



Estudiantes del Tec realizan viaje de misión comercial en Montreal

Un grupo de 12 estudiantes del [campus Chihuahua](#) hizo un viaje de **misión comercial** en **Montreal** con el objetivo de **internacionalizar empresas** locales y nacionales.

La **misión comercial** contó con la participación de estudiantes de la **Escuela de Negocios**, quienes cursan la concentración multidisciplinaria disponible para todos los programas académicos del Tec.

"Fuimos a una feria para ver cómo funciona el estar con otras empresas y cómo es que ellos se desarrollan en ese ambiente", resumió **Melissa Sánchez**, alumna del Tec.

Este viaje ofreció a los alumnos la oportunidad de realizar investigaciones de mercado y crear contactos internacionales.

"Esta es una concentración multidisciplinaria que los alumnos de la escuela de negocios de todos los programas académicos pueden cursar siempre y cuando estén en su semestre Tec", explicó **Silvia Medina**, profesora de la Escuela de Negocios.



Experiencia y desafíos enfrentados en la misión comercial en Montreal

Durante su estancia en **Montreal**, los estudiantes se enfrentaron a diversos desafíos, como el **idioma** y la especificidad de las industrias.

"Yo iba con la expectativa de que iba a ser un poco más sencillo encontrar algún cliente o más que un cliente, un contacto que pudiera hacer un contacto a largo plazo. Sin embargo, ya estando ahí la realidad fue otra", señaló **Armando Manquero**, estudiante asistente a la misión comercial.

"Otra barrera que vimos fue el idioma. En Montreal se usa mucho el francés. Entonces hubo tendencia de cerrar un poquito más las puertas por el idioma, precisamente porque entrábamos en inglés", destacó **Vanessa Erives**, estudiante de la Escuela de Negocios.

Investigación de mercados internacionales y estrategias comerciales

Los estudiantes llevaron a cabo **investigaciones de mercado** para las **empresas chihuahuenses**, incluyendo la **identificación de competencias** y **análisis de tiendas**.

La estudiante Valeria Parra, alumna participante en la **misión comercial**, explicó que realizaron un **análisis interno y externo** de las **empresas** y la **industria**, proporcionando **estrategias de mercadotecnia** y **recomendaciones**.



"Tienes que hacer una investigación, pero también tienes que tener en cuenta que cada mercado tiene lo suyo. La mercadotecnia es importante para poder vender el producto", explicó Valeria.

La **investigación** incluyó módulos como **mercadotecnia internacional**, que ofrecieron un **enfoque integral** para el desarrollo de **planes comerciales**.

"Fue un gran aprendizaje buscar citas de negocios y desenvolverte en un ambiente internacional. Es muy diferente viajar como turista que viajar con un enfoque de negocios", agregó la estudiante **Flor Rodríguez**.

Reuniones con organismos promotores y el cónsul general de México en Montreal

Además de la **feria comercial** de la **industria alimentaria**, los estudiantes visitaron **clínicas oftalmológicas** y **ópticas**, y sostuvieron reuniones con el **cónsul general de México en Montreal**.

"En el consulado, estábamos ahí hablando con el cónsul y nos estuvo dando varios tips y maneras que tienen en Canadá de desenvolverse para los negocios", comentó **Armando Manquero**.



*"La recepción por parte del consulado fue positiva, permitiendo a los alumnos hacer preguntas específicas sobre sus empresas y recibir consejos útiles para el desarrollo de sus negocios", añadió **Flor Rodríguez**.*

Aprendizajes y aplicación en el futuro profesional

Los estudiantes resaltaron el valor de la **experiencia práctica** obtenida.

La alumna Vanessa Erives mencionó que la **misión comercial** les permitió **desenvolverse en un ambiente internacional**, diferente a un **viaje turístico**.

*"Fue complicado también por la industria porque es una industria como muy específica en el caso de E-COAT Latinoamérica", mencionó **Vanessa**.*

*"Desarrollamos las mejores técnicas de negociación para lograr un adecuado acercamiento con los clientes. Entonces también siento que por ahí estuvo muy padre", enfatizó **Armando Manquero**.*

"Fue un gran aprendizaje buscar citas de negocios y desenvolverte en un ambiente internacional".- Flor Rodríguez.

Valeria Parra y Vanessa Erives expresaron sus planes de aplicar los **conocimientos adquiridos** en el viaje de **misión comercial** en proyectos futuros, incluyendo presentaciones en **aceleradoras de negocios** y oportunidades en **Alemania** y **Singapur**.

La importancia de el viaje de misión comercial para el campus Chihuahua

La misión comercial es una iniciativa de la **Escuela de Negocios** del campus Chihuahua, permitiendo a los alumnos obtener **experiencia profesional internacional** antes de graduarse.

La maestra **Silvia Medina** finalizó destacando que este proyecto existente desde **1999**, es fundamental para la Escuela de Negocios y brinda a los estudiantes una preparación

única para el mundo laboral global.

"Este concepto de la misión comercial es un diferenciador para la Escuela de Negocios porque le permite a los alumnos tener esa experiencia profesional antes de graduarse y aparte es una experiencia profesional internacional", destacó la profesora Medina.



TAMBIÉN TE PODRÍA INTERESAR LEER: