

# ¡A través de las fronteras! Realizan misión comercial a Colombia



**Alumnos y alumnas de 6to semestre** de la **Escuela de Negocios** representaron a las empresas **Heartbest, Don Tonel, Laguna Seca, y Sangre de Tiburón** para negociar **relaciones comerciales** con nuevos clientes en **Colombia**, como parte de su formación.

De acuerdo con Mónica Sandoval, directora de la **Licenciatura en Negocios Internacionales (LIN)**, y coordinadora de la concentración, el **reto** fue en realizar un **plan de comercialización** para **exportar los productos** de los socios formadores al **mercado colombiano**.

La **misión comercial**, que consistió en la **visita a Bogotá** para reunirse con los **posibles clientes**, se trabajó en conjunto con estudiantes de **Tec campus Querétaro** que cursaron la misma **concentración** de **Impulsando Negocios Globales** durante el semestre.

En el **Modelo Educativo Tec21**, una concentración consiste en un reto desarrollado en colaboración con un **socio formador (una empresa)**, que permite a los estudiantes **especializarse** en un área de su carrera, o de otras relacionadas.

El **plan de comercialización** se desarrolló para los productos de leche a base de chícharo, cerveza y mezcal. Para **Don Tonel**, los estudiantes lograron **comercializar el vino rosado** en el **Festival Internacional del Vino** en **SLP**.



/> width="900" loading="lazy"> **La dinámica para exportar**

Fueron **21 estudiantes de distintas carreras** los que participaron en este reto; y se dividieron en **4 equipos multidisciplinarios**, 1 para cada socio formador.

Durante el **desarrollo de los retos**, los estudiantes realizaron distintas **investigaciones de mercado** referentes a la **industria**, así como a **aspectos legales y financieros**, para definir la **logística** y el **precio** de cada producto.

*“Una vez que hicimos toda la investigación, comenzamos a contactar posibles clientes para conseguir citas virtuales y presenciales para negociar”,* mencionó Mónica.

También realizaron distintas actividades para **fortalecer las propuestas**, como la **visita a la Embajada de Colombia en México**.





## /> width="900" loading="lazy"> **La misión comercial**

Los estudiantes lograron concretar **más de 30 citas virtuales y presenciales** con posibles clientes del **30 de mayo al 6 de junio**.

**Daniela Borjas**, estudiante de **Negocios Internacionales**, e integrante del equipo que trabajó con **Heartbest**, mencionó que más allá de concretar una venta buscaban un primer acercamiento con nuevos clientes.

Junto a su equipo, pudo **negociar** con una **persona** de la **Cámara de Comercio**, con una **gerente** de una de las **tiendas de retail** con mayor **participación**, **pastelerías veganas**, **cafeterías**, **tiendas especializadas**, y otros **distribuidores de productos alimenticios**.

*“Le presentamos nuestro producto a la gerente y nos hizo una oferta de negociación, la cual fue la primera que obtuvimos, ya cerrada, buscando ofrecerlo en todas las sucursales que maneja Grupo Éxito”*, mencionó.

*“Le presentamos nuestro producto a la gerente y nos hizo una oferta de negociación.. buscando ofrecerlo en todas las sucursales que maneja Grupo Éxito”* - Daniela Borjas

Otros equipos como el de la **cerveza**, se reunieron con **gerentes de hoteles**, y **restaurantes de comida mexicana**, compartió **Michell Villaseñor**, estudiante de **Estrategia y Transformación de Negocios**.



/> width="900" loading="lazy">

Quienes viajaron a **Bogotá**, además de las **negociaciones**, visitaron **distintas empresas y organizaciones** para conocer más sobre la **industria**, y **estrategias de exportación**.

Entre los lugares que visitaron, se encuentran la **Cervecería Bavaria**, **Grupo Bimbo Colombia**, **Grupo Éxito**, **Bodega del Rhin**, y la **Cámara de Comercio de Bogotá**, en donde tomaron un curso sobre **negociaciones estratégicas**.

### **“Desafíos que traspasan fronteras”**

**Daniela, Michell y Karina Román**, estudiante de Estrategia y Transformación de Negocios (LAET), coincidieron en que uno de los principales **retos fue lograr una integración en sus equipos** debido a la **multidisciplinaria**.

Aunque los **estudiantes de LIN** estaban más **familiarizados** con los **temas**, los de carreras como LAET desconocían algunos. Como **estrategia**, establecieron una **buena comunicación, apoyo, y división del trabajo** de acuerdo a las habilidades de cada uno.

**Daniela** añadió que otro de los **retos** fue la **entrada de mercancía** al país debido a las **regulaciones**, así como el **moverse solos** en un **país nuevo y desconocido** para acudir a las citas.



“Movernos solos en un país nuevo, desconocido, incluso si nos daba algo de miedo”, mencionó Daniela Borjas.



## Los resultados

Más allá de los **nuevos aprendizajes, competencias**, y un **entregable de calidad**, Mónica Sandoval esperaba que los estudiantes **vivieran la experiencia** de ir a **vender un producto** y enfrentarse a un **cliente real**.

*“Me gustó vivir la experiencia real, que las personas con las que negociamos nos vieran como colaboradores de la empresa, y no como estudiantes”,* mencionó Daniela Borjas.

*“Me alegra que nos haya ido tan bien con los clientes potenciales al conseguir mucha aceptación dentro del mercado colombiano”,* agregó.

Las estudiantes compartieron que también **podieron fortalecer** sus habilidades de **negociación, comunicación**, desarrollaron su **empatía**, e incluso aprendieron a ser más **espontáneas**.

*“Aprendí a empatizar con las diferentes culturas que existen”* - Michell Villaseñor

Para **Mónica Sandoval** este tipo de **retos son muy importantes** porque *“cada carrera tiene herramientas, y conocimientos muy buenos que aportar y cada perfil de alumno también, y ver que todos aprenden sobre una misma área es una gran satisfacción”*:

La **información, contactos y acuerdos** que **consiguieron** los **equipos** se compartieron con los **socios formadores**, quienes darán el seguimiento a las **nuevas relaciones comerciales**.

**SEGURO QUERRÁS LEER TAMBIÉN:**