



**Universidad
de Valparaíso**
CHILE

Escuela de **+**
Negocios Internacionales



EXPERIENCIA EN PROYECTOS DE APRENDIZAJE COLABORATIVO INTERNACIONAL

Prof. Andrés Bernal Tobar
Coordinador de la Línea de Negocios Internacionales
Andres.bernal@uv.cl

LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO

En la actualidad la Universidad de Valparaíso cuenta con:

- 11 facultades.
- 42 carreras de pregrado
- 15.724 estudiantes de pregrado
- 42 programas de postgrado (10 doctorados y 32 magíster) con una matrícula de 1.002 estudiantes y 793 estudiantes de especialidades

Existen 27 programas de Especialidades Médicas,

9 Especialidades Odontológicas,

2 Especialidades de Enfermería y

2 Especialidad Obstétrica que en su conjunto representan una matrícula de 793 alumnos.

Por último desarrolla 46 Diplomas de Postítulo, con una matrícula de 437 profesionales..

LA INTERNACIONALIZACIÓN EN ENI

1. *Formación*

Internacionalización en Casa

Internacionalización en el Exterior

Internacionalización en casa

- Bilingüismo
- Bibliografía
- Cursos en otros idiomas
- La utilización de nuevas tecnologías
- Estimular el trabajo con pares internacionales como práctica dentro de las clases.
- Actividades que propendan por la comprensión de otros países y culturas y el desarrollo de competencias interculturales
- Benchmarking
- Estimular el trabajo con pares internacionales como práctica dentro de las clases.

Internacionalización en el exterior

- Movilidad de profesores
 - Formación avanzada
 - Pasantías de investigación
 - Ponencias
 - Misiones académicas
 - Profesores invitados
- Movilidad de estudiantes
 - Intercambios
 - Dobles titulaciones
 - Rutas Académicas y Culturales
 - Prácticas y voluntariados

NUESTRA ESCUELA EN EL MUNDO

Gracias a nuestros programas de Intercambio y Doble Grado hemos logrado:

- 162** Casos exitosos de movilidad internacional
- 127** Titulados en programas de Doble y Triple Grado.
- 35** Programas de intercambio por uno o dos semestres
- 7** Países en 3 continentes
- 650** Participaciones de estudiantes en Proyectos de aprendizaje colaborativo internacional

Programas de Doble Grado

Universidad el Salvador en **Argentina**

Universidad Autónoma de Baja California en **México**

Groupe Sup de Co

Montpellier Business School en **Francia**

Universidad Católica de Santiago de Guayaquil en **Ecuador**

PROYECTOS DE APRENDIZAJE COLABORATIVO INTERNACIONAL



LAS EXPERIENCIAS



- 2016: Oportunidades de Negocios entre Chile y Colombia
- 2017: Generación de valor agregado en el Enoturismo
- 2018: Exportación de servicios de ingeniería para la construcción
- 2019: Exportación de bienes y servicios de eficiencia energética
- 2019: Guerra Comercial entre Estados Unidos y Chile y sus efectos
- **2020: Guerra Comercial entre Estados Unidos y Chile y sus efectos en los países de la Alianza del Pacífico**



PUCP



UDEM

**UNIVERSIDAD
EAFIT**



**Universidad
de Valparaíso
CHILE**

IDENTIFICACIÓN DEL CURSO

a) Nombre:	SIMULACIÓN DE NEGOCIOS
a) Código:	INI 221
a) Nivel (semestre en que se ubica):	4º SEMESTRE
a) Duración (semestral / anual):	SEMESTRAL
a) Carácter (obligatoria / electiva):	OBLIGATORIA
a) Tipo (teórica / práctica):	TEÓRICO-PRÁCTICA
a) Requisitos:	INI 212 MARKETING ESTRATÉGICO INI 211 PERSONAS Y ORGANIZACIÓN
a) Modalidad (presencial, semipresencial, no presencial):	PRESENCIAL

Horas Cronológicas Semanales			Nº de Semanas	Total de Horas Semestrales	Nº de Créditos
Presenciales	Adicionales	Total			
(A)	(B)	(C=A+B)	(D)	(E=C*D)	(F=E/27)
3	4,5	7,5	18	135	5

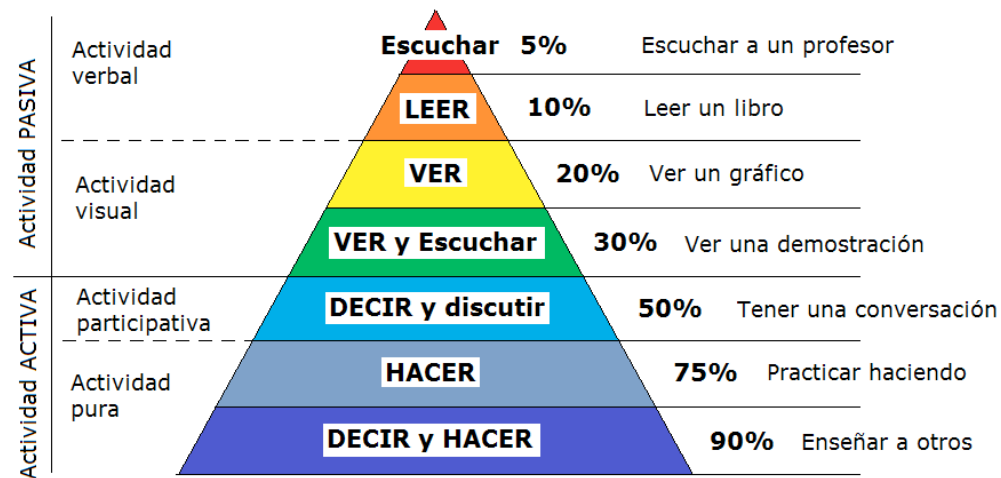
DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

Se trata de un curso de carácter integrador, el cual da término al ciclo de Formación Base, cuyo énfasis está en los aspectos disciplinares que competen a un profesional de la administración. Es así, que su docencia activa se basa en el principio de formación centrada en el aprendizaje, utilizando una metodología participativa, que a través de la recreación o de situaciones reales de trabajo se van integrando decisiones estratégicas y operativas en las áreas de Gestión y Marketing

Para afrontar las exigencias de esta realidad simulada, el estudiante deberá poner en práctica no solo los conocimientos adquiridos, sino que también las habilidades genéricas, tales como:

Pirámide de aprendizaje de Edgar Dale

A las dos semanas...



RELACIÓN DEL CURSO CON EL PERFIL DE EGRESO

Línea Disciplinar:	LÍNEA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES	
Competencias Genéricas (Sello UV y FACEA), y Nivel de Logro	Nivel Dominio	
a) Relación Lógica y Síntesis: Inferir conclusiones derivadas de la interrelación de variables que, modeladas en un diseño investigativo, permiten generar información.	Alto	
b) Comunicación efectiva: El alumno debe ser capaz de comunicar a sus pares y los profesores las estrategias y decisiones que la organización demande según el contexto.	Alto	
c) Trabajo en equipo y compromiso: El alumno debe ser capaz de compenetrarse en el equipo de trabajo y asumir el rol que en ellos determine su organización, y así en conjunto lograr los objetivos propuestos.	Alto	
d) Innovación profesional: Descubrir nuevos desarrollos, fundamentos y aplicaciones, por medio de la aplicación de una metodología de investigación, de manera de encontrar las respuestas que el desafío empresarial les demande.	Medio	
e) Formación ciudadana: Ser capaces de interactuar como miembro de la sociedad y en el rol que la organización de su equipo les demande.	Básico	
f) Actualización profesional: Ser capaz de actualizarse constantemente en términos profesionales, respondiendo a las exigencias que la recreación de la realidad les demande a la hora de interactuar con el entorno empresarial.	Alto	

RELACIÓN DEL CURSO CON EL PERFIL DE EGRESO

Competencias Específicas y Nivel de Logro	
a) Dominio Profesional: Ilustrar el saber disciplinar, considerando el manejo del lenguaje técnico, modelos de diagnóstico, que por medio del dominio de una metodología estructurada para el estudio apoye el proceso de toma de decisiones.	Alto
b) Integración profesional: Lograr integrar los conocimientos y habilidades adquiridas del dominio disciplinar y genérico, para así relacionarlas con una recreación de la realidad organizacional.	Alto
c) Análisis de realidades complejas: Combinar variables propias de una realidad compleja, que permita obtener información relevante para la toma de decisiones en el área de gestión, marketing y contabilidad.	Medio

Razones

- Retribuir el esfuerzo de la unidad académica en el apoyo a la beca de la Alianza del Pacífico
- Generar oportunidades de internacionalización para todos (as) los (as) estudiantes en su proceso formativo
- Ofrecer metodología activa de aprendizaje con un tema de interés regional
- Aumentar las actividades que vinculen la docencia con la vinculación con el medio.
- Desarrollar actividades que puedan generar valor adicional a las actividades de exportación tradicional
- Otorgar a los estudiantes la posibilidad de desarrollar competencias interculturales y sociales
- Integrar el trabajo de la Aceleradora de Negocios Internacionales a la docencia de pregrado
- Otras. –(aprendizaje personal)



