

Capítulo 3

Juego de roles a través de las salas virtuales de negociación y tramitología de la Asamblea General, ONU y OEA



Autoras

Manuela Bravo Velázquez¹

Paola Andrea Méndez Cotrino²

¹ Profesional en Negocios internacionales, con especialización en Dirección de proyectos, experiencia de 12 años en el sector académico, cumpliendo roles, académico administrativo en instituciones como UNIMINUTO, CENSA, Tecnológico de Antioquia, desde este sector estuvo como directora de varios proyectos de carácter público como privado, igualmente cuenta con experiencia en el sector productivo en empresas como la DIAN en el área de exportaciones, zona franca y pasajeros en Rionegro – Antioquia, acompañamiento a empresas de Antioquia para la constitución de empresas desde el programa Antójate de Antioquia. Ha dirigido proyectos de carácter público.

Correspondencia: mbravov@poligran.edu.co

² Politóloga e internacionalista. Máster en Escritura creativa. Magíster en Estudios y Gestión del desarrollo. Consultora de comunicaciones, asesora y docente. Aborda asuntos de comunicación política, relaciones internacionales y medioambiente.

Correspondencia: pmendez@poligran.edu.co

Resumen

El objetivo de realizar la experiencia académica correspondiente a las simulaciones del modelo ONU, OEA y de negociación y tramitología, conllevan pensar sobre la importancia de esta estrategia para el programa de Negocios internacionales en modalidad virtual, puesto que esta dinámica permitirá un mayor acercamiento de los estudiantes con el tutor y viceversa, y tendrá la ejecución de la práctica con el fin de que los estudiantes tengan mayores conocimientos en estas áreas. En la ejecución de esta estrategia se obtuvieron las simulaciones para tres módulos. Logística y mercadeo internacional, cultura y economía regional de América y Negocios y relaciones internacionales.

Palabras clave: juego de roles, salas de negociación, salas de asamblea, ONU y OEA, Objetivos de Desarrollo Sostenible, Incoterms.

Introducción

En el Politécnico Grancolombiano se entienden las exigencias que pide el sector productivo para los profesionales en Negocios Internacionales; es por ello por lo que, desde la academia, se quiere implementar una estrategia didáctica basada en el juego de roles para los módulos o cursos virtuales. El propósito es que los estudiantes se enfrenten a situaciones reales del sector y amplíen sus conocimientos a través de la práctica, también que desarrollen habilidades blandas como la expresión oral y escrita, el trabajo en equipo, tolerancia a la frustración, liderazgo, entre otras, y redimensionen sus capacidades como pensamiento crítico, analítico y argumentativo a través de la solución de casos.

Por lo tanto, se crearon tres experiencias basadas en el juego de roles; estas son:

1. Sala de negociación y tramitología: en este ejercicio los estudiantes realizan una negociación internacional que involucra directamente los INCOTERMS 2020 y el proceso que conlleva. Asimismo, deben trabajar los diferentes documentos y trámites de una exportación. Por lo tanto, el estudiante conoce los aspectos básicos de cómo fijar una negociación y qué actividades se deben tener en cuenta para un plan de exportación exitoso. En la actividad interviene el exportador, el importador, la agencia de aduanas y la agencia de carga. El docente tendrá una tabla prediseñada donde se encuentre el producto y a qué país quiere exportar, esto con el fin de personalizar el ejercicio para los estudiantes, es decir, cada grupo de trabajo tendrá un producto y un país diferente al cual va a exportar.

2. Sala de Asamblea de la Organización de Estados Americanos (OEA): en el ejercicio los estudiantes conforman grupos de trabajo, los cuales representan las delegaciones que hacen parte de los delegados de cada una de las naciones participantes de la OEA. Para el ejercicio se elige un tema de carácter actual que afecta a diferentes países, donde se evidencie el proceso que está llevando dicho país y cuáles son las líneas de trabajo para cada uno de los temas.

El docente escoge el tema y cada una de las delegaciones de los países deberá investigar sobre este aspecto y cómo se viene trabajando en el país designado. Posteriormente, cada equipo construye su argumentación para presentarla en la asamblea. El tutor revisa dicha argumentación y retroalimenta para que los estudiantes preparen bien la intervención que se va a realizar en la simulación. Es importante tener en cuenta que se van a organizar varias sesiones o asambleas y, por ejemplo, el equipo que representa al país debe participar en cada una de ellas enviando a su representante, que no puede ser el mismo que ya participó en una asamblea anterior; de esa manera, todos los estudiantes deben realizar el ejercicio de representar a su país en la asamblea de la OEA y de la ONU.

3. Sala de Asamblea de la Organización de las Naciones Unidas (ONU): la simulación se hace en el ejercicio de la Asamblea de la ONU, que tiene lugar cada año en la casa matriz, ubicada en la ciudad de Nueva York. El docente tendrá la labor de asignar varios grupos que serán las diferentes delegaciones de los Estados miembros de la ONU. Cada año, la Asamblea tiene varios puntos donde los representantes de los países miembros deben justificar las acciones adoptadas para cada punto clave. Para la simulación tendremos como foco los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), que son 18, y en cada una de las simulaciones que se abarquen el docente podrá escoger por uno de ellos para que sea el punto de discusión; por tanto, los estudiantes deben hacer una investigación previa del ODS que se abarque y pronunciarse en la Asamblea sobre el mismo, en específico por los avances y estrategias definidas del país. Su funcionamiento es similar al de la Asamblea ONU, donde todos los miembros del grupo deben representar al país correspondiente.

Marco teórico

• Problemática que atiende

Actualmente, los cursos de Logística y mercadeo internacional, Cultura y economía regional de América y Negocios y Relaciones Internacionales, se manejan a través de

la estrategia de proyectos con tres entregas. Los estudiantes realizan un proyecto de aula que consiste en:

1. Logística y mercadeo internacional: el grupo de estudiantes escoge un producto el que desea exportar desde Colombia y buscar un país donde lo pueda exportar, garantizando una viabilidad de este, a través de una investigación de mercados.
2. Para los otros dos módulos, el proyecto cambia cada semestre buscando que los estudiantes trabajen en otras situaciones.

Aunque los estudiantes aceptan la estrategia por proyectos y tienen resultados satisfactorios, el equipo de docentes siente necesario para mejorar el perfil profesional del estudiante, que este confronte sus aprendizajes en un contexto donde pueda actuar en vivo y acorde con el rol profesional que desempeñará en su quehacer laboral, por eso el juego se emplea para que el estudiante asuma los roles específicos y realice sus actuaciones a través de una simulación en una sala virtual.

La problemática es que dentro de los escenarios virtuales no hay estos espacios de acción del estudiante y la idea es desarrollar estas competencias de negociación a través de la interacción en “momentos de verdad” que permitan un actuar más real que no se evidencia en el proyecto escrito.

De igual manera, es importante para los docentes evidenciar estos comportamientos en los estudiantes y cómo son sus acciones y actitudes frente a las situaciones, por eso se hace necesario un escenario sincrónico donde el docente pueda ver la capacidad de argumentación y de negociación del futuro profesional. En este caso, se analizaron espacios de metaverso, pero al ser un escenario recreado por avatares que representan a los estudiantes no se lograba evidenciar aspectos fundamentales como el lenguaje corporal, la forma de argumentar del estudiante, por eso se optó por la solución que se presenta en este capítulo, para evidenciar un desempeño más real y auténtico del estudiante.

Otro propósito fue mejorar el dominio del inglés, ya que desde la virtualidad el estudiante pocas veces tiene la posibilidad de tener una conversación sincrónica con sus compañeros y docentes. Es importante que a través de los ejercicios de simulación el estudiante pueda mejorar su nivel de conversación en un idioma extranjero, en este caso inglés. Además, las competencias lingüísticas en segunda lengua son cruciales para los negocios internacionales.

Los estudiantes de Negocios internacionales de virtual carecen de espacios de simulación que los acerque a escenarios reales, por lo tanto, se pretende con la estrategia mejorar la experiencia de aprendizaje y pasar de contenidos consultivos

a espacios donde el estudiante actúe y se desenvuelva, tome decisiones y reflexione sus acciones, algo que regularmente no se propicia en escenarios virtuales de aprendizaje.

Por eso se propuso con el equipo de docentes y el Laboratorio de Experiencias Inmersivas (LEAI) perteneciente al Centro de Recursos y Experiencias para el Aprendizaje (CREA) diseñar una sala recreada con ambientes 3D de las salas de negociación de una empresa y las salas de asamblea OEA y ONU, donde el estudiante descarga los fondos de los espacios y posteriormente los inserta en una herramienta de *Webinar* para recrear tales lugares sin perder la interacción humana en tiempo real a través del *software Teams*.

• Antecedentes

En la modalidad presencial se tienen varias actividades que se han desarrollado en pro del aprendizaje por medio de la práctica con los estudiantes. Por ejemplo, en la ciudad de Medellín se simula la Asamblea de las Naciones Unidas con el enfoque a los ODS para el 2030. Este ejercicio se realiza bajo el liderazgo de la Institución Universitaria Luis Amigó, donde se reúnen no solamente el Politécnico Grancolombiano, sino también el Tecnológico de Antioquia, la Universidad Católica de Oriente, la Universidad San Buenaventura, entre otras. Cada año se propone un Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) diferente y se realiza un evento llamado Simulación Asamblea de las Naciones Unidas; desde la institución líder, capacitan a los estudiantes de las asignaturas relacionadas con negociación internacional, diplomacia, entre otras. Dependiendo del pènsum de cada una de las universidades, se asigna una materia para desarrollar esta simulación.

Los estudiantes tienen tres espacios donde la Institución Universitaria Luis Amigó va capacitando a los estudiantes para realizar la simulación. En una primera capacitación se muestra la definición de la organización de las Naciones Unidas (ONU) y los ODS, y cuál será el que se va a abordar para esta oportunidad; se le asigna a cada uno de los estudiantes un país, y por universidad se asignan alrededor de tres o cuatro delegaciones (esto depende del número de estudiantes por grupo de cada una de las universidades). Para esta oportunidad, cada uno de los estudiantes debe hacer un documento académico donde se evidencie información general del país y el desarrollo y las iniciativas que se han tenido para con el ODS seleccionado (estos entregables los docentes los asumen como trabajos a calificar en el seguimiento del semestre). En la segunda capacitación, los estudiantes ya deben contar con una investigación previa. La universidad líder indica cómo será el proceso de simulación, el cual radica en la realización de un acta en donde cada delegación debe responder

por los avances de cada una de sus delegaciones; para esta dinámica se les exige a los estudiantes que indiquen en el acta estos avances en otro idioma diferente al español, de hecho, se promueve no solo el uso de inglés, sino otros idiomas. Las comisiones deben realizar cada una de sus actas y pasarla a su docente, el cual, de acuerdo con los cambios que este sugiere y su debida retroalimentación, hace llegar el acta a la Institución Universitaria Luis Amigó, con el fin de tener una sola acta con cada uno de los desarrollos del ODS para cada una de las delegaciones.

Luego se tiene un tercer encuentro, donde los estudiantes realizan un simulacro de la Asamblea; cada uno de ellos debe asistir de manera presencial al lugar donde se va a realizar el evento y leer la parte que les corresponde del acta (este ejercicio se lee, con el fin de evitar correr el tiempo, ya que es muy medido por el gran número de estudiantes que hace parte). En este escenario se permiten las sugerencias para cada uno de los estudiantes para que la asamblea se realice de manera exitosa.

Por último, los estudiantes realizan la simulación de la Asamblea de las Naciones Unidas en la Institución Universitaria Luis Amigó, que tiene una duración de alrededor de tres horas y cada uno de los estudiantes debe cumplir con un protocolo de vestuario acorde con el evento; para esta actividad asisten no solo los estudiantes que hacen el evento, sino también sus compañeros y familiares. Con ello se cumple uno de los objetivos que tiene el programa de Negocios Internacionales, el cual promueve las negociaciones internacionales y las mediaciones de cada una de las mismas.

Otra experiencia que se realiza a nivel presencial para el área de logística y mercadeo internacional es el concurso llamado INNOBUSINESS, que se caracteriza por identificar un producto y realizarle su proceso de exportación. Este se ejecuta finalizando semestre, ya que la entrega final que va ligada es el Proyecto de Investigación Formativa (PIF). Los estudiantes deben conformar grupos de trabajo de máximo cinco integrantes donde coloquen en práctica lo aprendido en clase, desde el proceso de búsqueda de mercados internacionales hasta la implementación de un plan de exportación. El producto debe ser de preferencia del área del agro, con una transformación con características innovadoras que le permita llegar a varios mercados. Cada uno de los grupos debe plasmar todos estos procesos en formato Canva y enviarlo para ser revisado por un jurado; ya luego los estudiantes tienen la oportunidad de presentarlo en vivo al jurado. Los estudiantes que ocupen los primeros puestos se premian.

También se han realizado salas de negociación empleando la telepresencia, la cual es una solución tecnológica de vídeo en línea que permite a varios interlocutores comunicarse de manera sincrónica con pantallas de alta definición, generando un proceso de intercambio más cercano. Henríquez (2014) afirma que esta tecnología

le permite al usuario sentirse como si estuviera presente, o dar la sensación de estar presente estando de manera remota; refiere que esta herramienta permite realizar y simular negocios en exportaciones, donde los empresarios o estudiantes pueden celebrar reuniones con ejecutivos en el exterior, presentar sus productos y servicios e intercambiar ideas de manera remota. Con un grupo de ingenieros se diseñaron este tipo de salas para la Universidad Autónoma del Caribe. Aunque la telepresencia es una opción que puede trabajarse a nivel remoto, su instalación es costosa y no es la más apropiada para estudiantes virtuales, porque ellos deben desplazarse hasta donde se encuentra el lugar de emisión, lo que puede ser contraproducente si hablamos de estudiantes de regiones apartadas o con baja accesibilidad.

Otro elemento tecnológico con el que se realizan procesos de negociación en educación de manera sincrónica es con metaverso, donde se crean salas de intercambio en las que ingresan los usuarios y realizan sus debates de opinión empleando avatares que los representan en el mundo virtual; se utiliza en diferentes disciplinas desde el derecho hasta los negocios internacionales. Zhao y Lai (2008), citados por Currea y Mora (2013), presentan cuatro ventajas de emplear estos ambientes referidos al aprendizaje de segunda lengua: 1. Alta calidad de las actividades pedagógicas, 2. Oportunidades comunicativas para la práctica, 3. Alta calidad de la retroalimentación y 4. Contenido individualizado. Si bien esta es una práctica que cada vez toma fuerza en la educación, no se trabajó por el equipo de docentes para este proyecto, porque una de las finalidades era analizar las capacidades comunicativas y de negociación de los estudiantes y los metaversos no permiten todavía realizar ese grado de visualizar a la persona sin recurrir a un avatar en el espacio de intercambio digital 3D.

Es por ello, y de vital importancia, que los estudiantes de modalidad virtual cuenten con estos mecanismos de simulación para garantizarles un proceso práctico desde esta modalidad.

• **Estrategia de aprendizaje**

La estrategia de aprendizaje se aborda a partir de la creación de una situación muy similar a la que los estudiantes a nivel profesional van a desempeñar en el área de negocios internacionales, recreando tres momentos fundamentales que son: un proceso de exportación, la asistencia a una asamblea de la ONU y a otra de la OEA. Cada una de ellas representa una sala completamente diferente, con diversas estrategias didácticas. En las tres se abordó la teoría de la "situatividad" propuesta por Díaz-Barriga y Hernández (2002), que pretende generarle un contexto al estudiante para que entre en situación y sus desempeños sean próximos a cómo actuaría en el día a día.

Otro elemento común es la secuencia didáctica (Díaz-Barriga, 2013). Para cada experiencia tiene un recorrido diferente: 1. Para la sala de negociación y tramitología, el estudiante recibe un producto a exportar y el país de destino, entonces debe buscar la información y realizar todo el trámite requerido por dicho país. 2. Para la sala de la ONU, el estudiante toma el rol de embajador y debe discutir sobre uno de los objetivos de desarrollo sostenible (ODS). 3. En cambio, para la sala virtual de la OEA se trata de un tema abierto de actualidad que impacta a varios países de la región.

Aunque la estructura del juego de roles (caso, análisis del caso, preparación y ejecución o asamblea) se conserva en las tres experiencias, cada una tiene elementos característicos; por ejemplo, en tramitología existe un acta y papeles de trabajo que el estudiante debe entregar para la exportación. En la ONU y OEA deben entregar el acta de la asamblea firmada por los asistentes.

Álvarez (2020) plantea que el juego de roles es una de las metodologías más significativas e innovadoras y fomenta el trabajo colaborativo cuando se resuelve la situación didáctica que se propone. Además, tiene elementos motivacionales como el aumento de la confianza de los estudiantes al desenvolverse en un contexto próximo al real y un nivel más profundo en las habilidades de comunicación oral al defender y debatir sus ideas. Otra ventaja de esta estrategia es darle el protagonismo al estudiante en su aprendizaje. Por su parte, Brell (1999) descompone el juego de rol en actitudinal: libertad, diversión, entretenimiento, reglas o mecánicas; y en modelo de comportamiento: toma de decisiones, posturas propias, modelo de comportamiento, por lo tanto, para desempeñarse adecuadamente en el juego se requiere de cierta predisposición.

El juego de roles se da a través de una sala virtual, para cada uno de los módulos designados para la simulación. Logística y mercadeo internacional, cultura y economía regional de América y Negocios y relaciones internacionales. El fundamento de esta estrategia pedagógica es lograr que los estudiantes apliquen sus conocimientos por medio de la práctica, que consiste en investigar y conocer a fondo los conceptos vistos en las lecturas fundamentales y en las tutorías dadas por los docentes de cada módulo para aplicarlas, como estudiantes de negocios internacionales, a un caso que se puede presentar en el transcurso de su vida profesional.

Para el módulo de Logística y mercadeo internacional la estrategia didáctica se plantea de la siguiente manera: el tutor cuenta con un generador de casos que de manera aleatoria selecciona el país y el tipo de producto a exportar para ser asignado a cada grupo, esto con el fin de lograr que cada equipo desarrolle su propia situación y realice su proceso, es decir, se personaliza el caso para cada equipo. La enseñanza personalizada permite que el estudiante realice sus recorridos y tome

sus decisiones, sobre todo, que se apropie de la situación didáctica y se apersona de resolverla. Dottrens (1973) plantea que en esta enseñanza el estudiante está en libertad de elegir sus actividades, organizar sus tareas mientras el docente le ayuda para volverse un ser autónomo que, además de alcanzar su desarrollo personal, se incorpora a la sociedad en la que están inmersos. Por su parte, Hofstetter y Schneuwly (2009), le dan especial relevancia a que el estudiante se reconozca como ser individual que con sus acciones personales alcanza sus aprendizajes. Calderero et al. (2014) plantean que una clave para esta estrategia es tener en cuenta los diferentes ritmos de trabajo y estilos de aprendizaje de los estudiantes.

En el juego de roles, el tutor asigna a los diferentes integrantes del equipo sus roles, tanto para la parte importadora como exportadora. Por su parte, los estudiantes de manera colaborativa de acuerdo con el país y el producto definen el incoterm con la asesoría del tutor; una vez definido investigan la normativa particular del plan exportador de dicho país, donde definen según el incoterm elegido las responsabilidades de cada una de las partes, o si este tiene alguna restricción para la importación. Posteriormente, redactan el documento que describe la logística para enviar ese producto desde Colombia. El tutor retroalimenta, los estudiantes complementan y ajustan de acuerdo con las realimentaciones del tutor y preparan la sesión de negociación.

La dinámica de colaboración se basa en la construcción mutua de la preparación de la sesión, y el intercambio en los documentos que se entregan como resultado de la exportación. Lucero (2003) propone varios elementos con los que debe contar el trabajo colaborativo: 1. Interdependencia positiva: abarca las condiciones organizacionales y de funcionamiento dentro del grupo. 2. Interacción: se refiere a las formas de interacción y de intercambio entre los miembros del equipo; a mayor interacción, más enriquecimiento debido a la mutua realimentación. 3. Contribución individual: cada uno asume sus tareas y las comparte con los demás para recibir contribuciones. 4. Habilidades personales y de grupo: la dinámica interna del grupo debe permitir a cada individuo el desarrollo de sus habilidades personales.

El tutor acuerda las fechas y horarios para cada sala de negociación. Los estudiantes preparan su negociación y el día acordado ingresan a la plataforma *Webinar*, igualmente a la sala virtual, y descargan los fondos de pantalla de acuerdo con el rol asignado. Ingresan a la sala, activan sus fondos de pantalla y realizan la sesión correspondiente; al final de esta se firma el contrato entre las partes de la negociación.

Para el módulo de Cultura y economía regional de América funciona de manera similar: se dividen en equipos, pero cada equipo representa un país, por lo tanto, las sesiones

de juego de rol no se hacen por equipos, sino que cada integrante participa en una asamblea distinta representando al país que se le asignó como embajador de este. Para esta asamblea, el tutor selecciona un tema que sea transversal al continente, por ejemplo: la migración ilegal. Los estudiantes deben, de acuerdo con el país que les correspondió, investigar cómo le está afectando dicha problemática y argumentar su postura. Esta se redacta a través de un documento que es retroalimentado por el tutor y corregido por el equipo.

El tutor programa las sesiones de asamblea general y los embajadores seleccionados asisten a la misma. Una regla del juego de roles para este caso es que el mismo embajador no puede repetir asamblea, es decir, debe asistir en el rol de embajador otro miembro del equipo del país asignado. De esta manera, cada estudiante asiste como embajador en una asamblea diferente.

Para el módulo de Relaciones Internacionales se trabaja igual que la asamblea de la OEA. El cambio es que el tema de estudio son los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) propuestos por la ONU. Cada semestre, el tutor selecciona a qué objetivo van a trabajar los estudiantes. Estos, de igual manera, deben investigar, plantear y argumentar sus posturas. Al final de la sesión se firma el acta de compromisos de la asamblea.

Finalizada la sesión, el tutor hace una realimentación de los comportamientos de los participantes. Sin embargo, como parte final del ejercicio, se hace con todo el curso o módulo una sesión de reflexión sobre la actividad que permita retroalimentar a todos qué salió bien y qué se debe mejorar. Esta sesión de reflexión aplica para las tres estrategias o salas virtuales.

• **Modelo para la simulación**

Para la asignatura Logística y mercadeo internacional, el ejercicio se origina en torno a los mecanismos de negociación internacional, más conocidos como Incoterms, que para este caso se estaría utilizando la versión 2020, ya que se actualizan cada 10 años; estos explican en materia logística cuáles son las responsabilidades, compromisos y riesgos que tienen cada una de las partes en una negociación internacional, para este caso el importador y el exportador; igualmente, cuáles son los costos que debe asumir cada una de las partes y quiénes intervienen en la logística, tales como las agencias de carga y agencias de aduana, que para este caso de simulación la primera se encargará netamente de apoyar el proceso logístico y la segunda el proceso administrativo que conlleva el plan exportador. La figura 1 muestra los diferentes tipos de negociación según los Incoterms.

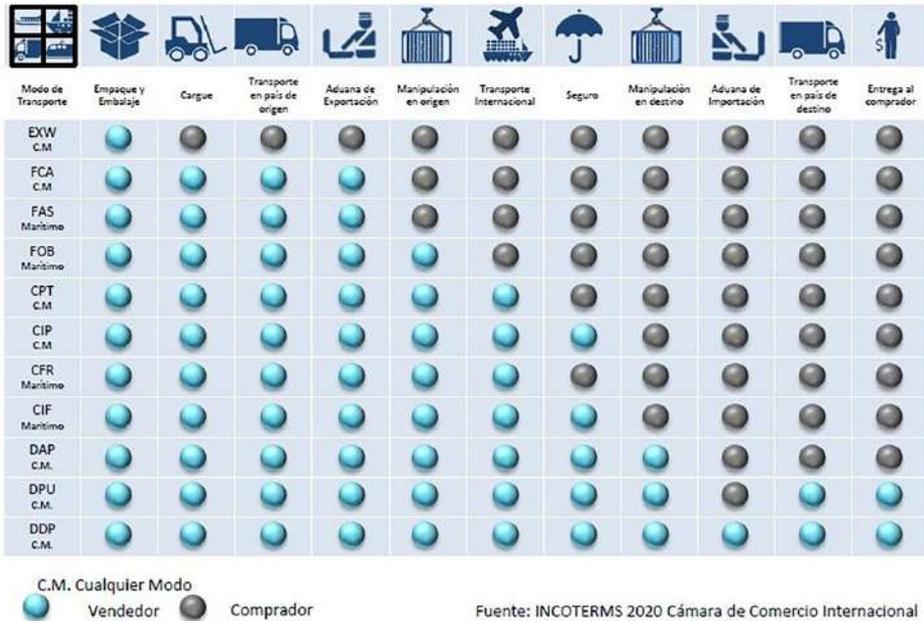


Figura 1. Incoterms versión 2020.

Fuente: Incoterms, 2020

Retomando el proceso de Incoterms, en estos podemos encontrar estas diferentes terminologías: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP, los cuales se diferencian por los términos, bajo las responsabilidades y riesgos que asuman el importador y exportador. Para hacer una ilustración de lo mencionado, se puede tomar el término CIF, que es uno de los más usados en el comercio internacional: el exportador asume el empaque y embalaje de la mercancía, carga al medio de transporte interno, el transporte en el país de origen, aduana de exportación, manipulación en el puerto de origen, el transporte y el seguro internacional (es importante resaltar que este método de negociación solo debe ser utilizado de modo marítimo).

Para el caso de la simulación, el tutor puede decidir junto con los estudiantes cuál es el mejor mecanismo de negociación, dependiendo del país donde se lleva la mercancía y el producto en sí. Por ejemplo, si es un producto como las flores, es obligatorio el envío de estas por vía aérea.

Por su parte, para la Asamblea General de las Naciones Unidas (2024), toma como fundamento su propósito.

Las Naciones Unidas nacieron oficialmente el 24 de octubre de 1945, después de que la mayoría de los 51 estados miembros signatarios del documento fundacional de la Organización, la Carta de la ONU, la ratificaran. En la actualidad, 193 estados son miembros de las Naciones Unidas, que están representados en el órgano deliberante, la Asamblea General. Se tendrá otra experiencia de simulación, la cual retoma su importancia en los temas de actualidad que competen a todos los países del mundo, pero una cosa ha permanecido igual: sigue siendo el único lugar de la Tierra donde todas las naciones del mundo pueden reunirse, discutir problemas comunes y encontrar soluciones compartidas que beneficien a toda la humanidad. (p.2)

La ONU ha evolucionado a lo largo de los años para seguir el ritmo de un mundo que cambia rápidamente. Por lo tanto, para la dinámica se empleó la definición de los 17 objetivos de Desarrollo Sostenible, ver figura 2. La meta es alcanzarlos para el año 2030, y todos ellos evocan las necesidades apremiantes del mundo. Para la simulación, el tutor tomará uno de los objetivos con el fin de que sean discutidos por los estudiantes, así promover la conversación entre países. Cada grupo debe organizar un discurso del país asignado con los avances que se están teniendo para el objetivo abordado. El estudiante asume el rol de representante por su país, en este caso, como es un trabajo grupal, cada uno de los miembros participa en una asamblea distinta y toma el rol de embajador, todo el equipo configura y redacta el discurso que se va a presentar ante la asamblea, pero cada miembro del equipo participa en una asamblea distinta, de esa manera, todos los integrantes asumen el rol de embajadores para su país en una asamblea.



Figura 2. Objetivos de desarrollo sostenible de la ONU.

Fuente: Organización de las Naciones Unidas

Por último, para la Organización de Estados Americanos (2024), que se creó en la asamblea de las Américas organizada en 1948, en Bogotá, entró en vigor en 1951 y se enmendó en 1967, con diversas versiones posteriores, donde dice:

La Organización se fundó con el objetivo de lograr en sus Estados Miembros, como lo estipula el Artículo 1 de la Carta, “un orden de paz y de justicia, fomentar su solidaridad, robustecer su colaboración y defender su soberanía, su integridad territorial y su independencia.”

Hoy en día, la OEA reúne a los 35 estados independientes de las Américas y constituye el principal foro gubernamental, político, jurídico y social del hemisferio. Además, ha otorgado el estatus de Observador Permanente a 70 estados, así como a la Unión Europea (UE).

Para lograr sus más importantes propósitos, la OEA se basa en sus principales pilares que son la democracia, los derechos humanos, la seguridad y el desarrollo.

La Organización de los Estados Americanos es el organismo regional más antiguo del mundo, cuyo origen se remonta a la Primera Conferencia Internacional Americana, celebrada en Washington D. C., de octubre

de 1889 a abril de 1890. En esta reunión, se acordó crear la Unión Internacional de Repúblicas Americanas y se empezó a tejer una red de disposiciones e instituciones que llegaría a conocerse como “sistema interamericano”, el más antiguo sistema institucional internacional. (p.1)

Para definir los temas de dicha asamblea se organiza un comité académico donde los tutores del área, en concordancia con las directrices de la Escuela de Negocios y Desarrollo Internacional, proponen el tema a tratar que enmarque el proceso que están viviendo los diferentes países que la integran. Aquí el propósito es disertar sobre los temas de actualidad que competen a los Estados americanos.

