

De México hacia Estados Unidos. Así se vivió la Misión Comercial 2020



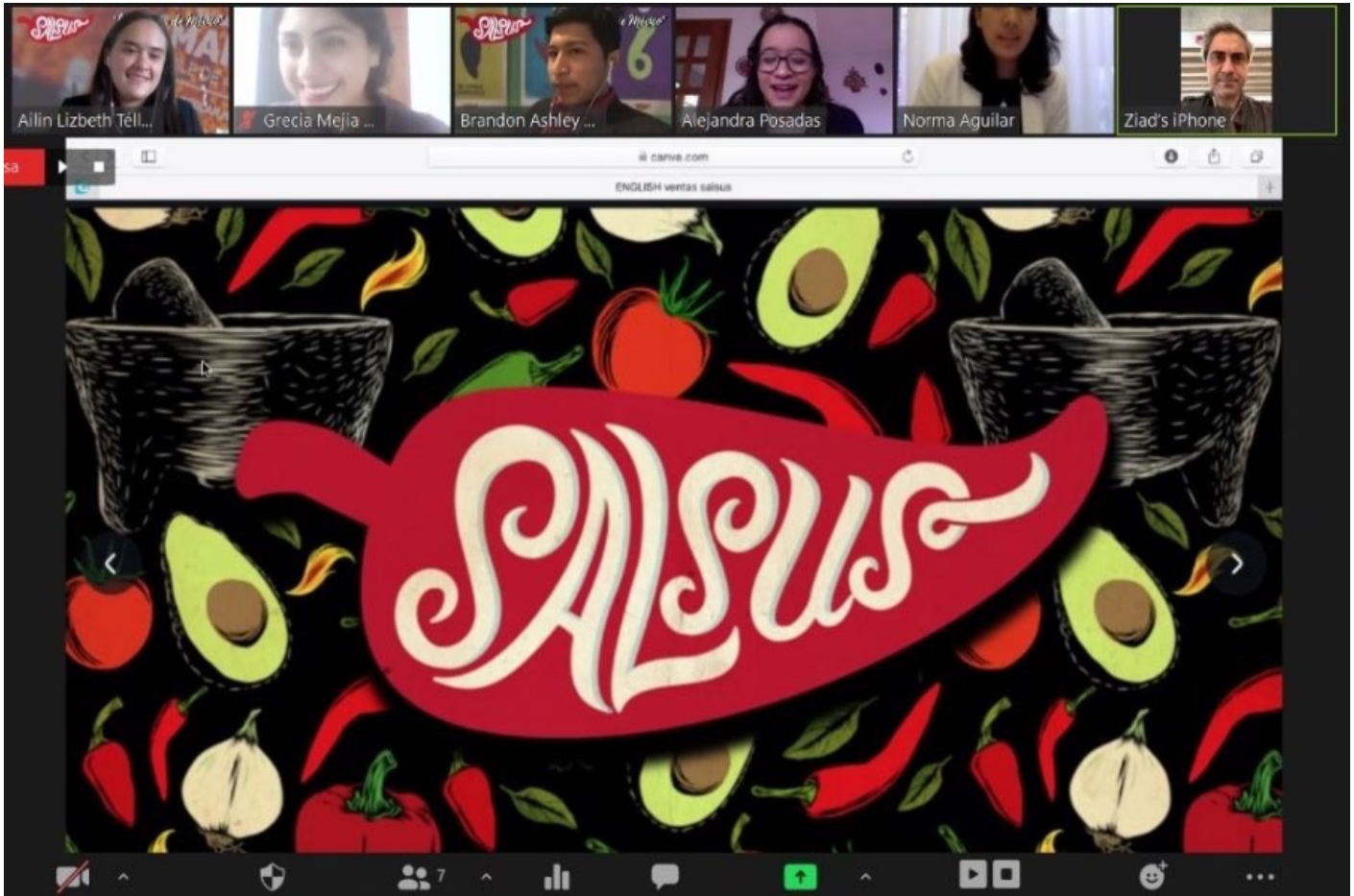
Este semestre Agosto-Diciembre 2020 la [escuela de negocios](#) del [Tec Campus San Luis Potosí](#) llevó a cabo el **Semestre i Misión Comercial** hacia **Estados Unidos** en su formato digital a través del modelo [HyFlex + Tec](#).

La **Misión Comercial** tiene como objetivo que los alumnos conozcan todo el **proceso de exportación de un producto**, a través de las actividades necesarias, tales como el estudio de mercado del país, el análisis profundo del producto, cuestiones de logística, etcétera, además de agendar las citas con los **clientes extranjeros** para la presentación de ventas.

Desde la perspectiva de los alumnos, la **Misión Comercial** significó experimentar de lo que realmente se trata ser **negociante internacional**.

“Los alumnos tuvieron la oportunidad de vivir y experimentar algo que llegó para quedarse, los negocios digitales...”

“Pudimos ver realmente lo que significa ser un negociante internacional, conocer cómo llevar a cabo una negociación y cómo tratar con los clientes” expresó Sofía Padilla, estudiante de 5to semestre de [LIN](#).



width="900" loading="lazy">

Participantes en la Misión Comercial

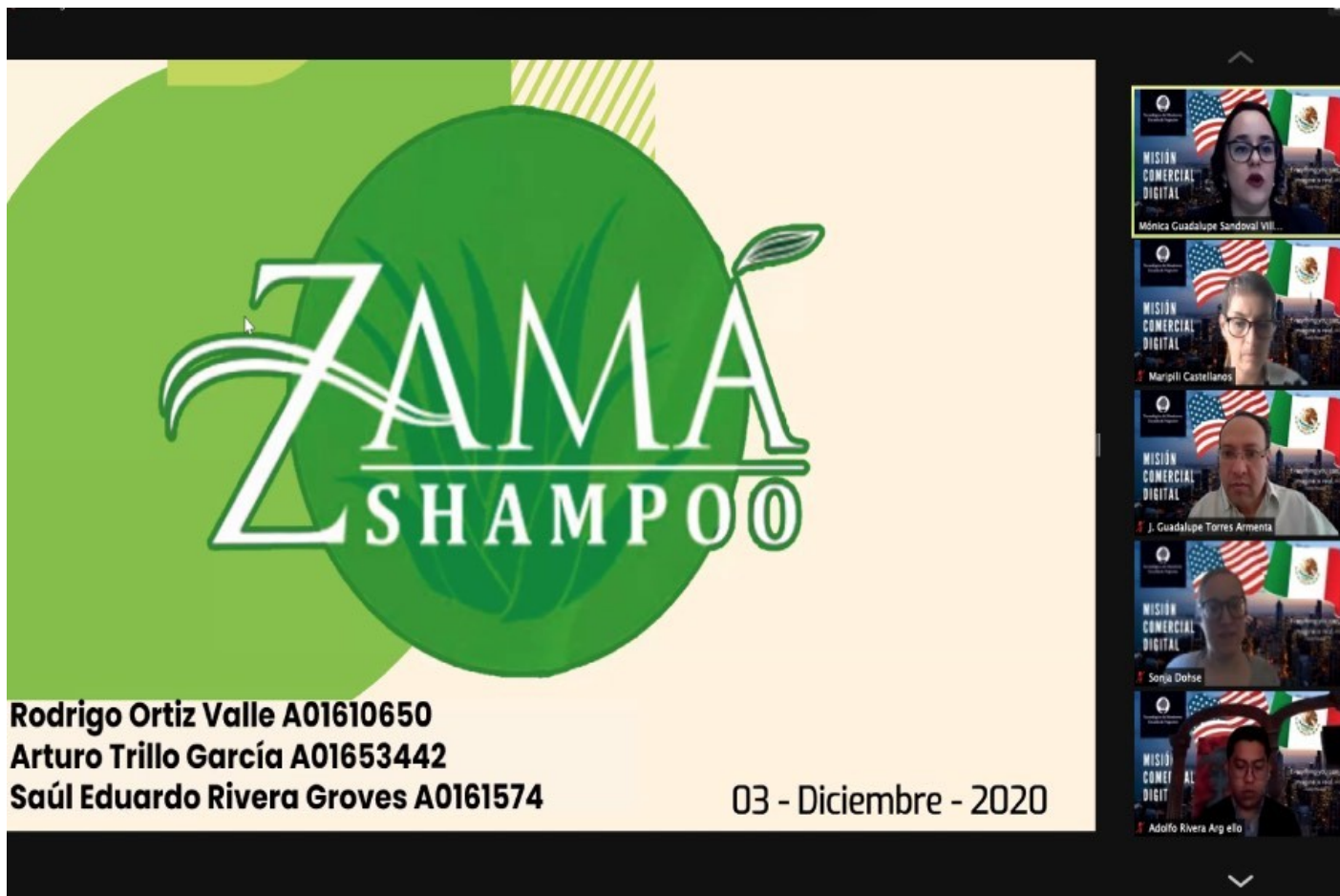
En esta **Misión Comercial** participaron **24 alumnos de diferentes semestres y carreras**, quienes fueron divididos aleatoriamente en **6 equipos** y trabajaron con las **empresas potosinas** con el fin de ayudarlas a llevar sus productos a **Estados Unidos**:

