

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 1 de 30



NOMBRE DEL PROYECTO: Modelo de negocios CANVA aplicado a la oficina de Relaciones internacionales de la Universidad EAFIT, Medellín

KAREN JOHANNA COLMENARES JIMÉNEZ

Código: 2244989

Docente asesor (a):

Santiago Humberto Castaño Vera

Tesis o proyecto presentada(o) como requisito para optar por el título de:

Negociador internacional

Universidad Santo Tomás

Facultad Negocios internacionales

Medellín, Colombia

2018

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 2 de 30

TABLA DE CONTENIDO

1. CONTEXTUALIZACIÓN.....	1
1.1. PROYECTO: Modelo Canva.....	1
1.2. NOMBRE DE LA EMPRESA: Universidad Eafit Oficina de Relaciones internacionales.....	1
1.3 CARACTERIZACIÓN DE EMPRESA.....	1
Historia.....	1
Misión.....	1
Visión.....	1
Valores.....	1
Estructura organizacional.....	3
2. JUSTIFICACIÓN.....	6
3. OBJETIVO GENERAL.....	8
3.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	8
4. DIAGNÓSTICO.....	9
5. RESUMEN DE LA PRÁCTICA.....	12
6. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	14
7. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.....	16
7.1 SELECCIÓN DE LA ALTERNATIVA.....	16
7.2 REFERENTES TEÓRICOS.....	16

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 3 de 30

8. PLAN DE ACCIÓN.....	17
9. RESULTADOS DE LA PRÁCTICA.....	18
10. CONCLUSIONES.....	19
11. RECOMENDACIONES.....	19
12. LECCIONES APRENDIDAS.....	20
ANEXOS.....	21

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 4 de 30

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Estudiantes internacionales	25
Ilustración 2. Invitación	26
Ilustración 3. Organigrama institucional.....	26
Ilustración 4. Despedida internacionales	27
Ilustración 5. Reunión embajada Perú	28
Ilustración 6. Embajadora Unión Europea.....	29
Ilustración 7. Equipo ORI	30

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 5 de 30

INTRODUCCION

El presente documento describe mi práctica profesional realizada en la oficina de Relaciones internacionales, esta se desarrolló en la Universidad EAFIT, donde me desempeñe como practicante apoyando todas las actividades que aquí se reportan y reflexionan. El enfoque elegido durante la consecución de mi trabajo fue aplicado en el área de movilidad y cooperación internacional, razón por la cual presentaré como resultado de mi práctica el modelo Canvas como una estrategia para darle un giro a la estructura organizacional de la oficina.

El modelo Canvas hace referencia al modelo de negocio fresco, donde se puede plasmar los aspectos principales según sus autores: segmentos de clientes, propuesta de valor, canales, relación con el cliente, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costes, de esta manera fortalecer el crecimiento y tener una posición privilegiada en el mercado, ser más competitivo con un enfoque de innovación, tendencia y diseño que mejoren la comercialización de la marca EAFIT como referente al tema de internacionalización.

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 6 de 30

CONTENIDO INFORME

1. CONTEXTUALIZACION

1.1 TÍTULO DEL TRABAJO: Desarrollar un modelo de negocio CANVA en la oficina de Relaciones internacionales de la Universidad EAFIT

1.2 NOMBRE DE LA EMPRESA: Universidad EAFIT-Oficina de Relaciones internacionales

1.3 CARACTERIZACION DE LA EMPRESA:

Historia

Después del nacimiento de EAFIT, el 4 de mayo de 1960, la región cambió sus perspectivas frente a la formación académica. De igual manera, a medida que avanzó el siglo XX, se crearon cuatro escuelas: Administración (1979), Ingeniería (1979), Ciencias y Humanidades (1997) y Derecho (1999). En 2012 se abrió la quinta: Economía y Finanzas. Y nuevas unidades académicas y administrativas entraron a formar parte de su estructura. La calidad también ha sido un distintivo en su trayectoria. La Universidad recibió en 2003, por primera vez, la Acreditación Institucional de alta calidad, que le otorgó el Ministerio de Educación Nacional, reconocimiento que, en 2010, se renovó por un periodo de ocho años. En la actualidad EAFIT ofrece 21 pregrados, alrededor de 66 especializaciones en Medellín y otras ciudades, 34 maestrías y 5 doctorados.

Misión

Contribuimos al desarrollo sostenible de la humanidad mediante la oferta de programas que estimulen el aprendizaje a lo largo de la vida, promuevan el descubrimiento y la creación y propicien la interacción con el entorno, dentro de un espíritu de integridad, excelencia, pluralismo e inclusión.

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 7 de 30



Visión

Seremos la universidad para todas las generaciones y un ecosistema inteligente en permanente renovación, que conecta propósitos con conocimiento.

Una comunidad con visión global e impacto regional y local que se adapta, moviliza, reinventa e innova; potencia sus vínculos con las organizaciones; y da respuestas oportunas y pertinentes a los retos del entorno y a las necesidades de los grupos de interés.

Seremos maestros y referentes en sostenibilidad e integridad; y una plataforma educativa de excelencia que articula el aprendizaje, la investigación y la cultura para generar experiencias que transforman vidas.

Valores Institucionales

Integridad:

Probidad y entereza en todas las acciones.

Honradez o respeto de la propiedad intelectual y de las normas académicas.

Rectitud en el desempeño, o un estricto respeto y acatamiento de las normas.

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 8 de 30

Excelencia:

Calidad en los servicios ofrecidos a la comunidad.

Búsqueda de la perfección en todas nuestras realizaciones.

Superioridad y preeminencia en el medio en el que nos desenvolvemos.

Tolerancia:

Generosidad para escuchar y ponerse en el lugar del otro.

Respeto por las opiniones de los demás.

Transigencia para buscar la conformidad y la unidad.

Responsabilidad:

Competencia e idoneidad en el desarrollo de nuestros compromisos.

Sentido del deber en el cumplimiento de las tareas asumidas.

Sensatez y madurez en la toma de decisiones y en la ejecución de las mismas.

Audacia:

Resolución e iniciativa en la formulación y ejecución de proyectos.

Creatividad y emprendimiento para generar nuevas ideas.

Arrojo en la búsqueda de soluciones a las necesidades del entorno.

Organigrama institucional

Como parte del Plan Estratégico de Desarrollo 2019-2024 EAFIT se planteó como uno de sus ejes primordiales la consolidación de la proyección nacional e internacional de la Institución. Precisamente, la Oficina de Relaciones Internacionales (ORI) tiene esta línea como uno de sus principales retos.

Oficina de relaciones internacionales

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 9 de 30

La ORI es el área administrativa encargada de gestionar el proceso de internacionalización de la Universidad EAFIT, por medio de la especialización de servicios de apoyo para todas las actividades de internacionalización en las que participan los diferentes estamentos de la universidad.

Desde esta dependencia, ubicada en el primer piso del bloque 33, se acompañan y asesoran a las diferentes unidades académicas y administrativas en sus requerimientos, oportunidades, urgencias y necesidades en el tema de internacionalización, una labor que se realiza desde hace más de 15 años. Aunque una de las áreas de mayor fortaleza de la ORI es el manejo de la movilidad estudiantil entrante y saliente, durante los últimos años han trabajado para darle un enfoque corporativo y estratégico, acompañando a la Institución en firmas de convenios, acreditaciones de programas y ubicación en ránquines. (EAFIT, 2018)

Área de desempeño de la práctica: El desarrollo de la práctica fue en la oficina de Negocios Internacionales, mi cargo es pasante del área de movilidad y cooperación internacional por lo anterior mis funciones son servir de apoyo en todas las actividades de carácter internacional y nacional, manejo de la información correspondiente a movilidad y dentro del área de cooperación internacional ser un apoyo en proyectos gestionados por la Universidad. La oficina está compuesta por la Jefa de relaciones internacionales María Teresa Uribe, la Coordinadora de cooperación internacional Emilia Serafín, la Coordinadora de Movilidad Angélica Gutiérrez, la Asistente administrativa Judy Vanegas como Asesora de movilidad Isabel Cubillos, auxiliar de cooperación internacional Jessica Franco y los auxiliares administrativos Jeison Arango y Lizeth Sánchez. (Universidad Eafit-Oficina de Relaciones internacionales, 2018)

1.4 ALCANCES

El objetivo del proyecto asignado es que a través del desarrollo del modelo CANVAS, se logre:

- Incrementar la movilidad nacional e internacional de la comunidad universitaria en los próximos años
- Contribuir a los procesos de formación de las competencias internacionales, multiculturales interculturales de los estudiantes
- Identificar y gestionar fuentes de financiamiento
- Participar en la promoción para la exportación de pregrados, posgrados y educación continua
- Liderar y coordinar la gestión del proceso de internacionalización

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 10 de 30

2. JUSTIFICACION

El propósito del presente trabajo es la implementación del modelo de negocios Canvas en la Oficina de Relaciones internacionales de la Universidad EAFIT, en el cual se pretende implementar estrategias para reestructurar los planes de acción que llevara a cabo la oficina, con el fin de mejorar su desempeño en el área del sector educativo se busca orientar el modelo a fin de buscar resultados positivos en los aspectos académicos, de investigación, innovación y tecnología.

La proyección, es fortalecer la internacionalización de la Oficina de Relaciones internacionales de la Universidad Eafit tanto externa como internamente dentro del mercado. Por eso, esta investigación se lleva a cabo con el fin de fortalecer la metodología de la Oficina de Relaciones internacionales de la Universidad Eafit, que a su vez pretende conservar la esencia de la Oficina pero aportando las herramientas del modelo Canvas. Para esto es sumamente importante el uso de las TICS y otras herramientas publicitarias.

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 11 de 30

3. OBJETIVO GENERAL

Estructurar un plan de negocios para la empresa Universidad EAFIT dentro de la oficina de Relaciones internacionales de acuerdo a las características y naturaleza de la entidad.

3.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar el entorno y características de la oficina con el fin de orientar el plan de negocios.
- Analizar los factores externos e internos de la institución que favorecen o limitan el desarrollo de la misma.
- Valorar el ambiente laboral de la organización con el fin de identificar el desarrollo organizacional

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 12 de 30

4. DIAGNOSTICO

La oficina de Relaciones internacionales cuenta con un grupo de 9 personas en su equipo de trabajo, este grupo se encarga de la gestión de la movilidad internacional y nacional de la comunidad EAFITENSE, además de encarga de buscar alianzas estrategias y de cooperación con otras entidades del sector educativo. La oficina aunque cuenta con un equipo mínimo cuenta con profesionales capacitados para los retos que se requieren en este oficio.

En el mes de Septiembre la Jefa de Relaciones internacionales renuncio a su puesto de trabajo y por lo tanto el grupo de trabajo tuvo que realizar cambios importantes en su estructura organizacional, para contrarrestar el vacío de un ente importante dentro de la estructura de la misma. Incluso un asesor de movilidad tuvo una mejor oferta de trabajo y por lo tanto deserto, pero a pesar de estos inconvenientes la Oficina se mantuvo en control y logro cumplir con los objetivos propuestos. En el mes de Octubre, con el ingreso de la nueva Jefe esta busca implementar una reestructuración organizacional por lo tanto a través del modelo Canvas se presentara una serie de estrategias para lograr dicha propuesta.

5. RESUMEN DE LA PRÁCTICA

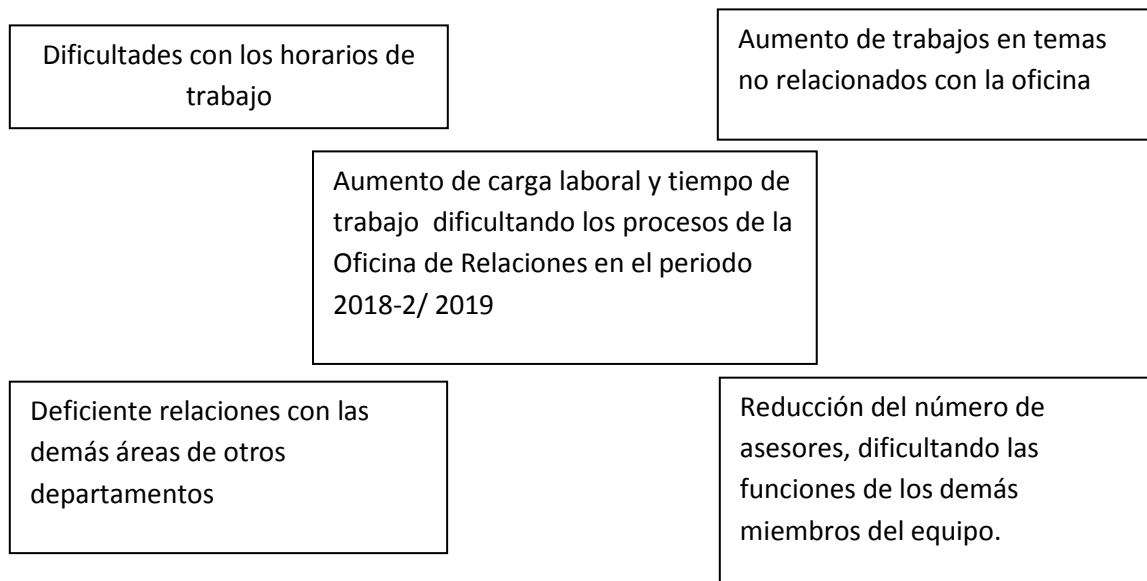
Dentro de mis funciones como practicante de la Oficina de Relaciones internacionales de la Universidad EAFIT. A continuación, presentare el resumen de las principales actividades realizadas durante el periodo de práctica, además del desarrollo de un modelo de negociación para implementar en las nuevas políticas planteadas por la Oficina.