Una vez seleccionado el tema, los tutores se los transmiten a los estudiantes, quienes deben hacer una investigación previa para realizar su discurso. Es importante mencionar que los estudiantes pueden leer sus discursos, ya que en términos de tiempo las simulaciones deben estar muy bien preparadas. Esto aplica para los tres casos de simulación expuestos.

Desarrollo de la experiencia de aprendizaje

La estrategia de simulación para los módulos Logística y mercadeo internacional, Cultura y economía regional de América y Negocios y relaciones internacionales comenzó con la iniciativa del director de la Escuela de Negocios y Desarrollo Internacional (Sebastián Chacón), quien quería promulgar el uso de actividades de la vida real para casos de negociación internacional, así como momentos de verdad en donde los estudiantes de la modalidad virtual pudieran tener un espacio de intercambio y de negociación. Desde el Laboratorio de Experiencias Inmersivas, el coordinador (Martín Trujillo) propuso crear salas virtuales por medio del juego de roles en los encuentros sincrónicos. De esa manera, mientras los estudiantes realizan su proceso de aprendizaje, trabajan sus habilidades blandas como la expresión oral, el lenguaje corporal, puntualidad, la tolerancia a la frustración, toma de decisiones, trabajo en equipo, entre otras. De esa manera, se comenzó a desempeñar un trabajo mancomunado con el laboratorio y las docentes del programa de Negocios Internacionales, quienes son las investigadoras que desarrollaron la propuesta.

El proyecto no se hizo únicamente para el ingreso a las salas, ya sean de negociación o de asamblea. Se recreó el propósito y los roles de cada personaje, con el fin de que el estudiante contextualice su rol y comprenda cuál es su misión en el juego, como lo muestra la figura 3. Asimismo, se dan las indicaciones para participar en la sesión y descargar los fondos de pantalla que el estudiante debe descargar y activar en la herramienta de *Webinar* para su participación. Comprendiendo la importancia de

una segunda lengua en el área de negocios internacionales, todas las explicaciones e instrucciones están tanto en idioma español como en inglés.

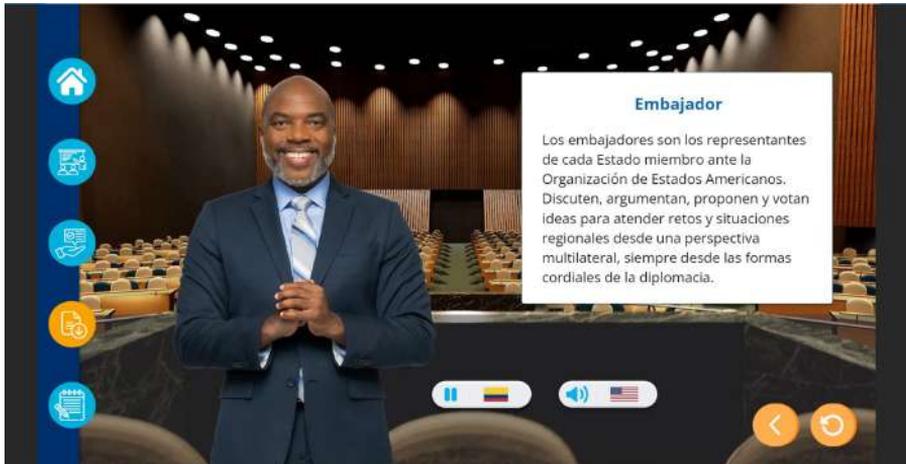


Figura 3. Explicación de los roles para las diferentes salas.

Fuente: Sala Virtual de la Asamblea de las Naciones Unidas, LEAI, 2024.

Para la simulación de Logística y mercadeo internacional, se propuso que se tomaran ciertas ilustraciones de la sala de conciliación del programa de derecho, porque se acoplaba a lo que se requería en manera de negociación en un proceso de exportación y podía funcionar para las reuniones propias de una sala de negociación y tramitología. Ver figura 4.



Figura 4. Sala de negociación y tramitología.

Fuente: Sala Virtual de Negociación y tramitología, LEAI, 2024.

Se creó un caso de estudio que permite generar la exportación para diversos productos y seleccionar un país diferente. De esa manera, la situación problemática a resolver por los estudiantes se personaliza con el propósito de generar un mayor compromiso de su parte.

Para la simulación de las Naciones Unidas se recreó la sala de la Asamblea de Naciones Unidas en 3D y tiene la misma distribución y recreación que la localizada en las oficinas centrales en Nueva York; este fue un proceso donde las investigadoras y el animador en 3D tuvieron que llegar a acuerdos con el propósito de mostrar la misma ilustración. La recreación de la sala se hizo con el fin de que los estudiantes se apropien de cada uno de sus roles y conozcan dónde ubicarse en la sala de acuerdo con su rol.



