En cada una de las empresas se practicó un diagnóstico situacional con la aplicación de herramientas de análisis interno y externo, como son: Análisis PESTEL, 5 fuerzas de Porter, Matriz de Perfil Competitivo, Matriz Boston Consulting Group, Perfil de Capacidad Interna, Análisis y Matriz FODA. Mediante estas herramientas se identificaron las Oportunidades y Amenazas de las empresas, así como las Debilidades y Fortalezas de las mismas.

Los diagnósticos fueron específicos ya que solo se seleccionaron 5 áreas funcionales a analizar: administrativa, comercial (marketing), legal, financiera y recursos humanos. De acuerdo con los instrumentos aplicados se identificaron los principales focos rojos o áreas de oportunidad de las empresas en estas áreas. Los resultados que se obtuvieron son similares en las 5 empresas, con algunas particularidades dependiendo su giro.

Las principales áreas de oportunidad en las cuales coinciden los resultados de los diagnósticos internos radican en la falta de planeación estratégica, de plan de marketing y planeación financiera, como se muestra en el cuadro 2.

Cuadro 2. Resultados del diagnóstico interno

EMPRESA	GIRO	ÁREA(S) CON MÁS DEBILIDADES	PRINCIPALES NECESIDADES
Pizzería	Servicios	Administrativa	No contar con manuales administrativos, ni planeación estratégica
Gimnasio	Servicios	Marketing	Falta de plan de marketing
Zapatería	Comercial	Marketing	Falta de plan de marketing
Lácteos	Comercial	Administrativa y financiera	No realiza planeación financiera y desconocimiento de cultura corporativa
Taller de motos	Servicios	Administrativa, financiera y marketing	Falta de recursos financieros para implementación de mejoras, falta de controles de inventario y no contar con plan de marketing

Fuente: Elaboración propia (2024).

En cuanto a los diagnósticos externos los resultados son variados ya que por el giro y las actividades de las empresas se encuentran oportunidades y amenazas distintas, la constante es la competencia como amenaza principal. Como se observa en el cuadro 3.

Cuadro 3. Resultados del diagnóstico externo

EMPRESA	GIRO	PRINCIPALES OPORTUNIDADES	PRINCIPALES AMENAZAS
Pizzería	Servicios	Incrementos en la demanda de comida rápida a domicilio	Competencia fuerte de cadenas de comida rápida internacionales en la región
Gimnasio	Servicios	Aumento en la demanda de servicios de actividades deportivas. Mercado joven	Alta competencia directa de gimnasios en el municipio. Surgimiento de disciplinas deportivas diversas, como competencia indirecta
Zapatería	Comercial	Variedad de proveedores y de mercancías. Venta de productos en línea	Presencia de competencia por medio de plataformas digitales de comercio
Lácteos	Comercial	Demanda de productos lácteos caseros	Dependencia del proveedor
Taller de motos	Servicios	Crecimiento del mercado de usuarios de motocicletas	Talleres con mayor experiencia en el mercado

Fuente: Elaboración propia (2024).

Con base en los resultados de ambos diagnósticos, los alumnos prepararon planes estratégicos a fin de ofrecer alternativas o soluciones a las áreas de oportunidad detectadas. Estos planes contemplan la formulación de la estrategia enfocada a cada problema a atacar, además de señalar los recursos materiales, humanos y financieros que cada empresa necesita para poder implementar dicho plan. Es decir que cada plan incluye un programa de ejecución de estrategias, así como el presupuesto necesario. Finalmente, los estudiantes presentaron los resultados de sus intervenciones en las empresas, mediante una exposición ante profesores que evaluaron y validaron los resultados de los trabajos elaborados en la asignatura de Integradora I (figura 1).

Figura 1: Evaluación y presentación de resultados



Fuente: Elaboración propia (2024).

En esta exposición se da retroalimentación a los estudiantes a fin de mejorar las deficiencias que puedan tener en los entregables. Además, que el presentar los resultados ante un público permite al alumno practicar su desenvolvimiento personal y adquirir experiencia en la defensa de sus proyectos.

CONCLUSIONES

Las asignaturas Integradoras, en los diferentes Programas Educativos, en las Universidades Tecnológicas ofrecen la oportunidad de que las instituciones puedan vincular a los estudiantes con el sector productivo, permitiendo la transferencia de conocimientos a las entidades económicas y favoreciendo el aprendizaje del estudiante.

Con este tipo de acciones se fortalece la vinculación Universidad-Empresa, contribuyendo al logro de la misión y visión de la Universidad Tecnológica de Izúcar de Matamoros.

Se recomienda que se continuen realizando acciones de vinculación con el sector productivo, porque de esta manera se tiene la oportunidad de que los estudiantes pongan en práctica sus conocimientos e incluso puedan, en el mejor de los casos, encontrar una oportunidad laboral, a través de las relaciones que el alumno logre realizar con los empresarios y representantes de las empresas de la región.

REFERENCIAS

Coordinación General de Universidades Tecnológicas. (2006). *15 años Universidades Tecnológicas*. Secretaría de Educación Pública.

Irarrázaval, Ignacio. (2020). *La vinculación universitaria con el medio y los mecanismos de reconocimiento académico*. *Calidad en la educación*, (52), 296-323. <https://dx.doi.org/10.31619/caledu.n52.816>

Méndez Bravo, Julio César. (2021). Impacto Socioeconómico de la Vinculación Universitaria. *Revista San Gregorio*, 1(48), 169-185. <https://doi.org/10.36097/rsan.voi48.1948>

Organización Mundial de Propiedad Intelectual. (s.f). Propiedad intelectual y transferencia de tecnología. Recuperado el 19 de julio de 2024. <https://www.wipo.int/es/web/technology-transfer>

Rueda Iván, Acosta Byron, Cueva Fabián. (2020). Las Universidades y sus prácticas de vinculación con la sociedad. *Revista Educación y Sociedad*, Vol. 41, . 1-16. <https://doi.org/10.1590/ES.218154>

Universidad Tecnológica de Izúcar de Matamoros. Nuestra Universidad. Recuperado el 22 de julio de 2024. <http://www.utim.edu.mx/nuestrauniversidad.php>