

COMERCIO al DÍA Cree en el poder de tu intelecto



Boletín institucional virtual

Boletín # 148 – 28 de septiembre de 2020

PRACTICAS PROFESIONALES EN EL PROGRAMA DE COMERCIO EXTERIOR

Coordinadora de Practica del Programa: Yeny Paola Duque Castaño

Contacto: yduque@uco.edu.co

La práctica es una actividad formativa del estudiante, a través de su inserción a una realidad o ambiente laboral específico, que le posibilita la aplicación integrada de los conocimientos que ha adquirido durante su proceso de formación académica (Reglamento Estudiantil, 2015).

El Congreso de la República la define como una actividad formativa donde el estudiante adquiere una formación complementaria en un ambiente laboral real, con supervisión y sobre asuntos relacionados con su área de estudio o desempeño y su tipo de formación (Ley 1780 del 2016, art 15).

Para el programa de Comercio Exterior, la práctica se encuentra en el plan de estudios en el último semestre, de manera que el estudiante después de adquirir los conocimiento básicos y específicos de su área de formación pueda: confrontar lo aprendido en la universidad con la realidad en diversos escenarios; reconocer las potencialidades según el contexto en el que se desenvuelve; aportar a la solución de problemas en las organizaciones; contribuir a la mejora continua de los procesos empresariales y generar nuevos ambientes de aprendizaje.

La práctica, permite además validar el perfil profesional que se expresa en el Programa, el cual declara que el estudiante contará con los conocimientos, habilidades y herramientas necesarias para gestionar, administrar y operar las actividades relacionadas con el comercio exterior; con conciencia del compromiso ético y social y una actitud de liderazgo e iniciativa en la búsqueda y aplicación de alternativas propias de su quehacer. (Proyecto Educativo del Programa, 2017)

Para lograr lo anterior, el Programa desarrolla unas competencias específicas que le faciliten al estudiante: analizar y aplicar las técnicas y procedimientos necesarios para interpretar la información referente a la dinámica del comercio internacional; aplicar los conceptos, normas y herramientas para la adecuada gestión de las operaciones de comercio exterior al interior de la organización, para garantizar la calidad de acuerdo a los estándares establecidos en ella; interpretar la normatividad y adaptarse a los cambios frecuentes que se producen y a las consecuencias que se derivan de ellos en las operaciones de exportaciones, importaciones, cambios internacionales, negociación y fijación de precios internacionales para garantizar la fiabilidad de los procesos económicos, contractuales y legales y tener la capacidad para planear y organizar actividades relacionadas con el Comercio Exterior. (Proyecto Educativo del Programa, 2017)

Por su parte, los estudiantes del programa de Comercio Exterior, a parte de las funciones que realizan en la empresa, pueden desarrollar una propuesta que agrega valor a su práctica, ésta la hacen a partir de las observaciones, análisis y oportunidades de mejora que vean en los procesos. También pueden realizar una sistematización de su experiencia; este ejercicio se realiza siguiendo los lineamientos establecidos por el Programa. Para el caso de los alumnos que tienen contrato laboral con alguna empresa, se busca que allí mismo desarrollen una propuesta de mejora para un proceso que tenga que ver con su área de formación.

Este proceso académico, se evalúa de la siguiente manera:

- 1. Evaluación con el jefe inmediato en la empresa: equivale al seguimiento que realiza el cooperador en el centro de práctica, a partir de las funciones asignadas y desempeñadas por el estudiante, tiene una valoración del 40% sobre la nota final de la asignatura.
- 2. Informe final de práctica: Este corresponde a un trabajo escrito que presenta el estudiante siguiendo los lineamientos establecidos por el Programa. Su nota equivale al 30% y es evaluado por el docente asesor de la práctica (coordinador de práctica del Programa).
- 3. Sustentación de la práctica: actividad que permite al estudiante socializar su experiencia y proceso académico desarrollado en la empresa, su nota equivale al 30% y es asignada por el comité de currículo, conformado por los docentes del Programa de Comercio Exterior.

