

ma. concepción lara mireles
josé antonio castilla ramírez

sistema abierto de enseñanza una experiencia politécnica

La educación abierta en México

Los sistemas de enseñanza abierta en México son un hecho reciente: 1971.

A pocos años de su aparición han alcanzado un desarrollo notable, empleándose en todos los niveles de la estructura educativa nacional: Alfabetización, Primaria y niveles Medio Superior.

Este rápido crecimiento de la desescolarización de la enseñanza, obedece a la necesidad de dar respuesta a la compleja problemática educativa nacional, no sólo en sus aspectos cuantitativos, tales como el alto índice de analfabetismo, la concentración de la educación en las zonas urbanas, el elevado incremento de la demanda educativa particularmente en el nivel Medio Superior y Superior; sino también en sus aspectos cualitativos, como son el desajuste entre la educación y las necesidades de la producción y del empleo; resultado en gran parte de las mismas presiones que la población ejerce sobre el sistema educativo, llevando a éste a evolucionar más en extensión que en profundidad.

A la base del establecimiento de esta nueva modalidad educativa, de su fundamentación y reglamentación jurídica, así como del decidido impulso que la actual Administración le ha venido presentando, está la búsqueda del Estado mexicano de mejorar la

distribución de oportunidades educativas para contribuir a eliminar los desequilibrios económicos y sociales.¹

Objetivos del S.A.D.E.

El Sistema Abierto de Enseñanza S.A.D.E. de la Escuela Superior de Comercio y Administración se crea en 1974.

Su objetivo es la formación de Técnicos Profesionales y Licenciados en Comercio Internacional para mejorar la infraestructura del comercio exterior de México, necesidad vital de la política económica del país.

La puesta en marcha del S.A.D.E. es precedida por estudios sobre las experiencias llevadas a cabo en varios países en torno a la enseñanza abierta; y por la consideración de la urgencia y trascendencia de la formación de cuadros profesionales en el campo de la comercialización internacional.

Si bien es cierto que la enseñanza abierta ofrece nuevas oportunidades –anteriormente inimaginables– a amplios sectores de nuestra población, también es innegable que no es suficiente abatir los muros de las aulas para asegurar la eficiencia de la educación.

El establecimiento de la modalidad de la enseñanza abierta exige, entre otras cosas:

- Tener en cuenta las características de la demanda poblacional que está llamada a satisfacer.
- Establecer mecanismos de capacitación y de seguimiento para que el estudiantado sepa emplear la metodología de enseñanza-aprendizaje orientada a formar al autodidactismo.
- Establecer programas de capacitación y actualización permanente del personal académico y administrativo que preste sus servicios en ella, a fin de propiciar el desempeño eficaz de sus tareas.
- Crear mecanismos ágiles y flexibles de ingreso y acreditación, que constituyan para el autodidacto una verdadera oportunidad de ascenso en el proceso de su propia formación.

Consciente de estos requerimientos, el S.A.D.E. de la E.S.C.A. ha creado un modelo operativo en el cual, la programación de los contenidos del plan de estudios y el conjunto de recursos metodológicos, tales como material didáctico, actividades, y técnicas dinámicas, se integran en un único proceso de enseñanza-aprendizaje. Proceso que trata de responder a las necesidades de la

¹ c.f. Ley Federal de Educación, art. 10.

población estudiantil que atiende; a las características de la educación abierta en el nivel superior y a las exigencias específicas del área de la comercialización internacional.

Plan de estudios

El plan de estudios de la Licenciatura en Comercio Internacional está integrado por 31 asignaturas, estructuradas en 5 áreas de conocimiento:

– Área Jurídico Operacional:

Su objetivo es lograr que los estudiantes sepan utilizar los aspectos de tipo operativo y jurídico relacionados con las operaciones internacionales de la empresa, así como los principales instrumentos de política de fomento a las exportaciones para lograr que nuestros productos concurren a los mercados internacionales con ventajas competitivas.

– Área Administrativa:

Pretende capacitar a los estudiantes para el análisis de la situación productiva y financiera de la empresa; la localización y determinación de la demanda de un producto, así como de los factores que intervienen al fijar el precio y los diferentes canales de distribución, en orden a la toma de decisiones sobre la organización de la empresa y las estrategias de comercialización internacional.