- Salsus, una empresa potosina de concepto picante,
- Natura Zama, que se dedica a la fabricación y elaboración de shampoos naturales,
- Water Matters, la primera agua purificada envasada en cartón en México,
- Don Piloncillo, empresa que se dedica a la distribución nacional e internacional de piloncillo,
- Heartbest, cuya misión es crear alimentos como quesos, leche, yogurt y más, a partir de plantas,
- Palmoro Hats, dedicados a la venta de sombreros de Palma de primera calidad hechos 100% a mano

“Cada que se lleva a cabo el Semestre i se hace una convocatoria para que las empresas puedan participar en esta Misión Comercial” comenta Fabiola Sanchez, licenciada en [Negocios Internacionales](#) y profesora de cátedra en el Campus San Luis Potosí.

Además, los profesores de la escuela de negocios del [Tec Campus San Luis](#) que se encargaron de llevar a cabo cada uno de los módulos con las materias correspondientes, también fueron

participantes activos dentro de la Misión Comercial Digital.



The image shows a Zoom meeting interface. The main window displays the logo for 'ZAMA SHAMPOO' in green and white, with the text 'Rodrigo Ortiz Valle A01610650', 'Arturo Trillo García A01653442', and 'Saúl Eduardo Rivera Groves A0161574' listed below. The date '03 - Diciembre - 2020' is also visible. On the right side, a vertical list of participants is shown, each with a small video thumbnail and their name: Mónica Guadalupe Sandoval Vill..., Maripili Castellanos, J. Guadalupe Torres Armenta, Sorja Dohse, and Adolfo Rivera Arg eto. The background of the meeting window is a light green and yellow pattern.

width="900" loading="lazy"> **Dinámica por el Covid-19**

Debido a la situación actual ocasionada por el **Covid-19**, la **Misión Comercial hacia Estados Unidos** fue la primera que se realizó **100% de manera remota**, lo cual representó un reto de **adaptación** tanto para profesores como para alumnos y las empresas participantes.

Gracias a la **comunicación efectiva** entre el equipo de docentes que conforman las **Misiones Comerciales**, se pudo tener una **muy buena organización** para lograr que el formato digital no fuera un impedimento para que los estudiantes llevaran a cabo esta actividad .

“Los alumnos tuvieron la oportunidad de vivir y experimentar algo que llegó para quedarse, los negocios digitales. Fue una oportunidad muy buena para ellos” plantea la profesora Fabiola Sánchez.

