

Se preparan para llevar Chihuahua al mercado asiático



José Alejandro Díaz | Campus Chihuahua

De México al mundo, alumnos del Tec de Monterrey en Chihuahua, trabajan en proyectos de consulta internacional, de alta calidad como parte de uno de los programas del nuevo modelo educativo Tec21.

“La misión de negocios internacionales tiene como fin recolectar información” dijo la maestra en Administración y Negocios Internacionales Silvia Medina, titular del proyecto.

“Muchos piensan que es un proyecto donde los alumnos venden productos, pero la labor es ofrecer servicios de consultoría Internacional, para ampliar el horizonte de las empresas mexicanas, reduciendo la dependencia al comercio con Estados Unidos”, indicó.

Cerca de 200 empresas ya han comprado y comprobado la calidad de los proyectos desarrollados por los alumnos, en este año los estudiantes estarán viajando a las ciudades de Hong-Kong, Singapur y Kuala Lumpur para analizar sus mercados y generar un reporte sobre las condiciones que tienen que tener las empresas y sus productos para internacionalizarse.



/>>

Este proyecto insignia del campus, estaba basado en una de las materias del plan de estudios de LIN (Negocios Internacionales), pero ahora, el campus ha transformado este propósito integral, a un nuevo modelo educativo llamado Semestre i, brindando la oportunidad a los alumnos en concentrarse completamente a desarrollar la consultoría.

“Semestre i es un programa del Modelo Educativo Tec21, con el que alumnos de profesional del Tec de Monterrey fortalecen y desarrollan sus competencias a través de experiencias de aprendizaje vivencial, ya que enfrentarán uno o más retos Semestre i en conjunto con empresas y organizaciones en México o en el extranjero, a lo largo de un semestre académico”, resaltó Silvia Median.

Además, son apoyados por un equipo de diez profesores y asesores del Tec, así como de organizaciones y embajadas en el país para la obtención y análisis de la información. Los alumnos, estarán viajando a sus destinos para analizar los diferentes mercados, del 6 al 22 de abril del presente año.

“Esto les ayuda a generar competencias de perspectiva global”, dijo Silvia, la misión de negocios internacionales les permite a los participantes emplear sus conocimientos y darse cuenta de lo que hacen las grandes organizaciones como PROMEXICO, creando un proyecto desde cero.

Al final, el objetivo es vender un proyecto, el cual suele oscilar entre los 8 mil y 10 mil dólares, los alumnos se darán a conocer como consultores, e incrementarán sus opciones para el futuro.