NÚMERO 1 | VOL. 1 | SEPTIEMBRE DE 2021

MAGAZINE DE NEGOCIOS

TABLA DE CONTENIDOS

3 PRESENTACIÓN
Editorial Magazine de Negocios

4 EGRESADOS
Egresados destacados

11 CURRÍCULO
Del dicho al hecho

12 PROYECCIÓN SOCIAL
Historias de Vida

13 INVESTIGACIÓN
Hablemos de innovación

14 INTERNACIONALIZACIÓN
y lanzamiento de Podcast con Egresados

15 MIEMBROS DESTACADOS
Estudiantes y Decano

PRESENTACIÓN

MAGAZINE DE NEGOCIOS

nuestra revista y equipo editorial

AGOSTO DE 2021

La revista digital del Programa de Negocios Internacionales de la USTA Villavicencio, es un medio de difusión que tiene como objetivo que la comunidad académica, conozca las actividades que se gestan de manera transversal con las funciones sustantivas de la Universidad.

Este ejercicio permite reconocer la labor académica y reflexiva de los estudiantes, docentes y administrativos, quienes unen sus ideales, sueños, metas y voces para hacer crecer la región de la Orinoquía, con el fin de transformar realidades sociales, y fortalecer la empresa a nivel nacional e internacional.

En nuestra primera edición queremos exaltar la labor de nuestros egresados que han decidido quedarse en la región e impulsar la misma desde su quehacer empresarial. Finalmente, este primer numero da cuenta de las actividades que se desarrollan a fin de articular la academia con la vida cotidiana que se vive por parte de la comunidad.

NEGOCIOS Agro

En esta oportunidad queremos llamar tu atención en una industria de gran potencial para nuestro pais y la región; Los '**Agronegocios**'

Agronegocios es un término que hace referencia a las actividades económicas derivadas o ligadas a los productos del campo. Aquí podemos encontrar los productos agrícolas y ganaderos; así como la producción, almacenamiento, procesamiento, transporte y distribución.

> los tres cultivos que se deberían priorizar son cacao, palma africana y mango

Los principales productos agrícolas de Colombia son el café (el cuarto mayor productor de café del mundo), las flores cortadas, plátanos, arroz, tabaco, maíz, caña de azúcar, cacao en grano, semillas oleaginosas, vegetales, fique, panela, productos forestales y camarones.

Se trata de un conjunto de actividades que vinculan la producción, distribución y la comercialización de productos agrarios a escala mundial. Los impulsores de los agronegocios son las empresas transnacionales, que como se conoce, más que alimentar a la población mundial, desean alimentar sus bolsillos.

Los agronegocios representan un segmento importante en la economía de un país, cuando este se encuentra en un proceso de desarrollo, la industria proveedora de insumos y las empresas de procesamiento de bienes, industrialización de alimentos y distribución tienden a desarrollarse y crecer.

Los agronegocios más rentables

- Granja agrícola
- Producción de Fertilizantes Orgánicos Vermicompost.
- Negocio de flores secas.
- Negocio de Distribución de Fertilizantes
- Granja agroecológica
- Empresa de cultivo de hongos
- Tienda al por menor hidropónica
- Cultivo de caracoles.

Entre los cultivos que ofrecen mayor rentabilidad aparece el borojó. Una hectárea sembrada por año produce 10 toneladas que pueden negociarse en ocho millones de pesos y la inversión para el sostenimiento de la siembra implica costos por 945.000 pesos; el ingreso neto que recibirá el agricultor será del orden de los 7 055.000 pesos. De acuerdo con la Guía del Urpa en el mantenimiento del drenaje, control de plagas, fertilización, recolección y transporte se precisa de 511.000 pesos; en insumos se invierten 194.000 pesos y en arrendamiento 240.000 La cebolla cabezona genera ingresos netos por 110.682 pesos; la cebolla junca por 4 574.327 pesos y el chontaduro por 3 377.125 pesos.

En materia de negocios internacionales los tres cultivos que se deberían priorizar son cacao, palma africana y mango, desplazando otros con potencial, como el aguacate, por la fuerte competencia de México y el menor atractivo comercial en Europa, o la piña, por los altos costos de producción con respecto a Costa Rica.

Zamora. J; Sosa, C.
Docentes Programa Negocios Internacionales

Egresados Destacados

MAGAZINE DE NEGOCIOS

BRYAN RICARDO PLAZAS DUARTE

BIOGRAFIA

Mi trabajo como Activista Político me ha permitido desempeñarme en diferentes campos sociales, culturales y sector público, asesorando proyectos administrativos, sociales, juveniles, turísticos que me ha dado la oportunidad aportar al departamento del Meta y la ciudad de Villavicencio mis conocimientos adquiridos en la Universidad Santo Tomás como Profesional en Negocios Internacionales

> *Los grandes pensamientos nacen con el corazón*
>
> *Luc de Clapiers*

EL MANIFIESTO DEL EGRESADO

Ser egresado de la Universidad Santo Tomás es contar con el respaldo de un título universitario que abre puertas en el mercado laboral, soy de los que piensa que el conocimiento sin acción es como tener un tesoro sin saber su valor, por eso el valor agregado humanista que nos inspira la Universidad, ayudó a pulir mi sentir social gracias a las labores de voluntariado realizado durante mi transcurrir como estudiante.

Desempeñarse como estratega político, activista político, asesor de proyectos, emprendimientos juveniles, políticas públicas, hacen parte de una suma de éxitos de aciertos como profesional que me han llevado a ser condecorado por la Gobernación del Meta y The Washington Academy of Political Arts & Sciences en la categoría youth leadership awards galardón "NAPOLITAN AWARDS" los premios más importantes de la industria política, a su vez ocupar espacios dentro del sector público que me permiten elevar la voz con hechos plasmados a la sociedad.

Ser profesional en Negocios Internacionales es desafiante porque debes ser competitivo con el dominio de idiomas, relaciones públicas, creatividad y liderazgo, de seguro la universidad nos dio herramientas para que estos cargos sean ocupados por nosotros, una generación de Tomasinos con excelencia dispuestos a aportar a la sociedad.

HANNS STEWAR RODRIGUEZ RUIZ

BIOGRAFIA

Como profesional de negocios internacionales he ejercido toda mi línea administrativa en mi empresa gestión empresarial , al tener conocimientos legales y comerciales que ha llevado al éxito local de mi empresa y con una visión de construir proyectos a nivel nacional en plazo de cinco años.

> *Tener éxito es fracasar repetidamente, pero sin perder el entusiasmo*
>
> *Winston Churchill*

EL MANIFIESTO

Ser egresado de la facultad de negocios internacionales ha sido para mi un orgullo y una ayuda fundamental en mi vida profesional, los conocimientos adquiridos por la academía he podido tener muchos aciertos en mi vida laboral en cuanto a decisiones comerciales, administrativa , manejo de una negociación , manejo de personal y muchas más habilidades que puede mejorar, conocer y aprender. Hoy vivo agradecido por todo el conocimiento adquirido.

En mi vida personal me ha llenado de prestigio ante una sociedad carente de oportunidades al acceso educativo y laboral, gracias a mi profesión pude aprender todos los temas vinculados a mi empresa ya que en mi práctica profesional la realice en una empresa que fortaleció mi conocimiento llevándolo a la práctica en siempre con el apoyo de la facultad y así sacar adelante mi emprendimiento; siendo hoy una empresa reconocida de la ciudad y con buena reputación.

GABRIEL FELIPE OSPINA ARGOTE

BIOGRAFIA

Profesional en Negocios Internacionales, especialista en finanzas con énfasis en gestión financiera de proyectos, fluidez ingles 90% - portugués 70%. Co-fundador y director general de FieldEx SAS, compañía exportadora de fruta exótica Colombiana. FieldEx exporta a Europa, Canadá, Asia y Medio Oriente. Docente Universitario bilingüe, desempeñándose por mas de tres años en áreas de finanzas, emprendimiento y estructuración de negocios.

> *Las personas exitosas encuentran la manera, los desertores encuentran excusas.*

EL MANIFIESTO

Interpreto que ser regresado de Negocios Internacionales es un privilegio, y me encantaría asociar ese privilegio a ciertas obligaciones.