Requisitos para matricular la asignatura de Práctica

- Cursar los semestres, materias requeridas, prerrequisitos y correquisitos para matricular la práctica.
- 2. El estudiante, deberá estar entre los dos últimos semestres de la carrera, y en lo posible no tener más de 5 asignaturas pendientes para terminar su plan de estudios.
- 3. Realizar el seminario de integración a la práctica, para lo cual se inscribe previamente, diligenciando el formato para tal fin.
- 4. Asistir a todas las sesiones para obtener el certificado del seminario.
- 5. Matricular la asignatura correspondiente a la práctica profesional en el horario establecido por el programa.
- 6. Asistir a los encuentros de práctica el día que ha matriculado y según indicaciones del asesor de prácticas.
- 7. Diligenciar el formato de hoja de vida aprobado por la Universidad, cuando desee participar de las diferentes convocatorias que llegan a la Institución. De lo contrario, el estudiante podrá realizar gestiones por cuenta propia, con el formato de hoja de vida de su preferencia y debe presentar al coordinador de prácticas del programa el formato solicitud de practicantes.
- 8. En el momento de ser seleccionado en una empresa, el estudiante debe informar inmediatamente al coordinador de prácticas del programa.
- 9. Firmar el contrato/convenio y tener la afiliación a la seguridad social o ARL para dar inicio a la práctica.
- 10. Enviar al coordinador de prácticas del programa la carta de solicitud de aprobación de la práctica, para el Comité de Currículo.



11. Entregar al coordinador de prácticas del programa una copia del contrato y la afiliación a la seguridad social o ARL que le debe hacer la empresa antes de iniciar su práctica.

Funciones del asesor de prácticas

Actualmente el asesor y coordinador de práctica son la misma persona, quien realiza las siguientes funciones:

- Adelantar el proceso de trazabilidad entre los propósitos y resultados de aprendizaje de la práctica, el perfil de la agencia y el rol que desempeñará el estudiante en el centro de práctica.
- 2. Administrar el proceso de inscripción, inducción y matrícula de la práctica profesional en todas las modalidades.
- 3. Acompañar el proceso de inscripción, participación y socialización del seminario de inducción a la práctica.
- Analizar las solicitudes de las empresas, organizaciones e instituciones que deseen hacer parte del elenco de las agencias de práctica del respectivo programa académico.
- 5. Asistir cumplidamente al Comité General de Prácticas Profesionales de la Universidad.
- 6. Brindar al estudiante orientación e información sobre la práctica empresarial, profesional y pedagógica.
- 7. Coordinar el proceso pedagógico y didáctico de la asignatura práctica empresarial/profesional/pedagógica de los estudiantes matriculados en el respectivo programa académico.
- 8. Facilitar y mantener canales de comunicación entre el estudiante, la coordinación de prácticas, el cooperador y la agencia/plaza de práctica.
- 9. Presentar ante el Comité de Currículo, coordinación general del programa y coordinación general de prácticas un informe sobre el desarrollo de las prácticas profesionales con fines autoevaluación y mejoramiento del plan de estudios.
- Promover y gestionar los convenios de cooperación necesarios para la ejecución de las prácticas.
- 11. Realizar comunicados para estudiantes, acorde a las opciones que ofrece el programa.
- 12. Registrar las notas numéricas de los distintos momentos evaluativos de la práctica, a la plataforma académica de la Universidad.
- 13. Sistematizar y evaluar los informes de evaluación de las prácticas profesionales, presentados por el estudiante.
- 14. Visitar los centros de práctica para realizar acta de inicio, seguimiento y evaluación final del proceso académico.
- 15. Asesorar a los estudiantes en la formulación de planes de mejora o sistematización de la práctica.
- 16. Coordinar y programar espacios para la sustentación de la práctica y realizar el acta de la actividad.
- 17. Compilar las notas y comentarios realizados por el Comité de currículo en la sustentación de la práctica.
- 18. Recibir información, documentos y contratos por cada estudiante, así como tener una carpeta para cada uno de ellos.



ECOPETROL Y LA SUBASTA ELECTRONICA

El Grupo Ecopetrol ofrecerá a partir de este miércoles, en la Ronda Campos Ecopetrol 2020, la totalidad de su participación en nueve activos de desarrollo y producción de petróleo que tiene la compañía en Colombia. La subasta será en el último trimestre de 2020

En este proceso podrán participar representantes de compañías nacionales e internacionales que deseen afianzar su posición en Colombia o que quieran expandir sus operaciones en el país",

Este portafolio de activos ofrece la posibilidad de incorporar más de 3.000 barriles de petróleo y gas por día y un volumen estimado de 17 millones de barriles de petróleo equivalente (mbpe) de reservas posibles (3P), de los cuales 11 mbpe son reservas probadas.

El proceso se realizará mediante una subasta electrónica, con la metodología de puja al alza, en la que podrán participar las compañías que cumplan con los requisitos de acreditación vigentes de la Agencia Nacional de Hidrocarburos para este tipo de activos.

De los nueve activos que estarán en venta, tres están ubicados en la cuenca del Valle Medio del Magdalena (Tenerife, San Luis y Lebrija), tres en el Valle Superior (Toy, Totare y Andalucía) y tres en la cuenca de los Llanos (Upía, La Punta y Rancho Hermoso)

En el presente año el presidente de fasecolda jorge humberto botero presento la propuesta de vender eopetrol y con el producto de ese negocio se podria financiar la infrastructura del pais.

En que beneficia esto a colombia:

este proceso de desinversion de activos hace parte de las actividades de rotacion del portafolio y esta alineado con las premisas de la estrategia del grupo ecopetrol, estricta disciplina de capital, proteccion de la caja, eficencia en costos y crecimiento rentable.

Esta ronda les permite a otras compañias del sector acceder a activos con posibilidades de desarrollo de produccion y reserva, cuya inversiones generaran mas empleos y contribuiran a la reactivacion del sector y de la economia de las regiones y el pais, regularmente ecopetrol vende activos cuando no estan siendo eficientes y se los tranfiere al sector privado.

Como percibimos esto:

Actualmente la nacion tien el 88,4% de las acciones de la petrolera colombiana que al cierre del primer trimestre del año dejo utilidades por 2,6 billones, esto es gracias a la recuperacion del crudo.

El exministro de minas amilkar hernandez quien califica de absurda la propuesta y sostiene que el dinero invertido en infraestructura no generaria el mismo rendimiento que hoy brinda la petrolera, un ejemplo de ello es que el pais recibio 5,6 billones por la venta ded isagen(la empresa del estado que se vendio en 2016) estos solo sirvieron para capitalizar la financiera del desarrollo nacional.

Se argumenta que la region ha venido recibiendo en promedio una suma de 7,5 billones anuales por parte de ecopetrol y que según las cuentas de fasecolda, si se vende ecopetrol en promedio serian 130 billones y 150 billones, se tendria al final una rentabilidad de 2%,



cuando el ministro de hacienda, mauricio cardenas, dijo en su momento que la rentabilidad de ecopetrol era de 6,7%

Asimismo, Julio César Alonso, director del Centro de Investigaciones de Economía y Finanzas, Cienfi, de la Universidad Icesi, cree que no es buena idea que la Nación considere la posibilidad de vender un activo como Ecopetrol, que está operando bien, es eficiente y genera importantes ingresos al fisco.

Explicó que aún el país no conoce qué resultados dejó la venta de Isagén, empresa que fue enajenada con el mismo objetivo de ayudar a financiar la infraestructura del país.

Bibliografia

https://www.dinero.com/inversionistas/articulo/ecopetrol-vendera-nueve-activos-de-produccion-en-colombia/301128

https://www.dinero.com/noticias/la-venta-de-ecopetrol/10099

Responsables: Melissa Jimenez - Cristian Castro- Cesar López

IX ENCUENTRO DE CIENCIA INNOVACIÓN, INVESTIGACIÓN FORMATIVA, CREACIÓN ARTÍSTICA Y CULTURAL 2020

El encuentro de Ciencia Innovación e Investigación Formativa ECIF que llega a su IX versión, liderado por la Universidad Católica de Oriente, el Colegio Monseñor Alfonso Uribe Jaramillo, y otras organizaciones que desde la región avanzan en procesos de aporte a la cultura científica y de la innovación en Colombia, en contextos institucionales y en el marco de las funciones sustantivas de la Universidad, para la proyección de la ciencia y la innovación en la educación y el desarrollo del territorio.

Para el 2020 queremos que la experiencia de la ECIF, sea exclusivamente de los semilleros de la Universidad Católica de Oriente, el objetivo es documentar las experiencias significativas de los Estudiante y Docentes y Semilleristas, que compartan como estas vivencias enriquecen su vida a nivel académico científico y personal; así mismo, tendremos la oportunidad de conocer las experiencias artísticas y culturales de la institución.

Cronograma

Envió del texto 23 de octubre 2020 por parte de los estudiante y docentes semilleristas y de expresión artística y cultural.

Fecha de presentación del manuscrito 17 de noviembre por parte del editor.

Fecha de socialización de la experiencia en las facultades a partir del 17 de noviembre previo acuerdo con los líderes de investigación de las facultades.

Los textos deberán ser enviados 23 de octubre 2020 hasta las 12 de la noche.

Correo semilleros.coor@uco.edu.co







GRUPO DE INVESTIGACIÓN DE COMERCIO EXTERIO





Vigilada Mineducación

Convocatoria para ser miembro del semillero GRINCOMEX

Si quieres conocer mas sobre el Semillero GRINCOMEX, te invito a que asistas a la reunion informativa.

5 de octubre de 2020 2:30 p.m.

Inscripción previa antes del 4 de octubre - lceballos@uco.edu.co

Organiza: Programa de Comercio Exterior











🜐 www.uco.edu.co 📵 🕥 @uconiano 👔 🖸 universidad catolica de oriente 🕓 569 90 90 🕓 322 569 90 90







