

Jefatura de la Tecnicatura Superior en Comercio Exterior
Programa de vinculación con empresas locales en comercio exterior
ProVEL-Comex

Fundamentación

La Tecnicatura Superior en Comercio Exterior - TCE -, creada por el Decreto Provincial N° 2563/98, forma parte de la oferta académica del ISP N° 68 desde el año 2023. Desde su implementación, ha sido un objetivo permanente el impulso de iniciativas que vinculen el trabajo académico del Instituto, con las empresas locales y de la región que llevan adelante operaciones comerciales con el mercado externo. De hecho, la creación de la carrera, reconoce en sus fundamentos la necesidad de una formación técnica en materia de comercio internacional, teniendo en cuenta la cantidad de empresas de la región con acciones vinculadas a la importación y exportación de bienes y servicios.

En este contexto, cabe destacar el amplio consenso en afirmar que la relación entre empresas y formación técnica superior genera beneficios para ambas partes. A los Institutos Superiores, el contacto con las empresas, les permite mejorar la educación que brindan, especialmente en temáticas vinculadas al ámbito productivo. Asimismo, a las empresas, les ayuda a mejorar la relación con la comunidad en la que están inmersas y a establecer lazos con los futuros técnicos que residen en la misma localidad.

Conscientes de esta situación, uno de los inconvenientes que presentó la implementación de la TCE en el ISP N° 68, es que dentro del Plan de Estudios que crea el Decreto Provincial N° 2563/98, no está contemplado la incorporación de espacios de prácticas profesionalizantes. Corresponde señalar, que en las otras tecnicaturas superiores que se dictan en el ISP N° 68 se implementan regularmente estas instancias como parte de las trayectorias formativas.

Justamente, el Anexo II de la Resolución N° 177/12 del Consejo Federal de Educación: “Marco de Referencia para los Procesos de Homologación de Títulos del Nivel Superior”, se resalta que: *“(...) el campo de formación de la práctica profesionalizante está destinado a posibilitar la integración y contrastación de los saberes construidos en la formación de los espacios curriculares, y garantizar la articulación teoría-práctica en los procesos formativos a través del acercamiento de los estudiantes a situaciones reales de trabajo”*.

Al mismo tiempo, la misma Resolución N° 177/12 de CFE, sostiene que dichas prácticas pueden implementarse *“(...) en distintos entornos (como laboratorios, talleres, unidades productivas, entre otros), organizarse a través de variado tipo de actividades (identificación y resolución de problemas técnicos, proyecto y diseño, actividades experimentales, práctica técnico-profesional supervisada, entre otros). Asumir diferentes formatos (como proyectos*

productivos, actividades de apoyo demandadas por la comunidad, pasantías, alternancias, entre otros)".

En este marco, el presente programa pretende generar instancias que permitan familiarizar a los estudiantes con las operaciones de comercio exterior que tienen lugar en las empresas locales, a partir del desarrollo de proyectos dentro de los espacios curriculares específicos de la carrera. Dichos proyectos tendrán tres modalidades: la participación en eventos específicos, la realización de visitas a empresas que operen con el mercado externo y la organización de mentorías sobre proyectos diseñados al interior de las cátedras, que busquen generar alternativas aplicables a situaciones reales vinculadas al comercio exterior.

Objetivo

Facilitar el acercamiento entre las empresas vinculadas al comercio exterior y los estudiantes del ISP N° 68, a partir de la realización de prácticas vinculadas al perfil profesional del Técnico Superior en Comercio Exterior.

Descripción de componentes y actividades

1- Participación en eventos específicos vinculados al comercio exterior

Este primer componente se orienta a promover la participación de los estudiantes de la TCE en congresos, jornadas, seminarios, exposiciones y otros eventos donde participen empresas que realicen operaciones vinculadas al comercio internacional. También es el espacio donde tomar contacto con especialistas y referentes de distintas temáticas que hacen al comercio exterior.