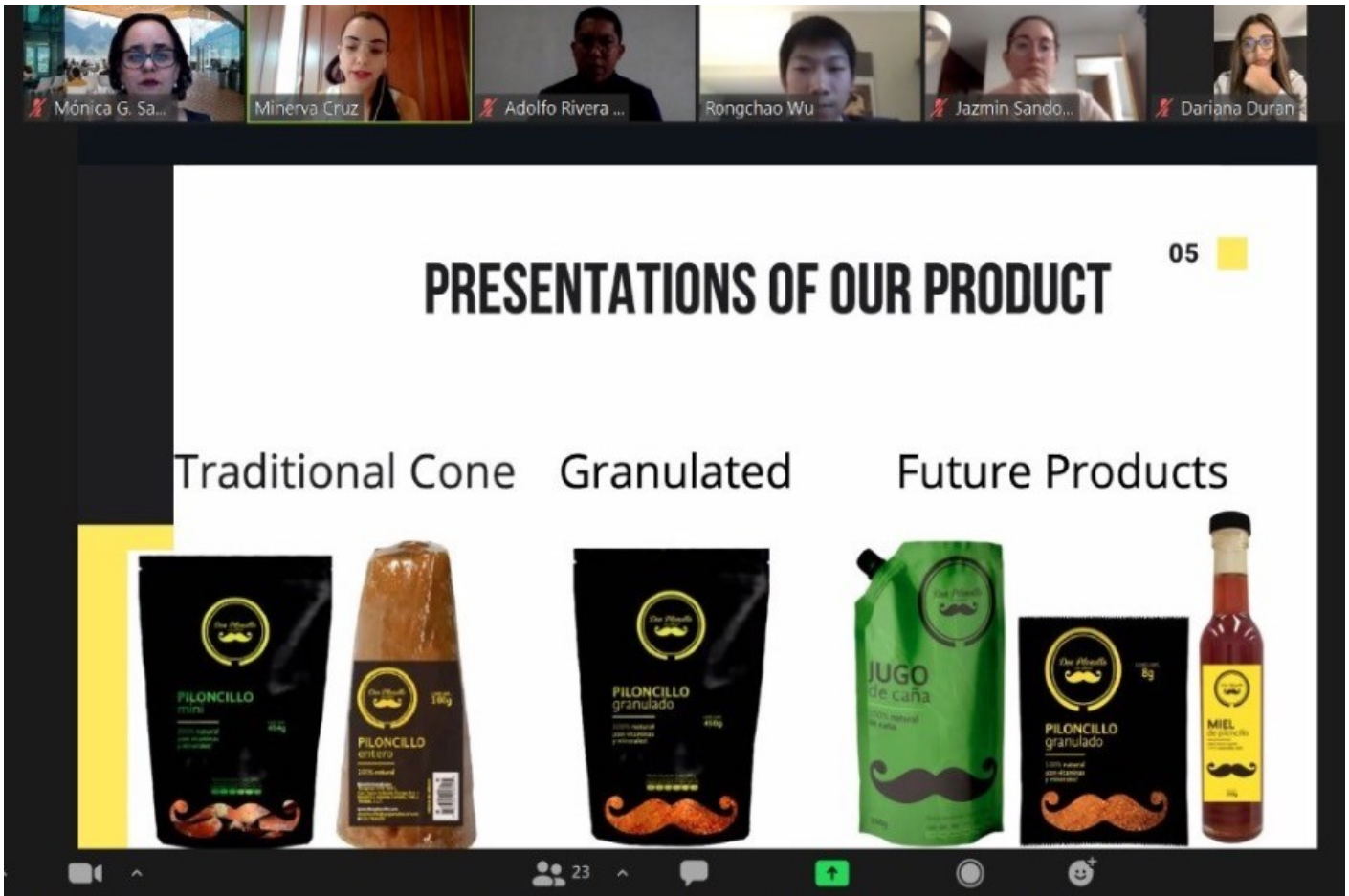
width="900" loading="lazy"> **Importancia del Semestre i para los estudiantes**

Participar en las actividades del **Semestre i** en la **Misión Comercial** les da una variedad de herramientas a los alumnos para **enfrentarse a la vida laboral**, ya que deja de ser una simulación y se convierte en un proyecto empresarial real.

“Los alumnos se dan cuenta de cómo está la vida real en los negocios, por ello es importante que participen, para que lo vivan y regresen al aula a reflexionar” indica José Torres, [Licenciado en Negocios Internacionales](#) y profesor de tiempo completo en el Campus San Luis.

La **Misión Comercial** conlleva que los estudiantes adquieran una mayor **responsabilidad y sentido de compromiso** con las actividades que realizan.

“Es algo más inmersivo, ya no es una simulación porque lo vives con una empresa real, el compromiso ya está ahí y no puedes fallar” expresa Arturo Trillo, estudiante de 9no semestre de la carrera de [Administración y estrategia de negocios](#).



width="900" loading="lazy">

Retos dentro de la Misión Comercial

Uno de los **principales retos** que se presentaron a lo largo del **Semestre I** en la **Misión Comercial**, fue el hecho de que los alumnos participantes eran de diferentes semestres y carreras, por lo que tenía que existir una mayor **coordinación entre los equipos**.