–Área Psicosocial:

Se propone lograr que los estudiantes manejen las técnicas de interrelación humana –interpersonales y masivas– para realizar operaciones de comercialización en forma oportuna, siguiendo los principios comunicativos y psicosociales acordes a los importadores-exportadores de cada país.

– Área Estructural:

Su objetivo es capacitar a los estudiantes en el diseño, aplicación y crítica de una política de comercio global y por bloques, a partir del análisis de las relaciones económicas entre países y bloques de países, y del conocimiento de la posición de México frente a los diferentes mercados del exterior derivantes de su situación geográfica, sus condiciones de producción y los convenios o acuerdos internacionales.

– Área Económica:

El objetivo que persigue es que los estudiantes lleguen a analizar las principales relaciones que surgen en una economía en su conjunto, las transacciones comerciales con el resto del país y las políticas que las controlan en el plan internacional.

Niveles profesionales

Técnicos Profesionales

La estructuración por áreas del plan de estudios, permite al estudiante del Sistema Abierto de Enseñanza de la E.S.C.A., alcanzar diferentes niveles profesionales intermedios:

1. Técnico Profesional en Tráfico Internacional.
Al acreditar el área Jurídico Operacional.
2. Técnico profesional en Operación del Comercio Exterior.
Al acreditar las áreas Jurídico Operacional y Administrativa.
3. Técnico Profesional en Negociación Internacional.
Al acreditar las áreas Psicosocial y Estructural.

Al acreditar uno de los niveles profesionales, el estudiante puede empezar a operar en campos específicos de la comercialización internacional y, al mismo tiempo, continuar su aprendizaje hasta alcanzar la Licenciatura en Comercio Internacional, al cubrir la totalidad del plan de estudios. Es así como algunas de las características de la educación abierta: la búsqueda de compatibilidad entre estudio y trabajo y la vinculación de la educación con las necesidades de la producción, se hace realidad y concreción.

Licenciado en comercio internacional

El campo de acción del profesional en comercio internacional es muy amplio. Hacemos mención de las actividades que puede desarrollar este especialista, tanto en el medio empresarial público y privado como en organismos de servicios al comercio exterior:

- Detectar demandas internacionales.
- Manejar y aprovechar adecuadamente los estímulos fiscales financieros.
- Manejar cotizaciones internacionales.
- Formular ofertas de acuerdo con las prácticas internacionales.
- Realizar estudios de factibilidad y de mercado.
- Realizar gestiones administrativas.
- Organizar a la empresa para el comercio exterior.
- Seleccionar los empaques y embalajes, los servicios de transportación, los seguros de transporte más adecuados para que los productos concurren en mejores condiciones al mercado internacional.
- Conocer y determinar los sistemas de control de calidad más adecuados en el proceso productivo de la empresa.

- Determinar políticas de precios de exportación.
- Realizar la labor de relaciones públicas y servicio a las negociaciones internacionales.
- Dirigir las actividades de tramitación y documentación en las operaciones de exportación.
- Asumir la función de Consejero Comercial.

Ingreso al S.A.D.E.

La labor de seguimiento del estudiante por parte del S.A.D.E. se inicia con el Curso de Introducción, en el cual deben participar los candidatos, antes de inscribirse al Sistema Abierto.

El propósito del Curso es el de establecer comunicación entre el personal académico y pedagógico del Sistema –que tendrá a su cargo la ulterior labor de asesoramiento– y los nuevos candidatos, a fin de analizar conjuntamente los principios educativos y los lineamientos metodológicos de la enseñanza abierta; dar a conocer el perfil profesional del Licenciado en Comercio Internacional y el plan de estudios de la carrera; iniciar a los estudiantes en el manejo de las técnicas de estudio y la dinámica de grupo. Durante el Curso se propicia la integración de los candidatos en equipos de trabajo, de tal manera que puedan iniciar ya en grupo el estudio de una primera asignatura.

Proceso de formación autodidáctica

Los principales elementos que ha implantado el S.A.D.E. para el logro de sus objetivos educacionales son los siguientes:

Material impreso

En el modelo de enseñanza abierta del S.A.D.E., el material impreso para el estudio de las diferentes asignaturas es el recurso básico para el autoaprendizaje.

Por tal motivo, una de las funciones prioritarias de las áreas de Investigación y de Pedagogía ha sido la investigación de los contenidos programáticos del plan de estudios y el diseño y elaboración del material escrito correspondiente.

Para cada una de las 31 asignaturas se ha editado un paquete didáctico básico, que comprende la Guía de Estudios y el Temario. En algunos casos, el paquete se complementa con documentos y antologías que ofrecen una información más amplia sobre temas relevantes.

Este material ha sido de gran ayuda para nuestros estudiantes, pues los va formando al autodidactismo, es decir, a adquirir conocimientos y a desarrollar hábitos, habilidades y actitudes en forma personal, capacitándolos para continuar sus estudios en otros niveles, y –lo que es muy importante– para asumir con mayor conciencia y responsabilidad sus tareas sociales.

Asesorías técnico-pedagógicas

Son un servicio de apoyo a los estudiantes para guiar y orientar su esfuerzo individual o de grupo, sistemático y perseverante del aprendizaje que están realizando.

El S.A.D.E. establece mensualmente una programación de asesorías sobre aquellas materias que estén cursando los diferentes equipos, a las que pueden acudir todos los interesados. Cada equipo puede solicitar también consultoría en el momento que le sea necesario.

Las asesorías permiten la relación directa del Sistema Abierto con los participantes y cumplen las siguientes funciones:

- Aclaración de dudas académicas.
- Orientación sobre la utilización de técnicas de investigación.
- Coordinación de la investigación documental y del desarrollo de los casos prácticos.
- Evaluación del logro de los objetivos de aprendizaje.
- Facilitación de la integración grupal de los equipos de estudio.

Programa televisivo semanal

Una de las características de la enseñanza abierta es el aprovechamiento de los medios de comunicación social en forma orgánica.

Desde sus inicios, el Sistema Abierto de la Escuela Superior de Comercio y Administración realiza un programa televisivo semanal, que transmite por el Canal 11 del Instituto Politécnico Nacional.

A través de mesas redondas y entrevistas con especialistas, “S.A.D.E.–TV.” analiza diversos aspectos de la problemática económica y social de nuestro país y en particular del comercio exterior. Afronta también los grandes temas que se derivan de los foros internacionales económico-políticos y sociales más recientes y de mayor trascendencia.

La función del programa con respecto a los estudiantes del Sistema Abierto es la de ampliar y profundizar la información

contenida en el material de autoinstrucción, así como la de ubicar al futuro profesional en la realidad, estimulando en él una actitud analítica y responsable ante los problemas de nuestra sociedad.

“S.A.D.E.-TV.” es también un elemento de promoción cultural, ya que trasciende el ámbito estudiantil y se proyecta a estratos más amplios de la población.

Evaluación

En el Sistema Abierto de la E.S.C.A. la evaluación es considerada como un proceso que acompaña al estudiante a lo largo del estudio de cada signatura, y lo lleva a determinar su grado de aprendizaje y a aplicar sus conocimientos a la realidad.

La evaluación así concebida, es una verdadera experiencia de aprendizaje y tiene un valor no sólo sumativo, sino también formativo.

El material de estudio de cada asignatura propone cuestionarios de autoevaluación, ejercicios de aplicación y una investigación final o solución de un caso práctico. Se realizan también exámenes parciales de las diferentes unidades y un examen final escrito.

Otros apoyos didácticos

Los estudiantes cuentan también con apoyos directos, como ciclos de conferencias sobre temas de particular actualidad e importancia; viajes de práctica que les permiten entrar en contacto con eventos y mecanismos de promoción comercial, como son las ferias internacionales, o conocer determinados procedimientos para llevar a cabo proyectos de investigación específicos.

Primera generación de Licenciados en Comercio Internacional

A lo largo de estos seis años se han otorgado diplomas de los niveles profesionales intermedios a numerosos estudiantes de nuestro Sistema Abierto.

El próximo mes de noviembre, la Escuela Superior de Comercio y Administración, a través de su Sistema Abierto de Enseñanza, podrá contar con la primera generación de Licenciados en Comercio Internacional. Los primeros en México que ostenten esta capacitación profesional específica.

De esta forma, estamos unidos al esfuerzo que realizan las demás instituciones educativas del país para dar respuesta a la

creciente demanda de capacitación profesional de nuestra población, conscientes de que "la educación es realización humana y mayor capacidad de participación social y política".²

² José López Portillo, IV Informe de Gobierno, septiembre, 1980.