

Syros Mexican Trade: Así es el proyecto ganador del Tec



Juan Manuel Michelena, Jorge Paniagua y Alejandro Guerra, alumnos de noveno semestre de la carrera de Licenciatura en Negocios Internacionales en el Tec campus Querétaro, gracias a herramientas adquiridas durante su *Semestre i*, fueron ganadores de la convocatoria "*Mi Espacio Nuqleo*" del Gobierno del Estado de Querétaro.

El *Semestre i* "Misión Comercial" fusiona distintos enfoques para que los alumnos apliquen el conjunto de sus conocimientos, habilidades y competencias a través de experiencias vivenciales de la mano de empresas y organizaciones. Este semestre agosto - diciembre 2020 dio vida al proyecto *SYROS Mexican Trade Consultants*.

Semestre i es un período del Modelo Tec 21 en que alumnos de profesional del Tec de Monterrey fortalecen y desarrollan sus competencias a través de experiencias de aprendizaje vivencial.

"SYROS Mexican Trade Consultants" como un proyecto para la comercialización de productos mexicanos en el extranjero, en especial en el área de alimentos y bebidas alcohólicas. Mismo que comenzó como un proyecto de aula pero que sin pensarlo, se convertiría en una empresa que va en exponencial crecimiento. Un ejemplo de ello es su participación y éxito en la convocatoria "**Mi Espacio Nuqleo**".

*“Es realizada por el Gobierno del Estado de Querétaro a través de la Secretaría de la Juventud, con propósito de **promover la participación de jóvenes del Estado de Querétaro en temas de emprendimiento al brindarles apoyo a través de espacios físicos de trabajo, co-working, seguimiento y asesoramiento por expertos**”,* añadió Jorge Paniagua en entrevista para CONECTA.



width="900" loading="lazy">

Aunado a ello, culminando el Semestre-i los alumnos, decidieron iniciar con la búsqueda para la comercialización de un producto Mexicano a Singapur y fue con “La insoportable”, empresa mexicana de bebidas alcohólicas, con quien empezaron a hacer tangible este sueño.

“Desde la logística hasta el cliente final es lo que trabajamos. El análisis de viabilidad y tamaño de la empresa así como la aceptación del mercado forman parte de una vértebra fundamental para conocer las necesidades de exportación”, subrayó con gran entusiasmo, el alumno Juan Manuel Michelena.

A pesar de lo que implica emprender y más aún en estos tiempos de pandemia, los chicos Tec ven un futuro prometedor para su proyecto, pues, se han caído y levantado pero siempre de la mano y ayuda de profesores como el Director de la carrera de Negocios Internacionales Victor Hugo Galindo Hernández quien en todo momento ha fungido como mentor.

“La visión de estos alumnos debe ser un ejemplo a seguir para quitarnos la miopía y darnos cuenta de que sí podemos hacer negocios en otro centenar de países con gran potencial”, enfatiza el Director de carrera.

“Las oportunidades las hay todos, la clave es tener las ganas y atreverse a tomarlas y a emprender... muchas veces habrá equivocaciones y te caerás muchas veces más pero el punto es mantenerse motivado y seguir”, culmina la entrevista para CONECTA, José Alejandro Guerra.



width="960" loading="lazy">

Con información de: Renata Chávez y Olga Fernanda

SIGUE LEYENDO