M
Snack de fruta
fortificada con extracto de
micro alga




COBERTURAS COMESTIBLES
Y PROBIÓTICAS A BASE DE FRUTAS
PARA NUEZ PARTIDA
© (year)

2016: Oportunidades de negocios entre Chile y Colombia



PRODUCCIÓN DE JUGOS DE FRUTA CON
OLIGOSACÁRIDOS
NO DIGERIBLES
Una propuesta saludable y sostenible




Probióticos
para malestares gástricos
con la utilización de descartés industriales

***2017: Generación de productos
para el Enoturismo***

A photograph of a dining table set on a balcony. In the foreground, a white plate holds a meal consisting of several golden-brown fried breads, a portion of salad with green leaves and red peppers, and a central dish of what appears to be a vegetable or meat salad topped with a slice of avocado. To the right of the plate is a tall, elegant wine glass filled with white wine. A small glass of dark liquid, possibly coffee or a beverage, sits next to the plate. The table is set with silverware and a white napkin. In the background, a white railing of the balcony overlooks a vast blue sea and a cityscape under a clear blue sky. The text 'NODO ENOTURISMO' is overlaid at the bottom in a large, white, serif font, with 'Casablanca - Valparaíso' written below it in a smaller, white, cursive font.

NODO ENOTURISMO
Casablanca - Valparaíso

2018: Exportación de Servicios de Ingeniería y Construcción





2019:

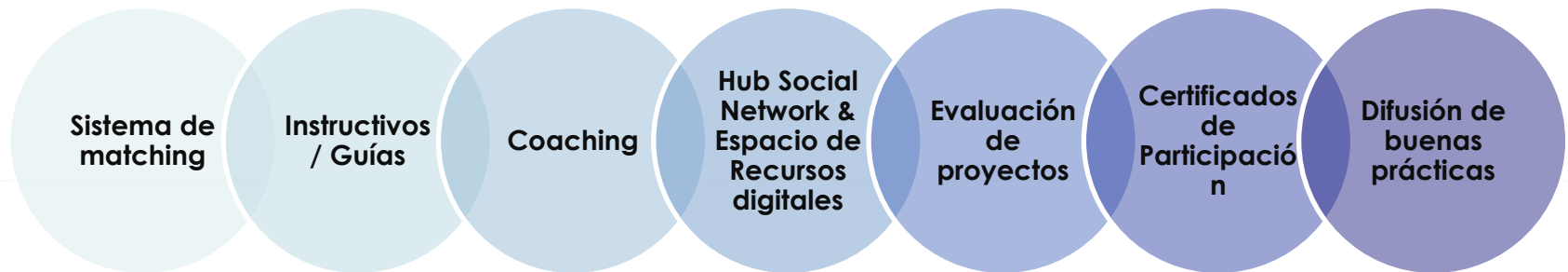
Internacionalización de Empresas de Eficiencia Energética a Mercados Latinoamericanos frente a los Desafíos de la Economía Circular

COLUMBUS HUB ACADEMY : OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS COLOMBIA-CHILE

Columbus es una asociación de universidades de Europa y América Latina.

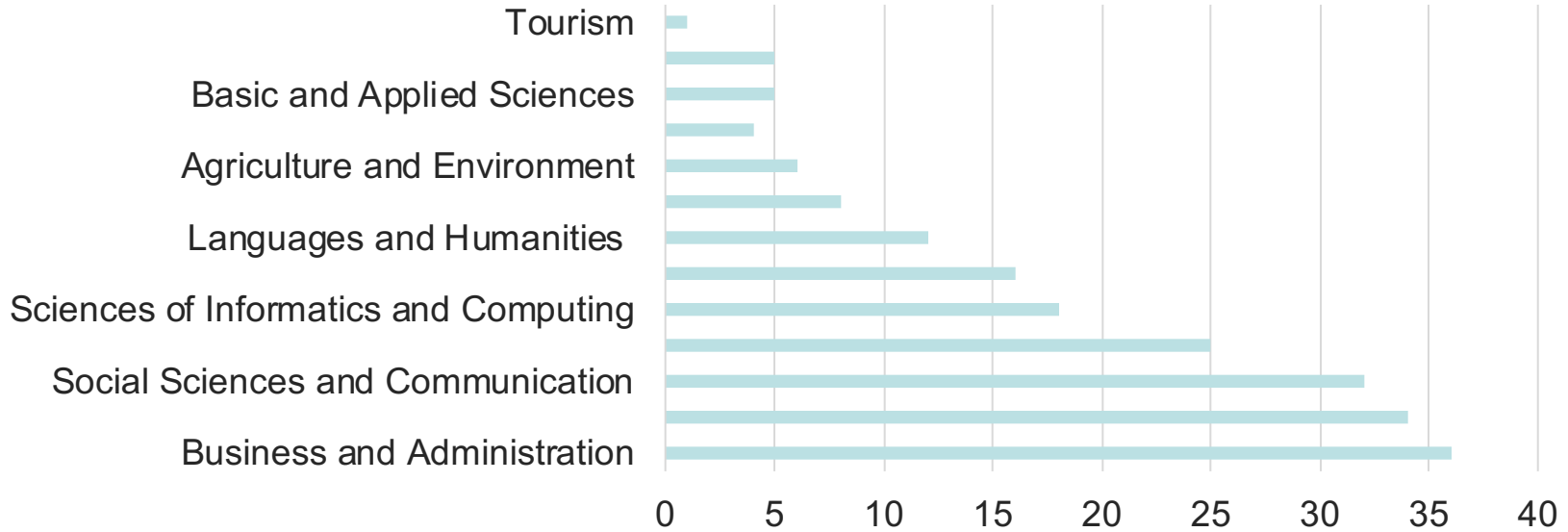
Objetivo: Promover la **cooperación internacional** y el **desarrollo institucional** de las universidades, a través del perfeccionamiento de los **procesos** y **estructuras** de gestión.

Las actividades de Columbus están diseñadas para **apoyar** a las universidades participantes en el **desarrollo de estrategias**, la implantación de **políticas** y la organización de **estructuras**.



COLUMBUS HUB ACADEMY

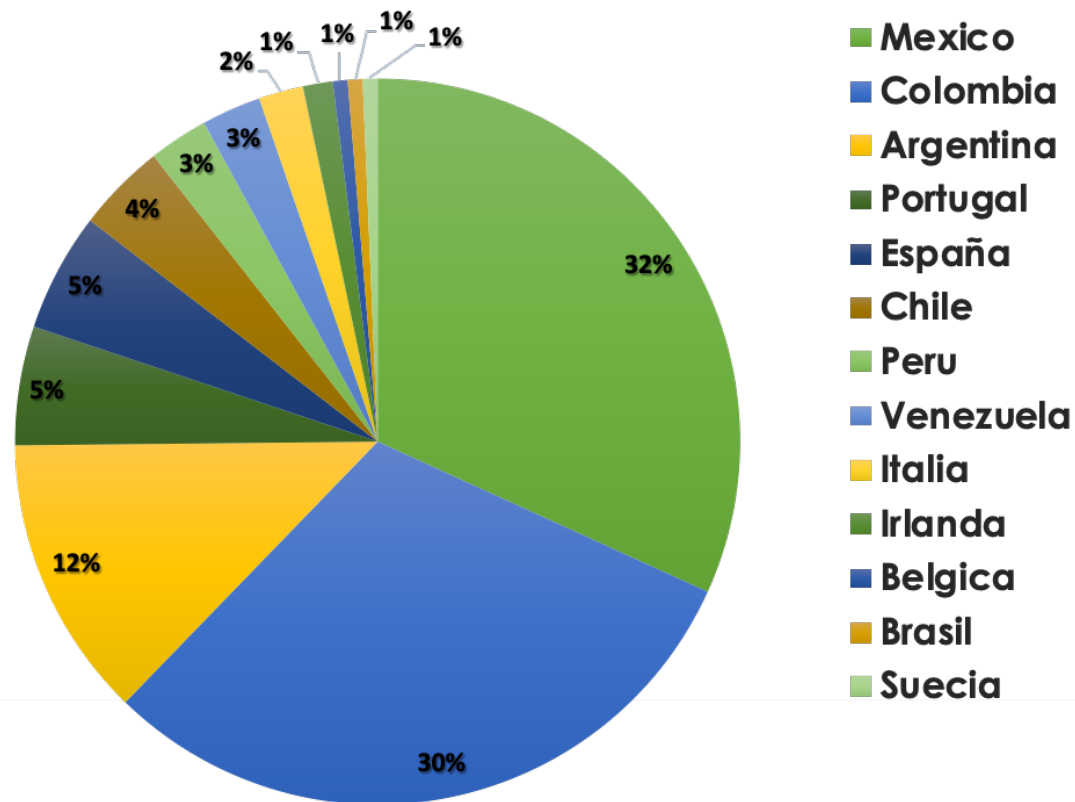
Profesores Registrados en el Hub por Disciplina



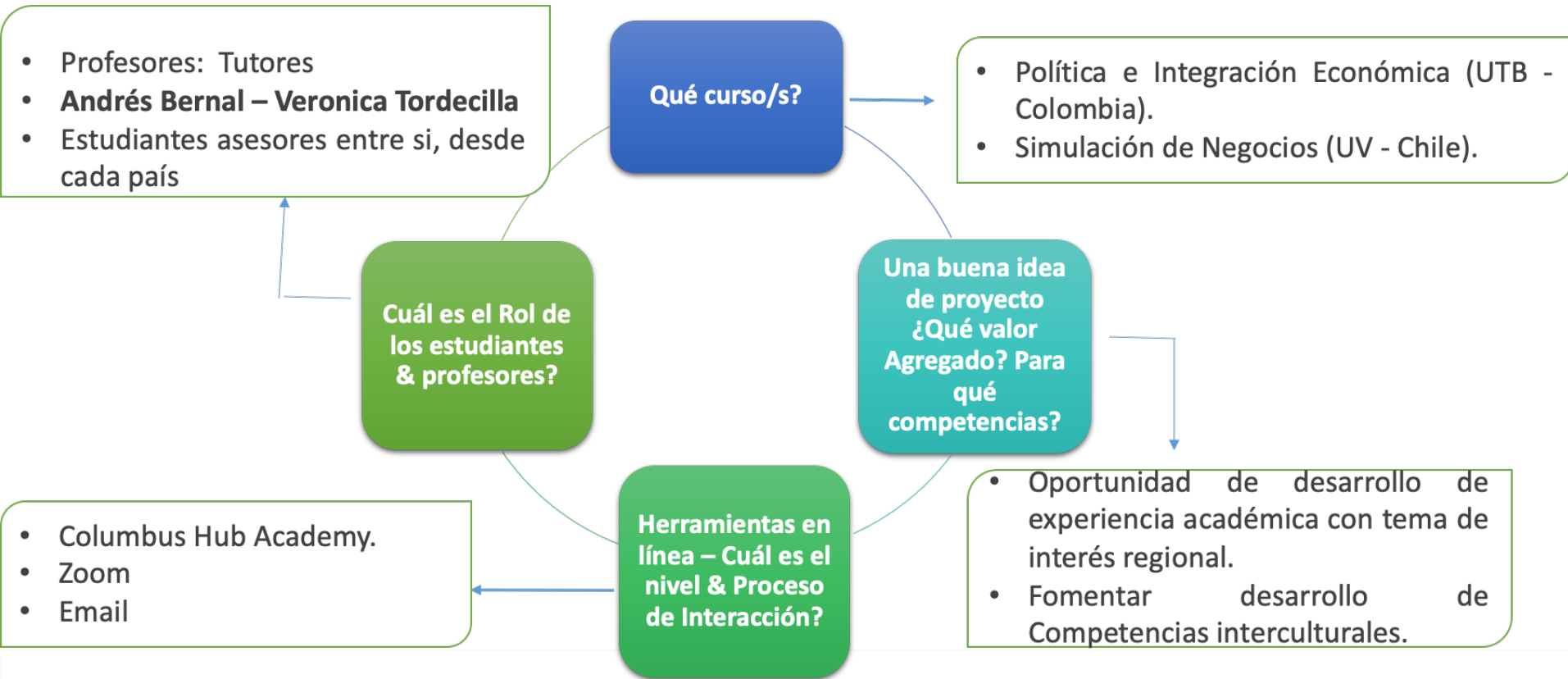
COLUMBUS HUB ACADEMY

Países Inscritos

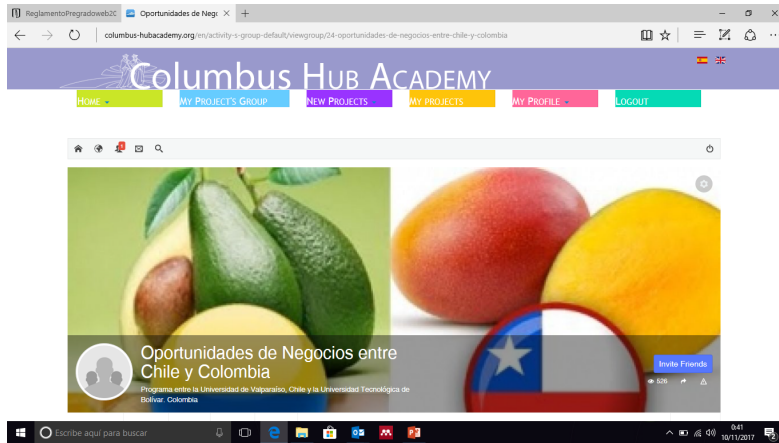
Participación por Países



DISEÑO DEL APRENDIZAJE COLABORATIVO INTERNACIONAL



EXPERIENCIA EN COLUMBUS HUB ACADEMY



FASES DEL PROYECTO

1.- Actividades previas

Determinar el calendario de actividades y temática

Recopilación de datos de los (as) estudiantes a participar en el proyecto.

Aplicar test de habilidades

Configurar equipos de trabajo

Establecer la pauta de la actividad inicial: ICE Breaking

Entrega de pauta Ice Breaking y posterior revisión de entregable.

2.- Desarrollo

2.1. Realizar un análisis de cada país.

2.2. Identificar los productos con potencial exportador

2.3. Determinar mercados de destino específicos

2.4 Establecer una estrategia de internacionalización

3.- Evaluación

3.1.- Aplicación de co-evaluación

3.2.- Autoevaluación

3.3.- Completar encuesta

3.4.- Evaluación general de la actividad

ASPECTOS GENERALES

- Número de estudiantes que participaron: 105
- Equipos: 4-5 estudiantes // Colombianos, Chilenos y otros.
- Duración : 2 meses.
- Calendario Septiembre a noviembre de 2016.
- Medio: Columbus Hub Academy, Zoom, email.

COMENTARIOS GENERALES

- Permitted consider that what they teach in my school is not very different in other countries.
- Know the current concerns of the business and social environment.
- The majority opinioned that the activity allowed to expand their horizons beyond local, national traditional barriers -**pensamiento crítico**.
- Permitted and obliged to be more **tolerante** for other cultures, from the recognition of the own.
- Expand their **respeto** for other cultures, that are not better, nor worse, are different.
- Know a more extensive vision, to approach to the **ciudadanía global**.

PLAN PILOTO 2020

- 4 Países
- 4 docentes
- 20 estudiantes – 16 activos
- Duración: 1 mes (15 de abril al 15 de mayo)
- Tema: **Guerra comercial estados unidos - china y efecto en el movimiento de carga naviera internacional 2019**



PUCP



UEM

**UNIVERSIDAD
EAFIT**



**Universidad
de Valparaíso
CHILE**

ALGUNAS LECCIONES APRENDIDAS

- Hay que empezar ... revise sus conexiones, las conexiones de su universidad o algunas agrupaciones de universidades
- Es importante el componente académico del proyecto para reforzar los componentes interculturales
- Es importante tener suficiente tiempo para el desarrollo del contenido y conocer a la institución socia.
- Determine las formas de comunicación y frecuencias
- Establezca relaciones de carácter personal, ya que le ayudará a la hora de enfrentar los problemas y superarlos en conjunto
- Sea sincero
- Establezca pocos objetivos de aprendizaje
- Revise la política de su universidad en cuanto a incentivos, asignación de horas por ejemplo.
- Es conveniente elegir un coordinador
- Incluya actividades de presentación para los estudiantes

ALGUNAS LECCIONES APRENDIDAS

- Establezca el objetivo de aprendizaje alineado con las actividades, la herramienta tecnológica y la evaluación.
- Determine con claridad las ponderaciones de cada actividad como parte del curso, ya que no necesariamente deben tener misma equivalencia con el otro programa.
- Mantenga contacto frecuente, ya que los estudiantes solicitarán un mayor grado de interacción.
- Establezca grupos mixtos basado en características de los estudiantes, mas que en afectos.
- Establezca reglas y métodos de comunicación oficiales, aunque los estudiantes utilicen otras.
- Utilice distintas estrategias de evaluación
- Mucha paciencia y perseverancia
- Deje en claro que tenemos culturas distintas, no mejores ni peores.
- Preocúpese de eliminar en usted el etnocentrismo
- No debe ser un experto en tecnología, solo dispuesto a aprender

NODO ENOTURISMO

Casablanca - Valparaíso