“El que hubiera alumnos de diferentes semestres y carreras fue todo un reto porque tenían que aprender a colaborar con el equipo que se les asignó e involucrarse en la Misión para obtener buenos resultados” declaró Luis Gerardo, profesor de negocios en el Campus San Luis.

A pesar de las diferencias de edad y de carreras, los alumnos pudieron **colaborar de manera efectiva** para realizar cada una de las actividades de la **Misión Comercial Digital**.

“Nos ayudó mucho que hayan sido equipos variados porque nos complementamos entre todos, fue una mezcla de habilidades y eso hizo que nuestros resultados fueran mejores” expresa Daniela Cerda, estudiante de 5to semestre de [LIN](#).

Grabando...

To capture this broad market opportunity, we developed three core plant-based product platforms that align with the largest dairy categories globally: Cheese, Milk & Yogurt

Vegicheez Blocks & Shreds

(PLANT-BASED CHEESE)

Our **Vegicheez** means giving something better to your life, 100% plant-based protein, maintaining the characteristics flavors we love from traditional cheese, dairy, nut, gluten-free, and best of all, a mouthwatering melt.

INGREDIENTS

Potato starch, tapioca starch, pea protein, amaranth protein, NonGMO sustainable palm oil, vegan natural flavors, sodium alginate, xanthan gum, oat fiber, sea salt, and potassium sorbate.

BENEFITS

Gluten-Free, Soy-Free, Allergen-Free, Dairy-Free, Trans-Free Cholesterol-Free, Low Glycemic Index, Kosher, Non GMO.

width="900" loading="lazy">

Comunicación entre empresas y alumnos

Durante el **Semestre i**, los alumnos trabajan muy de cerca con las empresas participantes con el fin de cumplir con el **objetivo de la Misión Comercial Digital**.

“Me impresionó mucho la organización que tenía el equipo en cada llamada, cada reunión, a pesar de que no nos conocimos en persona sentí que trabajamos muy bien en conjunto” declaró Grecia Mejía de la empresa Salsus.

A pesar del **formato digital** en el que se llevó a cabo esta **Misión Comercial**, los alumnos consideraron que este formato les **facilitó el tener una comunicación directa** con sus contactos dentro de **las empresas**.

“Siento que nos hizo tener una mayor organización y que fue más fácil y rápido contactar con las empresas a través de los medios digitales para cualquier duda” comentó Rongchao Wu, estudiante de 5to semestre de [LIN](#).



width="900" loading="lazy">

Resultados

“Siento mucho orgullo de todo el proceso de crecimiento de los chicos...”

Los resultados que se esperaban de esta **Misión Comercial Digital** eran que cada equipo consiguiera al menos **tres citas con clientes estadounidenses** para realizar la **presentación de ventas** de la empresa y concluir con la **negociación**.

Debido al gran compromiso y desempeño que demostraron los alumnos durante todo el semestre, las **empresas** quedaron **muy satisfechas con los resultados** de esta **Misión Comercial Digital**.

“Los alumnos realmente pudieron ofertar el producto de una manera profesional y eso nos tiene muy contentos, estamos en la espera de cerrar algunas negociaciones con clientes potenciales” señaló Miguel Maza de la empresa Natura Zama.

Para los profesores ver la **evolución que tuvieron sus estudiantes** a lo largo del semestre también resultó **muy enorgullecedor y satisfactorio**.

“Siento mucho orgullo de todo el proceso de crecimiento de los chicos, del amor que le pusieron al proyecto y de todo el esfuerzo y dedicación que hubo detrás de los resultados obtenidos” expresó Mónica Sandoval, coordinadora general de la Misión Comercial y directora de la carrera de

Negocios Internacionales en el Campus San Luis.



width="900" loading="lazy">

“Lo que más me gustó de este semestre es darme cuenta de que no estaba equivocada con mi carrera...”

Gracias a este semestre, los alumnos del [Campus San Luis](#) también son capaces de **experimentar las diferentes áreas** en las que su carrera profesional les permite desarrollarse, además de descubrir a profundidad sus **gustos y preferencias**.

“Lo que más me gustó de este semestre es darme cuenta de que no estaba equivocada con mi carrera, me ayudó a saber a dónde quiero llegar en un futuro” expresó Alejandra Posadas, estudiante de 5to semestre de [LIN](#).

SEGURO QUERRÁS LEER TAMBIÉN:

