



DHL GOTRADE GBSN

FELLOWSHIP PROGRAM

Guía del programa



FELLOWSHIP PROGRAM

In Partnership with



Contenido

Bienvenida 03

Descripción general del programa 05

Actividades del programa 08

Bienvenida

¡Bienvenidos a DHL GoTrade GBSN Fellowship Program!

Este Fellowship Program, una asociación entre DHL Group y GBSN, está diseñado para asociar a seleccionados estudiantes de posgrado de administración de empresas con pequeñas y medianas empresas (pymes) en países en desarrollo y en países menos avanzados. El objetivo es permitir que las pymes accedan al mercado global y mejorar el desarrollo de los estudiantes con oportunidades prácticas de aprendizaje.

¿Por qué creamos el DHL GoTrade GBSN Fellowship Program?

DHL Group (DHL) y Global Business School Network (GBSN) han unido sus fuerzas para acelerar el desarrollo internacional a través de programas que educan y capacitan a personas en países emergentes. El objetivo general es mejorar el acceso a la educación, así como apoyar el desarrollo económico y social. Para ello, ponemos en contacto a estudiantes y académicos con iniciativas empresariales y comunitarias dirigidas y promovidas por DHL Group.

Bienvenida

¿Quién integra el equipo detrás de DHL GoTrade GBSN Fellowship Program?



Paula Cubí

Directora del programa, GoTrade, DHL Group

Paula lleva 6 años en el Grupo, ocupando puestos dentro del área de los Recursos Humanos y más recientemente en el área de Sostenibilidad.

Licenciada en Derecho y diplomada en empresariales por la Universidad Pontificia Comillas (España), y con un Master en Derecho Empresarial por el Centro de Estudios Garrigues; antes de su incorporación a DHL Group, Paula ejerció como abogada en una prestigiosa firma internacional de servicios legales. Asimismo, ha trabajado como profesora asociada de la Universidad Antonio de Nebrija (facultad de Derecho), lo que le ha permitido seguir vinculada al mundo académico.

Paula es una apasionada defensora de los derechos laborales, la igualdad de género y las acciones de voluntariado; especialmente aquellas relacionadas con la educación y la infancia.



Rob Vember

Director del Programa, GBSN

Rob es un presentador ganador de varios premios que ha trabajado para algunas de las marcas de medios más emblemáticas de Sudáfrica en la radio y la televisión. Después de un semestre de estudios de Negocios Internacionales en la Universidad George Washington en Washington D.C., se incorporó a GBSN donde ejerce como Director de Programas y Asociaciones.

Rob posee licenciaturas en Periodismo y Estudios de Medios y Política de la Universidad de Rhodes en Sudáfrica, y una maestría en administración de empresas por la Universidad de Ciudad del Cabo Graduate School of Business. Actualmente cursa una licenciatura en Derecho

Es miembro de los Consejos Asesores de Aptitudes de Gestión para la Conservación de la Vida Silvestre (MSWC) y de AHEEN, la Red Africana de Educación Superior en Emergencias.

Descripción general del programa

El Fellowship Program de 9 meses de duración, y comenzando en marzo de 2025, se basa en la experiencia de DHL Group en comercio internacional y logística para ayudar a los países en desarrollo y a los menos desarrollados a implementar políticas y procedimientos de primer nivel en las fronteras, así como para apoyar a los negocios locales en el acceso al mercado mundial. El programa también aprovecha la fortaleza de los miembros de GBSN para brindar a los estudiantes más oportunidades para consolidar su red y su potencial de crecimiento profesional.

El Fellowship Program tiene dos objetivos principales:

Enseñar a emprendedores y estudiantes el valor del comercio transfronterizo y brindar a los emprendedores las herramientas necesarias para acceder al mercado mundial y potenciar el comercio internacional. Ayudar a los emprendedores de los países en desarrollo y menos desarrollados del mundo a acceder a los mercados globales es una vía probada de conectar a las personas y mejorar sus vidas.

Crear oportunidades significativas de aprendizaje experiencial para estudiantes de negocios de alto rendimiento. Así aprenderán a través de su colaboración con los emprendedores a operar en mercados a menudo mal definidos, con escasos recursos y en entornos menos estructurados.

Como colectivo, nuestro objetivo es aumentar el volumen de negocios de los emprendedores a nivel internacional y apoyar el crecimiento de las empresas. Esperamos ver un aumento en el número de países con los que comercian y, lo que es más importante, también ver esfuerzos para garantizar la sostenibilidad de estas nuevas relaciones comerciales. Al final del programa, nos gustaría poder realizar un seguimiento y observar el crecimiento tanto de los estudiantes como de los emprendedores.

Descripción general del programa

El programa se puede dividir en términos generales en los siguientes pilares principales:

ESTUDIANTES Y EMPRENDEDORES		
Actividad	Resumen	Criterios de graduación / requisitos del programa
Colaboración estudiante/emprendedor	Estudiantes de posgrado en negocios/administración de empresas asignados a PyMEs para consultar y colaborar en uno o varios desafíos empresariales específicos.	Comprobación individualizada de la colaboración y el progreso de la pareja de emprendedor y estudiantes 2 veces al año mediante una breve encuesta.
Programa de capacitación «Comercio y crecimiento más allá de las fronteras»	El plan de estudios diseñado para estudiantes y emprendedores tiene como objetivo promover las capacidades logísticas y mejorar las oportunidades comerciales y de crecimiento en los mercados en desarrollo.	Participación en al menos 5 módulos , de los cuales 2 son obligatorios para todos.
Reuniones de evaluación de la actividad empresarial (BRM)	Foro con gerentes de DHL regionales o de país para cada pareja de estudiantes y emprendedor para informar sobre los avances, abordar desafíos y obtener la opinión de los evaluadores. Estas reuniones de ± 20 minutos requerirán que realicen presentaciones formales.	Participación en todas las reuniones (3 BRM) incluyendo la preparación de una presentación (que deberá ser entregada con una antelación de 5 días laborales a la reunión)
Trabajo de fin de programa	Este trabajo tiene como objetivo articular claramente los problemas identificados, las soluciones correspondientes y las lecciones aprendidas. Ambos, estudiante y emprendedor deben demostrar cómo aplicaron sus conocimientos y experiencias para apoyar a la empresa, junto con un enfoque claro sobre el futuro del negocio. Se corregirán los trabajos de los alumnos.	Entrega de trabajos al final del programa.
Red de exalumnos	Al finalizar el programa, los estudiantes y emprendedores podrían formar parte de la Red de exalumnos del Programa.	Voluntario

Descripción general del programa

El programa se puede dividir en términos generales en los siguientes pilares principales – cont.-:

SOLO ESTUDIANTES		
Mentoría	Los estudiantes que hayan indicado su interés en que se les asigne un mentor de DHL recibirán apoyo para lograr sus objetivos de desarrollo personal y profesional.	Confirmación con el mentor de DHL de que se ha establecido contacto inicial mediante una encuesta.
Networking y desarrollo profesional	Convocatorias trimestrales para los estudiantes con el objetivo de aumentar las oportunidades de networking y crecimiento profesional.	Participación en al menos 3 de las 4 convocatorias.

Actividades del programa

Relación entre estudiantes y emprendedores

La solidez de la relación entre el estudiante y el emprendedor es fundamental para el éxito de Fellowship Program.

Se brindarán oportunidades formales para que interactúen a través del plan de capacitación «Comercio y crecimiento más allá de las fronteras» y las reuniones de seguimiento, así como mediante otros aspectos del Itinerario de aprendizaje. Sin embargo, es importante tener en cuenta que es responsabilidad de ambos estudiante y emprendedor tomar la iniciativa para fomentar una relación profesional continua.

El respeto mutuo es clave. El componente intercultural de este programa es deliberado e intencional. Es probable que sean emparejados con un estudiante o emprendedor de una cultura y un país diferente, que incluso puede hablar un idioma diferente. La interacción en estas condiciones a menudo puede generar malentendidos, pero con paciencia, respeto y empatía, esta será una experiencia enriquecedora. Es crucial construir un sentimiento de confianza mutua que generalmente requiere dedicación, concentración e implicación en la experiencia.

Además, se recuerda a todas las partes que tengan en cuenta los compromisos de cada una, tanto dentro como fuera del Programa de becas.

Como coordinadores del programa, realizaremos un seguimiento de su progreso mediante comprobaciones con cada emprendedor y estudiante por separado tres veces durante la ejecución del programa a través de una breve encuesta. Es crucial obtener sus comentarios sobre cómo está evolucionando su relación y cómo está progresando. Pero también les pediremos que se comuniquen con nosotros lo más pronto posible si lo necesitan. Cuanto antes seamos conscientes de los desafíos existentes, más pronto podremos abordarlos.

Plan de capacitación «Comercio y crecimiento más allá de las fronteras»

¿De qué se trata el plan de capacitación?

DHL desarrolló el plan de capacitación «Comercio y crecimiento más allá de las fronteras» para facilitar el comercio y ayudar a los emprendedores a lograr un desarrollo socioeconómico inclusivo. En resumen, el programa de capacitación trata sobre el comercio internacional y todo lo relacionado con él, desde sus propias empresas hasta los procesos de logística y aduanas y sus clientes.

Durante la primera sesión, el módulo de inducción 1.1, aprenderán sobre su proceso de aprendizaje y cómo los diferentes módulos del programa de capacitación contribuyen a su cadena de valor. Los siguientes módulos 2-8 se centran en logística, comercio internacional, aduanas y cumplimiento, mientras que los módulos 9-13 cubren diversos temas relacionados con las habilidades empresariales generales.

Actividades del programa



¿Cómo funcionan las capacitaciones?

- **Participantes:** emprendedores y estudiantes
- **Frecuencia:** Los módulos tendrán lugar entre marzo y octubre de 2025
- **Duración:** Cada módulo tendrá una duración aproximada de 1,5-2,5 horas
- **Medio:** Las capacitaciones en línea se facilitarán a través de Zoom; dos de los 13 módulos son eLearnings a su propio ritmo.
- **Formador:** Dos colegas de DHL que han recibido formación especial facilitarán cada sesión.
- **Criterios de graduación / requisito del programa:** Esperamos una participación en al menos 5 módulos. De estos 5 módulos, dos son de asistencia obligatoria para los participantes (por ejemplo, Bienvenido a Comercio Internacional y Fundamentos de Aduanas). Los 3 módulos restantes se pueden elegir libremente, dependiendo de las necesidades de su negocio y/o intereses.

Actividades del programa

Reuniones de evaluación empresarial

¿Cuál es el objetivo de la reunión de evaluación?

La reunión de evaluación refuerza la responsabilidad de cada pareja de emprendedor y estudiante al informar sobre su progreso. Además, les brinda la oportunidad de analizar desafíos y oportunidades, obtener feedback y celebrar los éxitos.

¿Cómo funcionan las reuniones de evaluación?

- **Participantes:**
 - Parejas de emprendedor y estudiante
 - Gerentes de DHL del país y/o miembros del equipo de Alta Dirección.
 - Miembro(s) del equipo GoTrade de DHL
 - Miembro(s) del equipo GBSN
 - Miembro de la universidad colaboradora/personal docente (opcional)
- **Frecuencia:** Las reuniones de evaluación tendrán lugar en 3 ocasiones durante la ejecución del programa.
- **Duración:** Cada reunión de evaluación durará 20 minutos
- **Medio:** Las reuniones se llevarán a cabo en línea
- **Criterios de graduación/requisitos del programa:** su participación es obligatoria en las 3 reuniones de evaluación. Además, se espera que entregue una presentación a todos los participantes 5 días laborales antes de la reunión de evaluación programada.

¿Qué temas deberán analizarse en la reunión de evaluación?

Cada reunión debe permitir a los participantes comprender el estado real de la empresa y el progreso de las acciones que se llevarán a cabo para impulsar el crecimiento futuro empresarial. El proceso de desarrollo variará, por supuesto, de una empresa a otra, pero, en general, las reuniones de evaluación se realizarán según la siguiente estructura general:

- **Primera reunión:** Cada pareja de estudiante y emprendedor deberá presentar la situación general de la empresa, es decir, explicar la posición en el mercado, la competencia, la situación financiera y las posibles oportunidades de desarrollo. Utilicen esta información para identificar y debatir los problemas comerciales más relevantes que deben abordarse e identificar las principales acciones de mejora que pueden llevarse a cabo.

Actividades del programa

- **Segunda reunión:** El objetivo de esta reunión es compartir los detalles de las acciones de mejora con el equipo de evaluación. Esto debe incluir qué tipo de impactos o resultados se esperan lograr al completar cada acción. Según el feedback del equipo de evaluación, las actividades/acciones de mejora podrían adaptarse o mejorarse.
- **Tercera reunión:** Esta esta reunión final, los participantes revisarán colectivamente los resultados para ver lo que se ha conseguido a lo largo de todo el camino y debatirán cómo continuar una vez finalizado el programa.

Trabajo de fin de programa

En este trabajo, se espera que ambos articuléis claramente los problemas identificados, las soluciones correspondientes y las lecciones aprendidas a lo largo de su experiencia en el programa. Esto significa que debéis analizar los retos que encontrasteis durante el proyecto y aportar soluciones bien definidas para abordarlos.

Además, deberéis reflexionar sobre las lecciones que aprendidas durante esta experiencia y explicar cómo han contribuido a vuestro crecimiento y desarrollo personal. Además, el documento debe demostrar cómo el estudiante aplicó su aprendizaje y experiencia del MBA para apoyar a la empresa. Esto implica mostrar los conocimientos y habilidades que adquirió durante su programa de MBA y explicar cómo los aplicó en un entorno práctico dentro del contexto del Fellowship Program. Deberá destacar casos concretos en los que su formación en el MBA le haya ayudado a superar desafíos, tomar decisiones con conocimiento de causa y contribuir al éxito de la empresa.

Por último, el trabajo deberá incluir una visión clara sobre el futuro de la empresa. Esto significa ofrecer una visión a futuro sobre cómo la empresa puede seguir prosperando y generar un impacto positivo. Considera la posibilidad de incluir posibles oportunidades de crecimiento, áreas de mejora y estrategias de sostenibilidad.

Actividades del programa

Solo
estudiantes

Mentoría

¿Qué es la mentoría?

La mentoría es una relación estructurada, voluntaria pero formal, entre alguien (mentor) que puede transmitir su conocimiento y experiencia a otro (mentorado), quien a su vez quiere aprender de esa experiencia.

Tanto el mentor como el mentorado (estudiante) deben tener un interés sincero en el aprendizaje y el desarrollo y querer crecer personalmente a través de su papel de mentor o mentorado. La mentoría se caracteriza por la voluntad de compartir aptitudes, conocimientos y experiencias y por la apertura para hablar sobre las fortalezas y debilidades personales, recibir feedback y aceptar desafíos.

¿Cómo funciona la mentoría?

- **Participantes:** estudiante y el gerente de DHL
- **Frecuencia:** La acuerdan el mentor y el mentorado; recomendamos una sesión cada 4-6 semanas
- **Duración:** La acuerdan el mentor y el mentorado; recomendamos una duración de 30 minutos a una hora
- **Medio y ubicación:** Los acuerdan el mentor y el mentorado; lo más probable es que las reuniones se realicen en línea
- **Organización:** En un principio, el mentorado debe tomar la iniciativa de acercarse a su mentor; las demás reuniones dependen de lo que acuerden el mentor y el mentorado
- **Criterios de asignación:** Los mentores y mentorados se asignan el uno al otro principalmente en función de su conocimiento y experiencia, así como sus capacidades lingüísticas
- **Criterios de graduación / requisitos del programa:** Esperamos que tome la iniciativa de comunicarse con su mentor. Haremos un seguimiento con cada mentor de DHL para verificar si esto sucedió en un plazo apropiado.

Actividades del programa

Networking y el aprendizaje virtual

GBSN convocará a todos los estudiantes trimestralmente para crear oportunidades de networking, invitar a oradores para que conversen con los estudiantes sobre temas pertinentes de crecimiento profesional y facilitar talleres para promover el desarrollo general.

Tras completar de forma satisfactoria el Fellowship Program, podrán formar parte de nuestra Red de exalumnos. El objetivo es que sigan siendo un recurso el uno para el otro mientras continúan sus experiencias respectivas y para aquellos estudiantes que sigan sus pasos y se conviertan en los próximos estudiantes del Programa de becas GoTrade GBSN de DHL.