Las acciones de este primer componente tendrán como destinatarios a los estudiantes de los tres años de la carrera. Operativamente implica, en primer lugar, identificar y definir anualmente los eventos en los cuales participar. Una vez que la jefatura de la carrera junto a la dirección del Instituto haya definido los eventos, los diferentes espacios curriculares deberán plantear actividades prácticas que los estudiantes puedan realizar en los mismos. Dichas actividades pueden contemplar la realización de entrevistas a empresas u organizaciones que participen u organicen el evento, la reseña de conferencias de interés teniendo en cuenta los temas trabajados en las cátedras, la recolección de información disponible en los eventos para la realización de investigaciones prácticas, la asistencia a rondas de negocios, benchmarking u otras modalidades con las que puedan tomar contacto, etc. Los espacios curriculares que participen deberán presentar las actividades prácticas diseñadas en una reunión de sección que se convocará a tal fin. En todos los casos el propósito es fomentar una participación activa de los estudiantes y enfocada en complementar su formación técnico-profesional.

2- Realización de visitas a empresas locales que operen en el mercado externo

Este segundo componente busca generar un contacto directo que facilite la interiorización de los estudiantes de la TCE con la realidad productiva de las empresas que realizan operatorias de comercio internacional en la región. Para ello, se identificarán una serie de empresas, con las que la jefatura de la carrera organizará un calendario de visitas, donde podrán participar los estudiantes del 1er año. Inicialmente, se propone la realización de dos visitas por año calendario.

Durante estas visitas se espera que las cátedras del 1er año organicen actividades prácticas vinculadas con las mismas. Concretamente será la oportunidad para que los estudiantes exploren diferentes aspectos trabajados en las aulas.

3- Mentoreo de proyectos aplicables a empresas

El mentoreo de proyectos consiste en encuentros de intercambio entre un/a profesional de empresa y un equipo de estudiantes, con el fin de enriquecer el proyecto integrador que éstos últimos lleven adelante dentro de alguna de las cátedras específicas de la carrera, aportándoles así la mirada desde una situación real de trabajo.

Este componente tendrá aplicación en el 2do y 3er año de la TCE. Las unidades curriculares específicas de estos años propondrán anualmente a los estudiantes que las estén cursando, la posibilidad de conformar pequeños equipos que diseñen proyectos de intervención con aplicación en empresas que intervengan en operaciones de comercio exterior, a partir de necesidades o problemáticas que puedan identificar y diagnosticar. De este modo, se busca que, integrando los saberes trabajados en la carrera, puedan ofrecer respuestas a situaciones específicas y reales.

Los proyectos de intervención tendrán una primera fase de identificación, diseño y reformulación con el acompañamiento de los docentes al interior de cada cátedra. Aquellos que concluyan satisfactoriamente esta etapa, entrarán en la fase de mentoreo.

El mentoreo de proyectos consistirá en encuentros con profesionales/técnicos de empresas que puedan tener interés en la propuesta formulada por los estudiantes. Si bien las características de cada uno de los proyectos de intervención definirá las características concretas de la mentoría, en principio se espera la realización de no menos de tres encuentros:

- El primer encuentro se orientará a que el equipo de estudiantes presente su proyecto de intervención al profesional/técnico mentor asignado.
- El segundo, se concentrará en recibir una devolución por parte del mentor, donde los estudiantes podrán entablar un intercambio que les permita identificar ajustes en su propuesta y clarificar los aportes recibidos.
- El tercero consistirá en una nueva presentación por parte del equipo de estudiantes, donde expongan los proyectos reformulados a partir del aporte de los mentores.

Los proyectos que se elaboren para recibir mentorías incluyen las múltiples áreas en que puede desempeñarse profesionalmente un TCE. A título de ejemplo, algunas de ellas son:

1. Diseño de proyectos de adecuación exportadora.
2. Propuestas de mejora en los aspectos estructurales y funcionales de la organización para favorecer la inserción en los mercados externos.
3. Diseño de planes de capacitación al personal vinculado a la operatoria de comercio exterior dentro de la empresa.
4. Relevamientos de información sobre requerimientos técnicos, legales, comerciales y culturales que permitan incrementar la competitividad internacional de las empresas.
5. Estudios de búsqueda de oportunidades para la promoción de negocios internacionales.
6. Estudios comparados sobre seguros de importación y exportación disponibles en el mercado.
7. Proyectos de asesoramiento para la incorporación de sistemas e informatización de operaciones ligadas al comercio exterior.
8. Proyectos de asistencia para la selección y definición de la logística más adecuada al producto/servicio y al cliente con que opere la empresa.
9. Estudios orientados a facilitar la incorporación de normas de calidad y buenas prácticas para facilitar el comercio internacional.
10. Análisis de estrategias y definición de niveles de segmentación en mercados externos.
11. Estudios de análisis de líneas de financiamiento pre y post operación comercial.
12. Análisis de costos relacionados con la operatoria de compraventa internacional.
13. Relevamiento de regímenes de estímulos fiscales y promocionales aplicables a empresas.

Los espacios curriculares de la carrera donde se trabajarán los proyectos de intervención son principalmente los específicos en la formación técnica. Aunque el siguiente listado no es excluyente, los mismos son:

2do Año: Mercadotecnia; Patentes y Marcas; Análisis de Costos; Régimen Impositivo; Financiamiento y Cambio; Técnica y Práctica Aduanera II.

3er Año: Mercadotecnia Internacional; Costos de Exportación e Importación; Controles de Calidad y Normalización; Valoración y Clasificación Arancelaria; Distribución Física Internacional; Funcionamiento del Comercio Exterior Argentino.

Cualquiera de las unidades curriculares podrá trabajar en la identificación y diseño de un proyecto de intervención con aplicación en empresas. Esto será coordinado por la jefatura de la carrera, para, una vez acordado los espacios que trabajarán con esta propuesta durante cada año, se identifiquen las empresas y se coordinen en conjunto los encuentros de mentoría.

Metas para el año 2024

Se espera que al finalizar el año lectivo se obtengan los siguientes resultados:

La participación activa del 60% del estudiantado regular de la carrera en Semana Comex, que tendrá lugar el 2; 3 y 4 de octubre de 2024 en la ciudad de Santa Fe.

La organización de dos visitas a empresas locales con los estudiantes del 1er año. La primera a fines del primer cuatrimestre y la otra durante el mes de septiembre.

La realización de al menos una mentoría sobre un proyecto de intervención diseñado por estudiantes de 2do año.

Cronograma de implementación para el año 2024

| | |
|---------------------------------------|--|
| Semana del 22 al 26 de mayo | Presentación y tratamiento del ProVEL-Comex para su aprobación en el Consejo Superior del ISP N° 68 |
| Semana del 13 al 17 de mayo | Presentación del ProVEL-Comex a los docentes de la TCE para diseñar las acciones al interior de las cátedras y definir las cátedras que trabajarán con proyectos de intervención para mentorías |
| Semana del 20 al 24 de mayo | Presentación del ProVEL-Comex a instituciones de la ciudad: CICAIE, Municipalidad, ACADER. |
| Semanas del 20 de mayo al 07 de junio | Organización de actividades dentro de las cátedras. Definición de actividades a realizar en Semana Comex, definición de actividades a realizar en las visitas a empresas con 1er año, definición de equipos y áreas de los proyectos de intervención para mentorías con 2do año. |
| Semana del 03 de junio al 14 de junio | Identificación de dos empresas para las visitas de 1er año |
| | Identificación de dos empresas para mentorías sobre proyectos de 2do año |
| Semana del 24 al 28 de junio | Realización de la primera visita con 1er año |
| Semanas del 8 al 19 de julio | Receso de invierno |
| Semanas del 19 al 30 de agosto | Selección de proyectos para mentorías y armado de cronograma de reuniones con empresas mentoras |

| | |
|---|---|
| Semana del 02 al 06 de septiembre | Cierre con la segunda empresa a visitar |
| Semana del 16 al 20 de septiembre | Realización de la segunda visita con 1er año |
| Semana del 23 al 27 de septiembre | Coordinar actividades para la asistencia Semana Comex. Primera reunión de mentoría con los proyectos de intervención seleccionados. |
| 2; 3 y 4 de octubre | Asistencia a Semana Comex en Santa Fe |
| Semana del 14 al 18 de octubre | Segunda reunión de mentoría de proyectos de intervención |
| Semana del 28 de octubre al 01 de noviembre | Tercera reunión de mentoría de proyectos de intervención |
| 15 de noviembre | Finalización del segundo cuatrimestre |
| Semana del 18 al 22 de noviembre | Reunión de evaluación del programa con docentes y alumnos |