

EXATEC combina los negocios internacionales con el mundo del arte



Melissa Alcalá, EXATEC de la carrera de Negocios Internacionales y dueña de [Mely Alcalá Art](#), nos comparte cómo su trayectoria artística y su experiencia en los negocios, la llevaron a **realizar una colaboración con Montblanc México**.

Sus estudios le dieron experiencia en diferentes disciplinas artísticas, lo que le ha permitido colaborar con la intervención de artículos de Montblanc México, **plasmando sus diseños e ideas en artículos de piel como carteras y bolsas de la marca**.

Poder publicar el proceso de cada una de sus obras de arte en redes sociales le ha permitido **crear conexión con sus clientes y crear una comunidad** que le ha abierto las puertas a colaboraciones como esta.



width="943" loading="lazy">

Así fue como se dio el acercamiento virtual de Montblanc, puesto que el área de diseño, dio con las redes sociales de Melissa, les gustó su trabajo y la invitaron a plasmar su arte en sus artículos.

“En el mundo del arte a veces vendes y a veces no, lo importantes es seguir buscando oportunidades, porque cuando una puerta se cierra otras se abren” mencionó Melissa.

La conexión de Melissa con las audiencias y el arte

Uno de los secretos de Melissa ha sido el manejo de redes sociales. Instagram, es la principal herramienta que ha hecho crecer su negocio, esta plataforma le ha permitido crear networking con personas y empresas de todo México.

“Haz del proceso de tu obra de arte un espectáculo” comentó Melissa Alcalá para CONECTA.



width="749" loading="lazy">

Buscando siempre nuevas oportunidades, la EXATEC forma parte del grupo de artistas fundadores de la galería ETHREAL en Polanco y próximamente realizará una exposición de sus obras en la Galería SophArt en Ciudad de México.

La idea de Mely Alcalá Art, surgió años atrás en una clase de pintura, cuando Melissa descubrió que el arte era su pasión y tomó la decisión de estudiar Negocios Internacionales en el Tec de Monterrey para aprender a comercializar sus obras.

Durante sus estudios en el Tec, tuvo la oportunidad de realizar diplomados de diseño y dibujo en la universidad Lorenzo Di Medici en Florencia, Italia además de cursar museología y negociaciones interculturales en la universidad de Cádiz, España.

“Hay que ver los detalles de la vida que te rodea” Melissa Alcalá comentó que la inspiración de cada una de sus obras viene de la felicidad de los pequeños momentos de su vida diaria: personas que la rodean, viajes y naturaleza.

¿Cómo generar negocios exitosos?

Melissa nos compartió para CONECTA los tres aspectos más importantes para tener un negocio exitoso, de acuerdo a su experiencia.

-Contabilidad: **“La base de un negocio es el dinero, hay que saber manejar las finanzas para poder seguir estando en constante crecimiento”**, comentó.

-Negociaciones Interculturales: Saber vender tu producto y negociar con todo tipo de clientes.

-Logística: **Conocer todos los aspectos del proceso de envío y cuidado de cada una de las piezas para mantener la calidad** hasta que esté en las manos del cliente.

Daniela Ortiz, coordinadora de relaciones y desarrollo de campus León comentó que, *“la mayor ventaja que da la carrera de negocios internacionales, es que la generalidad te ayuda a expandir tus horizontes y te permite correr un negocio de acuerdo a tu pasión”*.



width="833" loading="lazy">

Desde la experiencia de Alcalá, uno de los retos más grandes a los que un artista se enfrenta, es **reconocer el verdadero valor de su trabajo**.

“Debemos tomar en cuenta que muchas veces se cierran puertas y se abren otras, pero debemos seguir insistiendo y no renunciar a nuestros sueños”, comentó la EXATEC.

La EXATEC finalizó comentando que el siguiente paso para su trayectoria como artista es buscar una convocatoria internacional y lograr que sus obras lleguen a exponerse en Europa.