

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



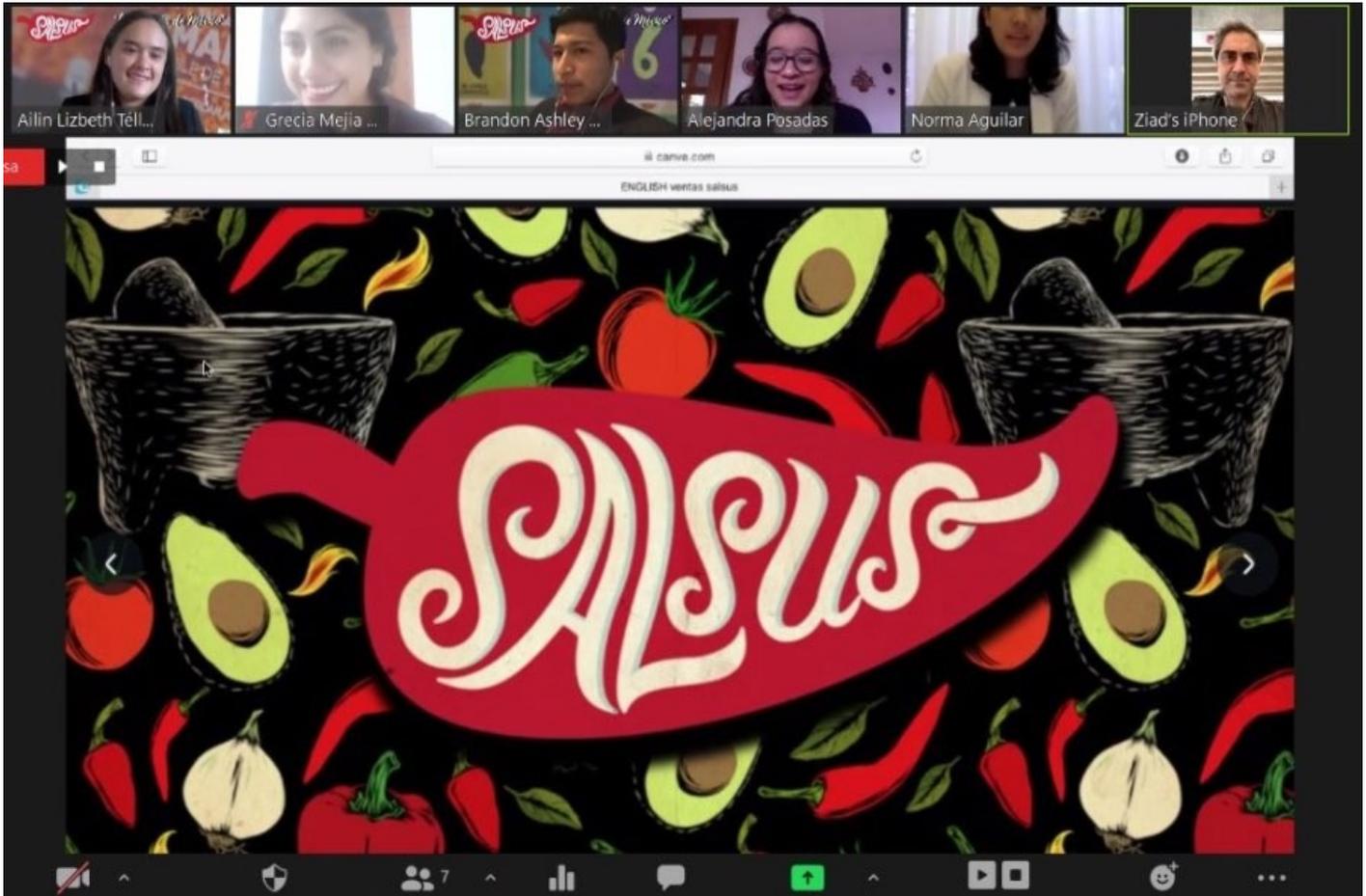
Este semestre Agosto-Diciembre 2020 la [escuela de negocios](#) del [Tec Campus San Luis Potosí](#) llevó a cabo el **Semestre i Misión Comercial** hacia **Estados Unidos** en su formato digital a través del modelo [HyFlex + Tec](#).