Mi privilegio consiste, en tener la capacidad de ver y entender el mundo desde una perspectiva absolutamente diferente. El mundo no es tan grande como muchas personas creen. Como exportador, he tenido la oportunidad de cerrar negocios en lugares aparentemente lejanos, Hong Kong, Qatar, Kuwait, y puedo aseverar, sin temor a equivocarme, que hoy, las distancias geográficas no representan un obstáculo para ejecutar comercio exterior. Vivimos en un mundo conectado, y es en una importante proporción, gracias a mi formación académica en La USTA Villavo, que gozo de una visión global.

Ahora, creo firmemente, que este privilegio genera serias responsabilidades con nuestro país y el mundo en el que vivimos. Me gustaría subrayar 2:

1. **Económica: Es nuestro deber, dinamizar la economía, y la forma más responsable que conozco, es a través de la construcción de empresa y la generación de empleo.**
2. **Social: Como profesionales en Negocios, tenemos la enorme obligación de construir país. Hay varias formas de hacerlo, por ejemplo, a través de la actividad de docencia o apoyando causas sociales. Debemos preocuparnos por las siguientes generaciones.**

fieldexcolombia felipe.ospina.9235

XIMENA CHAVEZ CLAVIJO

BIOGRAFIA

Desde el año 2015 inicié el reto de ser independiente en la cuidad de Villavicencio al llegar de mi ciudad natal Bogotá. Fundé mi empresa de consultoría financiera, generando alianzas comerciales con bancos como BBVA, Caja Social, Av Villas, Banco de Bogotá y Vive Créditos. Desde entonces y hasta el día de hoy he manejado líneas de crédito pymes para empresarios, hipotecarios, libre inversión, maquinaria amarilla, vehículos, compras de cartera, entre otros, que han generado y potencializado el desarrollo de cientos de emprendedores y empresarios quienes han requerido financiamiento para poder continuar con el debido funcionamiento de su empresa; a su vez, éste año acepté el cargo de Directora de Comercio Exterior para SCI JPS Colombia SAS que tiene como objetivo la exportación de artesanías y cultura Wayuu desde la Guajira hacia los Emiratos Árabes.

> *Define el éxito en tus propios términos, consíguelo por tus propias reglas y construye una vida de la que estés orgullosa. - Anne Sweeney.*

EL MANIFIESTO

La Santo Tomás inculcó profundamente en mi el deseo de dejar huella en el mundo mediante el servicio con orientación y vocación social. De nada nos sirve formarnos como profesionales durante tantos años si no tenemos como objetivo servir y ayudar a los demás, no enciendes una lumbrera para ponerla bajo la mesa; es justo ahí donde no es una opción ser empleado, por el contrario, es buscar y generar los espacios que muestren cuán importantes y requeridos son nuestros dones y habilidades, muchas veces dónde menos lo pensamos y esperamos es donde más nos necesitan. Un ejemplo de ello es este hermoso proyecto que estoy liderando en rancherías Wayuu ubicadas en el corregimiento de Camarones, La Guajira. Sin pensarlo en mis vacaciones evidencié la realidad de ésta región y cuánto nos necesitan éstas comunidades, esas mismas desatendidas por el Estado que claman a gritos nuestro servicio y apoyo como profesionales; éste es nuestro verdadero legado como egresados tomasinos, hay niños, mujeres y familias enteras que esperan por nosotros, nuestro amor, ayuda y servicio.

xmachavez

NÚMERO 1 | VOL. 1 | AGOSTO DE 2021

PROYECCIÓN SOCIAL & INVESTIGACIÓN

Daniel Garrido se embarca en una aventura épica

INTERNACIONALIZACIÓN

Del dicho al hecho...

INTERNACIONALIZACIÓN

Reconocimiento a estudiantes y docentes

NUESTRAS FUNCIONES SUSTANTIVAS

Echa un vistazo a nuestros logros, eventos venideros y todo lo que sucede en nuestro programa

DEL DICHO AL HECHO

CURRICULO EN EL PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Autor: Ernesto Camargo

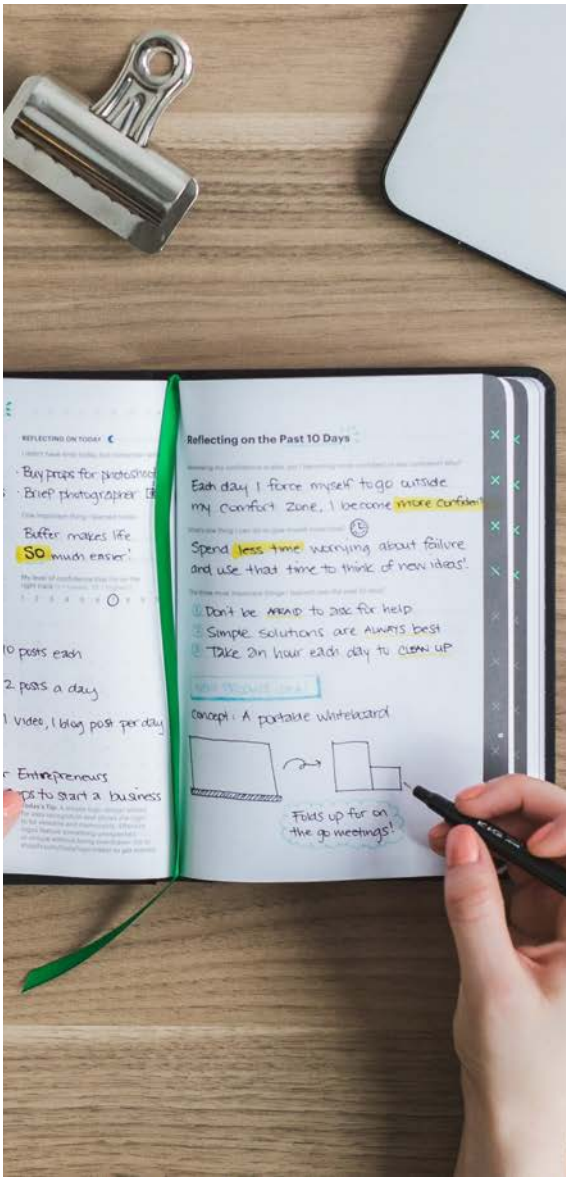
Presentación de la Gestión Curricular en el programa de Negocios Internacionales.

Como lo establece el documento Marco de la gestión Curricular de la Universidad Santo Tomás (2015), la función del currículo supone el diseño, la planeación, la evaluación y el mejoramiento tanto del plan de estudios del programa como de las actividades esenciales para el proceso de formación. Por lo anterior, el currículo es la función esencial del proceso de formación de la Universidad Santo Tomás, y de la cual emana las otras funciones sustantivas como lo son la investigación y la proyección social, las cuales han sido pensadas desde el método prudencial para atender las necesidades contextuales más urgentes.

Siguiendo lo anterior, el currículo dentro del programa de Negocios Internacionales tiene como finalidad hacer una lectura de la realidad internacional y comercial de los diferentes contextos, con el propósito de proponer contenidos y metodologías que sean adecuados para el proceso de formación de los estudiantes. Asimismo, a partir de esta lectura se plantean las preocupaciones que son centrales dentro de la investigación y la proyección social.

En relación con lo mencionado más arriba, el programa de Negocios Internacionales desde su gestión curricular ha desarrollado las siguientes acciones en el último semestre (2021-1):

- La implementación de una prueba transversal de evaluación denominada trabajo semestral.
- El desarrollo de la primera clase de aprendizaje colaborativo con otra sede principal en el espacio de comercio internacional.
- El inicio del proceso de autoevaluación curricular que busca hacer una reflexión sobre el plan de estudios vigente.
- La realización de cursos de formación para los docentes del programa.



PROYECCIÓN SOCIAL

AGOSTO DE 2019
NÚMERO 1

INÉS ALARCÓN BENÍTEZ

HISTORIA DE VIDA

Es una mujer independiente, desde su niñez se ha caracterizado por ser trabajadora y valerosa. Ha sido madre, padre y guía para todos sus hijos. Inés está llena de sabiduría como de reflexiones, en especial para los temas del hogar, la familia y el papel de los hombres como pareja o padres. Es organizada con sus finanzas, tiene la meta de mejorar su casa. Habla de forma directa, es honesta además es muy buena compañera para conversar.

Todo lo que sabemos lo hemos aprendido a lo largo de nuestra vida, a través de consejo o experiencia. Con Inés comprendí mucho más la importancia de ser mujeres independientes, incluso de lo que significa valernos por nosotras mismas. También me explico un poco el alcance de la prudencia, lo fuerte que puede ser la envidia y cómo cuidarse de ella.

ORLANDO GÓMEZ

HISTORIA DE VIDA

Es un hombre fiel a lo que le gusta a hacer y a lo que la vida le puso en el camino con un propósito de vida. Paso por muchos altibajos, pero impresionada de todo lo que tuvo que vivir en su infancia, hoy en día para él la edad no tiene importancia mientras se sienta vivo, es comprometido con su barrio, hace parte del campo de la política con sólo un propósito y es buscar el bien común.

Me enseño que importa el momento, lo que vives y que acciones hacen que realmente puedas disfrutar de ti mismo y así mismo poder expresarlo ante los demás, sea tanto para nosotros como para los demás y que la ayuda al otro es algo gratificante que siempre estará presente.

Las apuestas de investigación en la Facultad

Coord.. Harold Leonardo Ariza

INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN

Teoría y practica como promesa de valor

Los temas de investigación usualmente resultan poco llamativos para los estudiantes, porque suelen relacionarlos con actividades complejas que imponen una carga adicional a sus horas de clases; visión que omite la verdadera utilidad y satisfacción que brinda el proceso. Por lo anterior, la facultad de Negocios Internacionales avanza en la desmitificación sobre la investigación tediosa hacia la demostración del proceso investigativo virtuoso, pertinente y útil en la formación de los profesionales.

El proceso de investigación de la Facultad se está reconfigurando a partir de las nuevas disposiciones del Decreto 1330 de 2019, «para la calidad de la educación superior», renovando los enfoques de las estrategias tradicionales para afrontar los nuevos retos coyunturales y las apuestas del programa académico. Las estrategias consolidadas son: i) grupos de estudio, ii) semilleros, iii) seminarios, iv) auxiliares y v) jóvenes gestores, mismas que están coordinadas y articuladas desde el grupo de investigación HOLOS.

La nueva dinámica dentro de las estrategias propicia una ruta ajustada y mesurada para que los estudiantes puedan vincularse al proceso, avanzado progresivamente en metodologías de investigación a la vez que obtienen resultados en los espacios académicos por semestre.

¿Tienen preocupación o falencia por el uso de herramientas como Word y Excel necesarias para sus trabajos? Los grupos de estudio generan habilidades básicas e intermedias en herramientas digitales. Los semilleros fortalecen el uso de esas habilidades en la consecución de proyectos (desde los investigativos hasta los de inversión) aptos como opciones de grado (que pueden iniciar desde 3er semestre). Mientras que auxiliares y jóvenes gestores son los estudiantes que van a convocatorias (pagas y no pagas) por ser los mejores perfiles investigativos.

Se mantiene el compromiso con las empresas y la sociedad. Atendiendo siempre la realidad local, regional y nacional desde el enfoque disciplinar del programa, con el propósito de ser generadores de cambio a través del estudio de las problemáticas relevantes de los territorios hasta lograr contribuir al desarrollo de sus comunidades. Así, la investigación sigue connotando su condición de acción conexa entre la formación teórica y la práctica profesional del negociador internacional.

TALLERES 2021-2

MÉTODOS DE ESTUDIO Y HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS
AGOSTO

BOOTCAMPS EXPRESS: LA CARRERA DE EMPRENDIMIENTOS
SEPTIEMBRE

Mas sobre nuestro programa...

Así nos internacionalizamos

MISIONES ACADEMICAS

De acuerdo con el Plan de desarrollo de la Universidad Santo Tomás, la internacionalización del programa consiste en la integración de actividades académicas de enseñanza y de aprendizaje que posibilitan en los estudiantes el desarrollo de habilidades intelectivas y de capacidades para comprender y reconocer la diversidad cultural, así como para desenvolverse en contextos multiculturales, desde una perspectiva global, como ciudadanos del mundo.

Tertuliando con egresados...

NUEVO PODCAST

La coordinación de egresados de la facultad de negocios internacionales para este segundo semestre de 2021 iniciará a implementar una nueva estrategia, llamada "***TERTULIANDO CON EGRESADOS***" con el fin de mantener una mejor comunicación con nuestros egresados graduados y relacionarlos con nuestros estudiantes activos y que esta sirva como enseñanza del mundo laboral desde la experiencia de nuestros egresados.

DESTACADOS
ESTUDIANTES

La diferencia entre la realidad y los sueños se llama **DISCIPLINA**

Hoy te presentamos a dos estudiantes de cuarto y sexto semestre que están hoy destacando además de su calidad como estudiantes, por sus cualidades para la investigación y le gestión en el marco de los negocios internacionales.

Evelin Puerto,
Sexto Semestre

Desde la difusión de la convocatoria hasta el momento de la selección de mi perfil como joven gestora, mantuve gran expectativa por el desconocimiento de la estructura organizacional de investigación de la universidad. Pero, al final es satisfactorio haber cursado este proceso que avala mi selección dado que conlleva al reconocimiento de los logros académicos obtenidos y se convierte en una motivación para continuar en la formación profesional y, a la vez, ampliar la cualificación en aspectos investigativos.

La experiencia contribuye en principio con una aproximación a los escenarios de investigación de la USTA y del país, que en segunda instancia resalta la importancia de las estrategias de Ciencia Tecnología e Innovación -CTeI- que desarrolla la facultad de negocios internacionales y a las cuales los estudiantes tenemos oportunidad de vincularnos a través diferentes espacios, como lo son los semilleros y auxiliaturas de investigación. Todo esto, por último, connota la necesidad de los ejercicios de divulgación científica que se deben desarrollar desde la academia.

Jaime Castaño
Cuarto Semestre

Descubrí esta pasantía por comunicados que nos envió el profesor Harold Ariza, yo en el pasado ya había tenido experiencias positivas relacionadas con la investigación, e igualmente los semilleros y demás organismos investigativos siempre me llamaron la atención y al leer los detalles que implicaba formar parte de este proyecto era como juntar las ganas de apoyar a la universidad en el campo investigativo y mi pasión por la investigación, obteniendo de esta manera beneficios tanto monetarios, académicos y personales.

Las ventajas y aprendizajes que adquirí durante esta pasantía fueron aptitudes relacionadas con la filtración de datos, recolección de información, apoyo digital, liderazgo, habilidades comunicativas y la capacidad de resolución de problemas apoyándose en las TICS.

Conoce al decano del programa de Negocios Internacionales

JAVIER TRILLOS

Hombre que se destaca por ser el Decano del Programa de Negocios Internacionales de la sede Villavicencio, ser fresco dinámico directo ello habla de su origen santandereano, a sus sesenta años de vida, su discurso es alentador para los jóvenes siempre hay posibilidades de crecer, de tener nuevas experiencias, su espíritu humanista es parte de su esencia reconoce a sus colaboradores y estudiantes como personas perfectibles.

Una de sus pasiones es la de trabajar desde muy temprano, sus jornadas son largas y de puertas abiertas a los jóvenes, asegura que la puntualidad, la disciplina y la responsabilidad lo han llevado a ganarse el aprecio y reconocimiento en el campo personal y profesional.

Destaca que la vida no le dio hijos pero aprecia con cariño y afecto los jóvenes que ha formado quienes cuando se van de la universidad le dan las gracias por ser como un papá exigente, que llama la atención cuando se hace necesario que lo siente tan cercano sus ojos empañan de satisfacción.

Basado en la entrevista concedida por el Dr Javier Humberto Trillos al equipo editorial de esta revista.

Universidad Santo Tomás
Sede Villavicencio
Cámpus Aguas Claras: Carrera 22 con Calle 1a - Vía Puerto López
Programa de Negocios Internacionales
https://www.ustavillavicencio.edu.co

MAGAZINE DE NEGOCIOS

Contacto:
jairozamora@usantotomas.edu.co