Figura 5. Sala de Asamblea General de la ONU en 3D.

Fuente: Sala Virtual de la Asamblea de las Naciones Unidas, LEAI, 2024.

Para la generación de los casos para los estudiantes, se abordaron los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) como tema de discusión, y cada uno de ellos se trabaja por un equipo que va en representación de un país asignado por el tutor o tutora.

La Sala de Asamblea de Organización de Estado Americanos (OEA) tiene la misma finalidad que se quiere crear con la simulación ONU, la cual consiste en que se tengan similares espacios y recursos gráficos de dicho lugar, recreando los escenarios de la sala real ubicada en Washington D. C. Para este, los casos de estudio se toman de los contextos o problemáticas actuales de los Estados del continente americano. Ver figura 6.



Figura 6. Sala de Asamblea General OEA en 3D.

Fuente: Sala Virtual de Asamblea de la OEA, LEAI, 2024.

Resultados obtenidos

Se está implementando con los estudiantes del programa de Negocios internacionales para los módulos de Logística y mercadeo internacional, Cultura y economía regional de América y Negocios y relaciones internacionales. A cada uno le corresponde su sala de manera independiente.

Cada interfase o paso a paso que tiene que cumplir un estudiante de modalidad virtual es vital para obtener los resultados que le permitirán el logro del módulo. Por ello, cada una de las docentes debían pensar en los resultados de aprendizaje y cómo se debían aplicar en un proceso de simulación. Para ello, se debían redactar y entender las dinámicas y la ruta de aprendizaje, lo cual lleva a un análisis exhaustivo de las actividades que los estudiantes deben cumplir para llegar a realizar la simulación, y también el trabajo del tutor en el módulo para que cada uno de los estudiantes se comprometa a la realización exitosa de la simulación.

Conclusiones

La simulación en la metodología virtual de aprendizaje para el programa de Negocios internacionales permite que los estudiantes jueguen un papel práctico donde se desempeñen en situaciones próximas a las reales que pueden encontrar en el sector productivo, lo que responde al logro de los objetivos desde la academia, con lo que

se persigue que el conocimiento visto en los módulos a través de la lectura juiciosa de los estudiantes y las tutorías dadas por los docentes en cada uno de los módulos se pueda ver reflejado de manera exitosa en estos momentos de verdad.

Lo que se quiere realizar con este tipo de estrategias no es solo el conocimiento técnico de cada uno de los conceptos vistos en los módulos, sino trabajar un número importante de habilidades blandas que el estudiante debe desarrollar: el trabajo en equipo, el buen uso del tiempo, la tolerancia a la frustración, el liderazgo. Este tipo de habilidades en el sector profesional son muy valorados, porque permiten el crecimiento en las empresas y la obtención de logros profesionales y personales; entonces, esta estrategia ayuda a mejorar el perfil de los egresados y que sean más competitivos o apetecidos por el mercado laboral.

El trabajo en las salas les permite a los estudiantes acercarse a escenarios de interacción propios de su quehacer laboral. Ha sido motivante para ellos, porque pueden evidenciar para qué están estudiando y vislumbrar cómo será su desempeño en el contexto real, cuáles son sus fortalezas y sus oportunidades de mejora.

Referencias

- Álvarez, H. (2020). Promoviendo aprendizajes significativos en la enseñanza universitaria de la Historia a través de un juego de roles. *Estudios pedagógicos (Valdivia)*, 46(2), 97-121. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-07052020000200097>
- Brell, M. (1999). Juegos de Rol. *Revista Educación Social* (33), 104-113.
- Calderero J., Aguirre, A., Castellanos, A., Peris, R., y Perochena, P. (2014). Una nueva aproximación al concepto de educación personalizada y su relación con las TIC. *Teoría de la educación y cultura en la sociedad de la información*, 15(2), 131-151.
- Díaz-Barriga, A. (2013). *Guía para la elaboración de una secuencia didáctica*. UNAM.
- Díaz-Barriga, F., y Hernández, G. (2002). *Estrategias docentes para un aprendizaje significativo. Una interpretación constructivista*. México: McGraw-Hill.
- Dottrens, R. (1973). *La enseñanza individualizada*. Buenos Aires: Kapelusz.
- Hofstetter, R., y Schneuwly, S. (2009). Knowledge for teaching and knowledge to teach: two contrasting figures of New Education: Claparède and Vygotsky. *Pedagogía Histórica: Revista Internacional de Historia de la Educación*, 5(4), 605-629.
- Lucero, M. (2003). Entre el trabajo colaborativo y el aprendizaje colaborativo. *Revista de educación*, 33(1), 1-21.
- Organización de Naciones Unidas. (2024). *La Organización*. <https://www.un.org/es/about-us>
- OEA. (2024). *¿Quiénes somos?* https://www.oas.org/es/acerca/quienes_somos.asp