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 content area displays the logo for 'ZAMA SHAMPOO' in a green circular design. Below the logo, the names and identification numbers of participants are listed: Rodrigo Ortiz Valle A01610650, Arturo Trillo García A01653442, and Saúl Eduardo Rivera Groves A0161574. The date '03 - Diciembre - 2020' is also visible. On the right side, a vertical stack of six video thumbnails shows participants in a grid, each with a name and a small flag icon. The names visible are Mónica Guadalupe Sandoval Vill..., Maripili Castellanos, J. Guadalupe Torres Armenta, Sorja Dohse, and Adolfo Rivera Arg eto.

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.

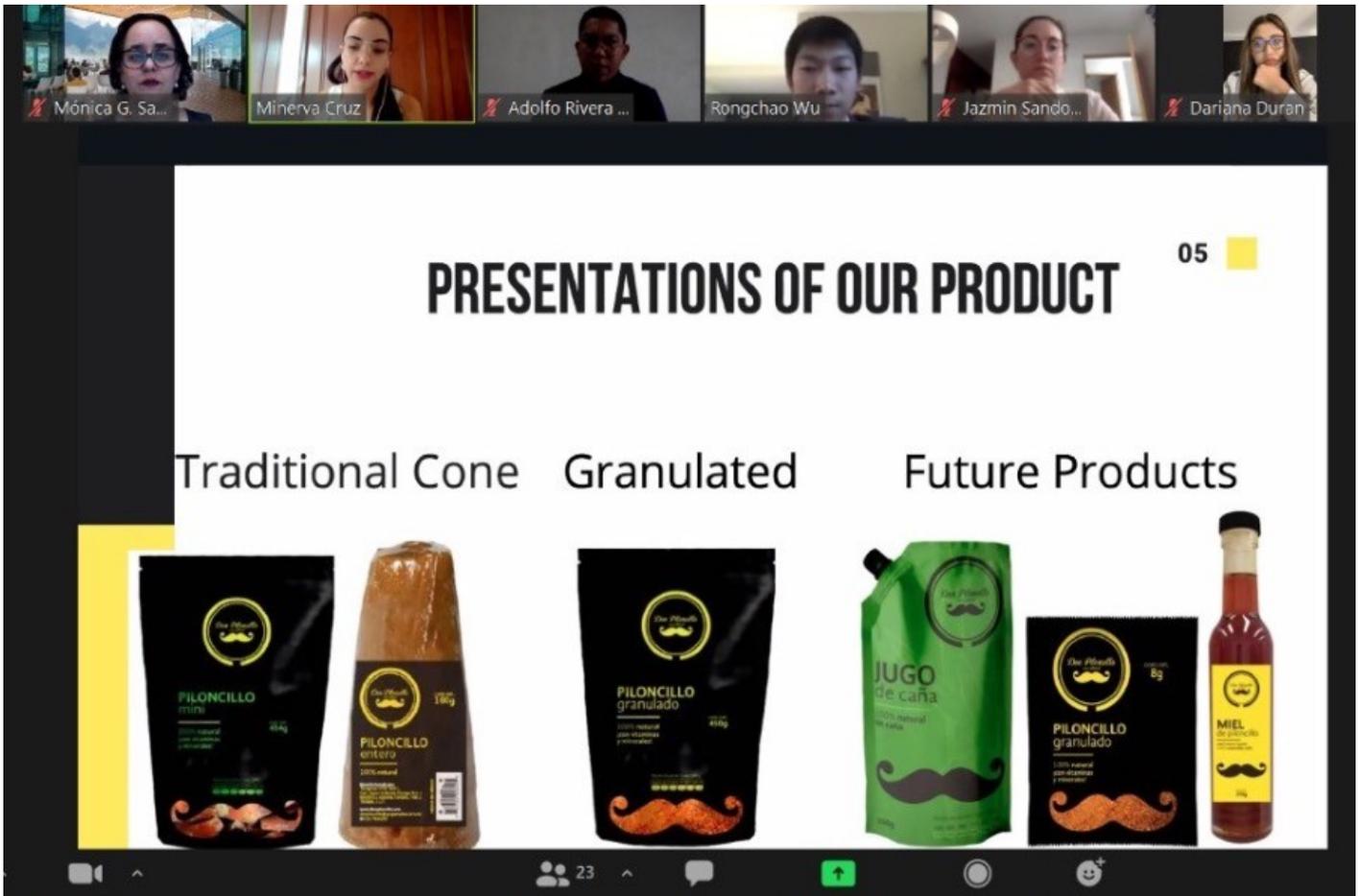
width="900" loading="lazy"> **Importancia del Semestre i para los estudiantes**

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:**