- Recopilación de información movilidad internacional 2018-1: 30-31 de Julio 2018 Maria Paulina Sierra
- Manejo logístico y organizacional en la Feria internacional: 01-02 agosto 2018 Equipo ORI
- Manejo logístico en la Noche internacional: 24 septiembre 2018 Equipo ORI
- Recopilación de información estudiantes movilidad nacional saliente: 21 de septiembre- 5 de octubre 2018 Judy Vanegas
- Realización inventario de equipos: 01-04 de octubre 2018 Judy Vanegas

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 13 de 30

- Recopilación base de datos histórica movilidad. 05 de octubre 2018 Judy Vanegas
- Coordinación logística de Charlas:
 - Brisbane
 - Quebec
 - México
 - School of Design 28 Septiembre
 - Nuevos retos en América Latina-Embajada de la Unión Europea 04 Octubre
 - LSE (London School of Economics and Political Sciences 16 Octubre
 - University Lorraine. 17 Octubre
- Despedida de internacionales. 07 Noviembre EQUIPO ORI
- Eventos:
 - Infoday Horizonte 2020 Europa
 - Cities for life 26 Agosto
 - Bremerhaven
- Reunión salida intercambios
- Ingreso de movilidad estudiantes salientes y entrantes internacionales
- Ingreso de movilidad estudiantes entrantes y salientes nacionales
- Apoyo en el área presupuestal manejado por la oficina.
- Entrega de documentación evento BID

6. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:



 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 14 de 30

7. ALTERNATIVAS DE SOLUCION:

Construcción de un plan de negociación para reestructurar los lineamientos organizacionales de la Oficina de Relaciones a partir de las nuevas acciones presentadas para el año 2019, reformando los lineamientos de esta nueva estrategia de eje transversal.

7.1 SELECCIÓN DE LA ALTERNATIVA

En concordancia con lo mencionado anteriormente, se define que la alternativa seleccionada y la más conveniente, es la única alternativa posible para intervenir el problema previamente planteado, puesto que da solución a todos los elementos requeridos para solucionar o replantear las nuevas estrategias.

7.2 REFERENTES TEORICOS QUE FORTALECEN LA PRACTICA

En busca de incorporar y analizar el modelo Canvas, para obtener un negocio rentable a partir de la implementación de sus nueve módulos, de este estudio se centra en el ámbito del cuerpo de este trabajo donde la Universidad EAFIT-Oficina de Relaciones internacionales desea identificar la propuesta de valor para expandir sus productos a poblaciones vecinas, ser líder en el mercado de un completo surtido de lencería para el hogar, permitiendo generar óptimo rendimiento y el desarrollo de la misma, la empresa quiere continuar su posicionamiento, para eso necesita de muchos recursos que le permitan avanzar regida con principios morales y universales, respetando sus clientes potenciales y conservando los actuales con un excelente servicio al cliente e innovación.

Modelo de negocio Canvas.

El modelo CANVAS que propone el Dr. Alexander Osterwalder de la Universidad de Lausanne fue inicialmente publicado como una idea en su tesis doctoral sobre Ontología de los modelos de negocio, en 2004; después junto al Dr. Yves Pigneur fue divulgado el libro titulado Business Modella Generation, que traducido al español es Generación de modelos de negocios, en 2008. La metodología CANVAS tiene como objetivo respaldar el desarrollo de un modelo de negocio preciso y estable, para ofrecer las respuestas correctas a las necesidades comerciales de la empresa, ofreciendo un planteamiento de nueve módulos para aclarar los diferentes componentes. (Osterwalder, 2010)

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 15 de 30

Modelo de Negocio CANVAS



El modelo CANVAS describe de una manera muy lógica la forma en que las organizaciones crean, entregan y capturan el valor.

SOCIEDADES CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR
Interno: Comunidad <u>Eafitense</u> Docentes, investigadores, estudiantes, áreas pertinentes (Movilidad, Académicos, admisiones, cooperación, comunicación creativa, comunicación creativa, investigación, innovación, etc.), conexión con las demás sedes nacionales. Externo: Contactos de interés para la universidad en otras instituciones de educación superior a nivel nacional, regional e internacional. Actores de interés en el área de investigación científico- técnica y la innovación. Gobiernos, asociaciones empresariales, <u>clústers</u> y otras entidades enfocadas en el entorno educativo. Búsqueda de potenciales estudiantes de pregrado y postgrado, nuevo personal académico y de investigación, etc.	Reuniones administrativas Gestión eficiente de la información consolidada un enfoque dinámico y flexible basado en la hibridación y en la dirección por proyectos Se garantiza que la internacionalización como estrategia transversal incida de forma efectiva en los procesos clave de la vida universitaria (formación de grado y postgrado, investigación, Innovación, transferencia de tecnología, vinculación con el tejido empresarial, emprendimiento, etc.) Se sedimenta un sistema de comunicación efectiva con la comunidad universitaria y el público externo, ejerciendo como conectores entre la universidad y el exterior (<u>networking</u> efectivo) Se reduce los costes y mejorar los niveles de eficacia en la gestión de los procesos internacionales Se sedimenta un modelo de gestión que potencia la capacidad de aprendizaje, así como la identificación y diseminación de buenas prácticas en la comunidad universitaria	• Coordinar y liderar la estrategia de internacionalización • Promover la dimensión internacional de las actividades, garantizando la integración de los procesos clave • Construir un ecosistema de cooperación institucional que permita aprovechar las oportunidades que se identifiquen dentro la estrategia de internacionalización -Gestión eficiente de la información (Monitoreo, análisis y diseminación selectiva) -Identificación de oportunidades (Conectar capacidad institucional-oportunidades identificadas) • Identificación y diseminación de buenas prácticas: -Resolución de problemas -Asesoría, consultoría y asistencia especializada en los ámbitos de sus competencias y funciones
RELACIÓN CON CLIENTE	CLIENTES	RECURSOS CLAVES

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 16 de 30

Redes sociales Asesorías Charlas informativas Talleres Foros Eventos networking Oficina. (Establecer rutas y mensajes de respuesta para controlar el exceso de mail) Asistencia técnica especializada y personalizada durante todas las fases de la gestión del ciclo de los proyectos (Estructura organizacional orientada a la gestión y dirección por proyectos) Fomento de una cultura " crowd " a través de foros y comunidades de debate	• Clientes principales: la comunidad EAFITENSE (Estudiantes, docentes, investigadores, administrativos) • Redes contactos nacionales e internacionales • Asociaciones de universidades nacionales, regionales e internacionales • Instituciones de gobierno relacionadas con la educación superior, el desarrollo sostenible, la ciencia y la tecnología, la innovación y el emprendimiento. • Asociaciones empresariales • Expertos en áreas de intervención clave para la institución • Agencias y organizaciones financiadoras de redes, programas y proyectos de cooperación de carácter nacional e internacional	• Página web Institucional • Redes sociales (Facebook) • Presentaciones y videos informativos y promocionales en Youtube, gifs, Boomerangs y videos cortos • Sólida herramienta de intranet para interactuar con la comunidad universitaria. Marketing digital • Correo electrónico • Participación en eventos, congresos y ferias internacionales • Misiones y visitas institucionales • Notas radiales • Boletines informativos • Preguntas frecuentes
CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	ESTRUCTURA DE COSTOS	FUENTES DE INGRESOS
Asesorías Página web Redes sociales Organización de eventos Reuniones informáticas Oficina Correo electrónico Eventos de información Aplicación WhatsApp Boletines informativos	• Salario del equipo de trabajo • Costos relacionados con materiales de promoción y divulgación • Costes operativos y otros gastos requeridos para el desarrollo de las funciones • Aprendizaje profesional en temáticas clave para el cumplimiento de sus funciones (internacionalización, gestión de la propiedad intelectual, transferencia de tecnología, dirección de proyectos, gestión de información, manejo de bases de datos, idiomas, etc.) • Membresía en asociaciones (Educación Superior, Ciencia y Tecnología, Innovación, etc.) Participación en congresos, conferencias y eventos internacionales • Misiones y eventos de trabajo	• Presupuesto asignado por la institución • Ingresos provenientes de servicios especializados prestados por la ORI a terceros • Fondos captados por la participación en redes, programas, cursos y proyectos. • Comisiones por servicios prestados por otras áreas de la universidad que son el resultado dela gestión de la ORI

SOCIOS CLAVES

INTERNO: Docentes, investigadores, estudiantes, áreas pertinentes (Académicos, admisiones, comunicación creativa, comunicación, investigación, innovación, etc.), conexión con las demás sedes nacionales.

EXTERNOS: Contactos de interés para la universidad en otras instituciones de educación superior a nivel nacional, regional e internacional. Actores de interés a nivel nacional e internacional para el desarrollo de proyectos que fomenten la investigación científico-técnica y la innovación. Gobiernos, asociaciones empresariales, clústers y otras entidades que ofrezcan oportunidades de colaboración a partir de sus fortalezas y condiciones socio-económicas dentro del entorno educativo. Búsqueda de potenciales estudiantes de pregrado y postgrado, nuevo personal académico y de investigación, etc.

ACTIVIDADES

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 17 de 30

Se garantiza que la internacionalización como estrategia transversal incida de forma efectiva en los procesos clave de la vida universitaria (formación de grado y postgrado, investigación, Innovación, transferencia de tecnología, vinculación con el tejido empresarial, emprendimiento, etc.)

Se consolida un enfoque dinámico y flexible basado en la hibridación y en la dirección por proyectos

Se sedimenta un sistema de comunicación efectiva con la comunidad universitaria y el público externo, ejerciendo como conectores entre la universidad y el exterior (networking efectivo) θ Se reduce los costes y mejorar los niveles de eficacia en la gestión de los procesos internacionales

Se sedimenta un modelo de gestión que potencia la capacidad de aprendizaje, así como la identificación y diseminación de buenas prácticas en la comunidad universitaria

¿Qué ofrecemos al público para el que trabajamos que genera valor y hace nuestro trabajo esencial para ellos? ¿Qué problemas y necesidades ayudamos a resolver y satisfacer?

RECURSOS CLAVES

Alcances

- Página web Institucional
- Redes sociales (Facebook)
- Presentaciones y videos informativos y promocionales en Youtube, gifs, Boomerangs y videos cortos
- Sólida herramienta de intranet para interactuar con la comunidad universitaria.
- Marketing digital
- Correo electrónico
- Participación en eventos, congresos y ferias internacionales
- Misiones y visitas institucionales
- Notas radiales
- Boletines informativos, folletos promocionales digitales. Conciencia al planeta verde

¿Cómo conectamos, comunicamos e interactuamos con nuestros diferentes segmentos de clientes para ejecutar eficientemente nuestro trabajo?

Recursos humanos con un alto nivel de profesionalización y experiencia en áreas de competencia.

-Conocimiento exhaustivo de la institución y su entorno Valor de redes contactos profesionales

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 18 de 30

-Autonomía para liderar el trabajo de internacionalización

-Knowhow para aprovechar al máximo las oportunidades

Manejo de fondos para financiar autónomamente actividades clave en correspondencia con estrategia de internacionalización

Instalaciones bien equipadas especialmente desde el punto de vista informático

¿Qué recursos son esenciales para desempeñar nuestras funciones con un alto nivel de rigor y eficiencia? ¿Qué recursos necesitamos para satisfacer la necesidad de nuestros clientes?

Relaciones con el cliente

- Oficina: Contacto personalizado, directo y sistemático. (Establecer rutas y mensajes de respuesta para controlar el exceso de mail)
- Acceso y disponibilidad definido en los tiempos establecidos
- Asistencia técnica especializada y personalizada durante todas las fases de la gestión del ciclo de los proyectos (Estructura organizacional orientada a la gestión y dirección por proyectos)
- Fomento de una cultura “crowd” a través de foros y comunidades de debate

Fuentes de ingresos

- Presupuesto asignado por la institución
- Ingresos provenientes de servicios especializados prestados por la ORI a terceros
- Fondos captados por la participación en redes, programas, cursos y proyectos.
- Comisiones por servicios prestados por otras áreas de la universidad que son el resultado de la gestión de la ORI

¿Cuáles son las fuentes de financiación que garantizan nuestra operatividad y sostenibilidad? ¿Podemos incrementar y diversificar los ingresos generados por nuestros servicios?

Propuesta de valor

- Coordinar y liderar la estrategia de internacionalización
- Promover la dimensión internacional de las actividades, garantizando la integración de los procesos clave
- Construir un ecosistema de cooperación institucional que permita aprovechar las oportunidades que se identifiquen dentro la estrategia de internacionalización
 - Gestión eficiente de la información (Monitoreo, análisis y disseminación selectiva)
 - Identificación de oportunidades (Conectar capacidad institucional-oportunidades identificadas)
- Identificación y disseminación de buenas prácticas:
 - Resolución de problemas

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 19 de 30

-Asesoría, consultoría y asistencia especializada en los ámbitos de sus competencias y funciones

¿Cuáles son las actividades esenciales que debemos ejecutar para cumplir de forma eficiente con la misión estratégica que nos ha sido conferida institucionalmente?

Clientes

- Clientes principales la comunidad EAFITENSE (Estudiantes, docentes, investigadores, administrativos)
- Redes contactos nacionales e internacionales
- Asociaciones de universidades nacionales, regionales e internacionales
- Instituciones de gobierno relacionadas con la educación superior, el desarrollo sostenible, la ciencia y la tecnología, la innovación y el emprendimiento.
- Asociaciones empresariales
- Expertos en áreas de intervención clave para la institución
- Agencias y organizaciones financiadoras de redes, programas y proyectos de cooperación de carácter nacional e internacional

¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Qué instituciones, entidades o personas resultan esenciales o imprescindibles para acometer nuestro trabajo con eficiencia?

Estructura de costes

- Salario del personal
- Superación profesional en temáticas clave para el cumplimiento de sus funciones (internacionalización, gestión de la propiedad intelectual, transferencia de tecnología, dirección de proyectos, gestión de información, manejo de bases de datos, idiomas, etc.)
- Membresía en asociaciones (Educación Superior, Ciencia y Tecnología, Innovación, etc.) Participación en congresos, conferencias y eventos internacionales
- Misiones de trabajo
- Costos relacionados con materiales de promoción y divulgación
- Costes operativos y otros gastos requeridos para el desarrollo de las funciones

¿Cuál es la estructura de costes inherente a nuestras actividades? ¿En qué actividades debemos invertir para garantizarla eficiencia de nuestros servicios?

8. PLAN DE ACCIÓN

ACTIVIDADES Y/O ACCIONES	PROPOSITOS	ESTRATEGIAS	TIEMPO	RESPONSABLE
--------------------------	------------	-------------	--------	-------------

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 20 de 30

Establecer canales de comunicación directa y efectiva	Implementar espacios que permitan aumentar la confianza entre el equipo aumentando la calidad y eficiencia del trabajo.	Realizar actividades integrativas, dentro del área de trabajo para eliminar el estrés y generar espacios que fortalezcan las relaciones entre miembros.	Diariamente	Grupo de trabajo
Racionalización horaria y productividad, responsabilidad, control en horarios de trabajo para evitar sobrecargos de trabajo	Al establecer un listado de actividades en el que se especifique los tiempos necesarios para cada informe, evento y entrega documentable según los plazos específicos de entregas, se reducirá el tiempo laboral	Mediante los recursos humanos establecer que labores realizan y el tiempo que le imponen a cada actividad	Definir tiempo de acuerdo al tipo de dificultad.	Grupo de trabajo
Recopilar información con respecto a los convenios obtenidos por la Universidad EAFIT, a fin eliminar contratiempos entre las partes. Objetivo recopilar información antes de finalizar el año 2018, de esta manera se permitirá gestionar el cambio y se establecerá liberación entre las partes del equipo	Al reconocer los convenios podemos vincular a mas estudiantes para que se interesen por otros países	Establecer medidas de tiempo y reconocimiento de convenios ejecutados dentro del semestre	Semestralmente	Grupo de trabajo
Implementar programas de capacitación orientados al personal en función de reconocer los convenios internacionales existentes, de igual manera motivarlo para	Al realizar capacitaciones se fortalece el conocimiento del personal y se genera un mayor vínculo	Se hará un estudio de temas, y se escogerán los más acordes para implementarlos dentro de la	Mensualmente	Jefe, Coordinadores

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 21 de 30

afianzar su trabajo con cooperación internacional	entre la empresa y el empleado	Oficina		
A fin de atraer a los estudiantes internacionales, se debe vincular a los eafitenses con el fin de que los mismos establezcan un compromiso con la Universidad. La voz a voz es uno de los medios eficaces para atraer mayores clientes a la empresa.	A través de este podemos aumentar los recursos y el respeto de la Oficina	A través de las herramientas de análisis y los recursos humanos atraer la mayor población	Semanalmente	Grupo de trabajo

9. RESULTADOS DE LA PRÁCTICA

Teniendo en cuenta los tiempos estipulados del periodo de práctica, esta finalizará el 15 de Enero de 2019, por lo tanto el proyecto no ha podido ser terminado. Sin embargo, se han generado avances significativos en el desarrollo del mismo como lo son:

Planes de acción y compromisos que definan las expectativas que requiere el proyecto

Se estableció una auditoría interna los días 10,12 y 13 para establecer la función de cada puesto de trabajo e iniciar con la ejecución de ideas para el plan de negocio, al ingresar información dentro del modelo Canvas se busca reconocer los puntos clave dentro del área y mejorar de manera efectiva los intereses e la oficina.

La jefa de relaciones internacionales en compañía del equipo de trabajo busca establecer que estrategias se implementaran para adecuarlas al nuevo eje transversal que define esta idea de negocio.

Reconocimiento de los eventos que traen mayor trascendencia a la Oficina y reconocer como ejecutarlos de una manera más interactiva.

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 22 de 30

10. CONCLUSIONES:

En el informe se presenta un modelo de negocios CANVAS realizado para la oficina de Relaciones internacionales, esta metodología se desarrolla con el fin de incrementar la movilidad, generar un mayor reconocimiento internacional y nacional, además fortalecer las estrategias organizacionales dentro de la oficina y al mismo tiempo les permite generar un mayor número de ingresos.

Finalmente, esta práctica profesional fue de gran utilidad para aplicar mi formación académica dentro del campo profesional. Entregar los resultados de acuerdo a la formación adquirida, además fortalecer mis competencias en el campo de los negocios internacionales.

11. RECOMENDACIONES

Para la Oficina de relaciones internacionales se realizan las siguientes recomendaciones:

Es necesario realizar auditorías constantes que permitan descubrir aquellos grupos de financiamiento; así mismo, es importante que se realice una proyección de cuantos estudiantes realizaran procesos de movilidad, enfocado en implementar y acceder a los convenios preestablecidos.

Se sugiere a la Oficina iniciar con el proceso de establecimiento de relaciones con las demás áreas pertinentes, específicamente con aquellas entidades que entran en contacto con los procesos de la oficina.

Establecer que procesos y responsabilidades deben ser manejados por la Oficina, de esta manera se evitan contratiempos con otros entregables y se enfocan en objetivos propios.

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 23 de 30

12. LECCIONES APRENDIDAS

En la búsqueda de mis estudios profesionales pude conocer otra realidad, reconocí el valor de las cosas al estar fuera de casa, aprendí que mi carrera abarca varios campos en los cuales puedo establecer muchas rutas de acción. El conocimiento cultural adquirido a través de los traslados entre ciudades y mi formación personal al reconocer que tenemos un servicio hacia la comunidad.

Finalmente, dentro de mi área profesional pude establecer los límites que se requieren manejar dentro de un equipo de trabajo, el aprendizaje que obtuve al entablar relaciones con mis compañeros, el manejo de un horario y las responsabilidades que se adquieren dentro. Debo decir que durante este periodo de práctica tuve la oportunidad de conocer e interactuar con diferentes personas, reconociendo la motivación, el valor del trabajo, el respeto y la construcción de ideas en torno a las metas propuestas, al trabajar se potencializa el talento, se estimula la creatividad y la toma de decisiones. Por ello, puedo afirmar, que el conocimiento al igual que la ética, siempre será fundamental y primordial para formar grandes profesionales. Como aspecto personal puedo decir que la madurez que he obtenido con el paso del tiempo me ha enfocado en lograr grandes cosas.

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 24 de 30

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

EAFIT. (2018). *ORI*. Obtenido de <http://entrenos.eafit.edu.co/gestion-administrativa/ori/Paginas/inicio.aspx>

Osterwalder. (2010). *Modelo de Negociación Canva*. Obtenido de <https://stadium.unad.edu.co/preview/UNAD.php?url=/bitstream/10596/11335/1/12169162.pdf>

Universidad Eafit-Oficina de Relaciones internacionales. (2018). Obtenido de <http://www.eafit.edu.co/international/esp/ori-eafit/Paginas/ori-eafit.aspx>

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 25 de 30

ANEXOS:



Ilustración 1. Estudiantes internacionales

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 26 de 30



Ilustración 2. Invitación

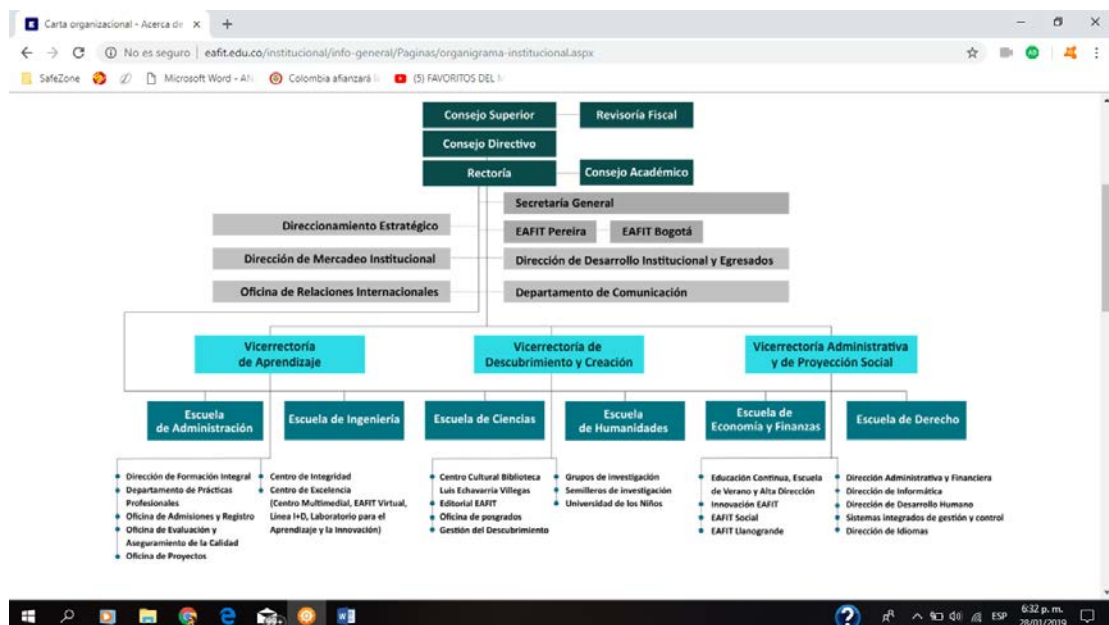


Ilustración 3. Organigrama institucional

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 27 de 30



Ilustración 4. Despedida internacionales

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 28 de 30



Ilustración 5. Reunión embajada Perú

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 29 de 30

Ilustración 6. Embajadora Unión Europea

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	INFORME FINAL DE PRACTICA		
Código: PS-ME-F-035	Versión: 01	Emisión: 23-11-2018	Página 30 de 30



Ilustración 7. Equipo ORI