

Con empresa de café Irapuato gana reto de negocios a nivel regional



Alguna vez te has preguntado, **¿cómo sería emprender de manera segura a la par que aprendes acerca del mundo de los negocios?**

PrepaTec y la Escuela de Negocios del Tecnológico de Monterrey ofrecen a los alumnos de quinto semestre interesados en el área la optativa de **Negocios y Finanzas "Proyecto N"**.

Este proyecto consiste en que los alumnos a lo largo de las clases aprenden **conceptos financieros, de mercadotecnia, logística y de recursos humanos** que los lleven a entender y a tomar decisiones estratégicas en la construcción de su empresa.

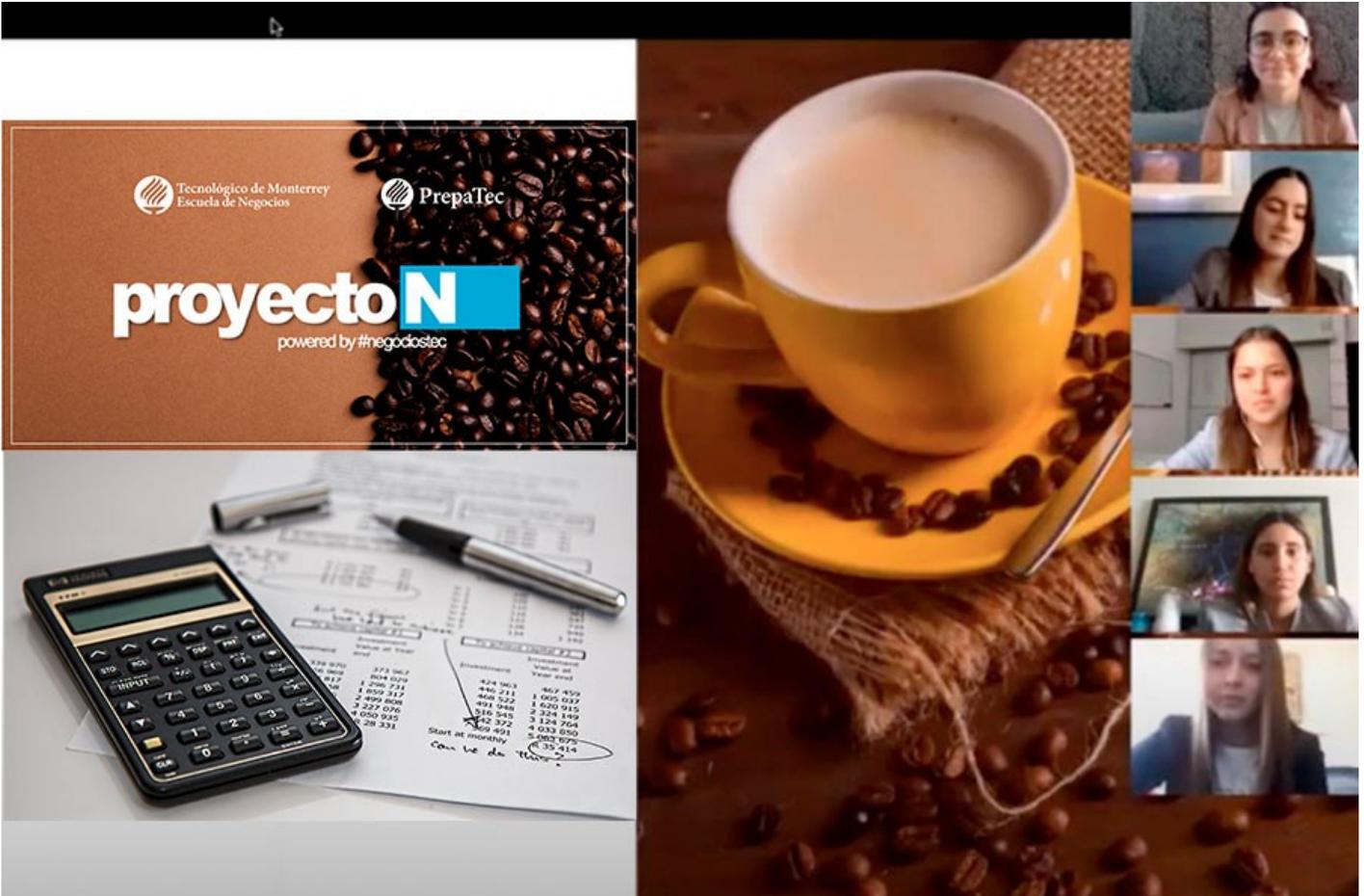
La simulación

Durante 8 periodos los **estudiantes** fueron sumergidos en la **industria del café** a través del simulador "**SIMULCOFFE**", el cual crea una atmosfera de competencia entre las **cafeterías** que los alumnos son encargados de administrar.

Los campus involucrados en el proyecto regional fueron **Ciudad Obregón, Ciudad Juárez, Celaya, Zacatecas y Chiapas**. Al final de la competencia se nombraron a los primeros lugares que representaban lo proyectos más innovadores.

Las **ganadoras del tercer lugar regional** pertenecientes a **PrepaTec Irapuato** fueron Katerina Posada, Sindy Velázquez, María Robles, Salma Sacre y Loretta Anguiano, comentan en entrevista para **CONECTA** que:

“No veíamos el proyecto como una competencia sino como una forma de aprender y poner a prueba nuestros aprendizajes en el simulador”



width="900" loading="lazy">

El equipo comenta que gracias los aprendizajes obtenidos del profesor titular y mentor de éxito el **Mtro. Armando Turrubiates** buscaban destacar principalmente en la **participación en el mercado** y obtener la mayor cantidad de **utilidades**.

Con estas estrategias lograron sobresalir del resto:

- **Empezar despacio**

Las concursantes comentan que es importante **“ir lento pero seguro”** ya que en un inicio se conocía el simulador y los conceptos básicos de negocios.

“Al inicio fue prueba y error, ver que si nos funcionaba y que no y aplicarlo a nuestras decisiones en el simulador”

- **Comunicación efectiva**

El **correcto diálogo** fue una pieza clave en el proceso estratégico en la toma de decisiones en la creación de su empresa.

“Nos escuchábamos y aportábamos ideas entre todas y eso facilitaba el proceso de tomar una decisión”

- **Encontrar estabilidad**

Encontrar **estabilidad en las decisiones** que tomaron como empresa ayudó a encontrar un camino fijo que fuera sostenible para el futuro seguro del negocio.



width="900" loading="lazy">

Es así como el equipo reflexiona acerca de lo aprendido en **ProyectoN** y su experiencia en **SIMULCOFFE**.

“Fue una experiencia muy enriquecedora porque consideramos que el simulador es muy real y que todos los aprendizajes son beneficiosos para nuestro futuro”.

TAMBIÉN QUERRÁS LEER: