



## Representan estudiantes del Tec a empresas mexicanas en EEUU

Estudiantes de **sexto semestre** de la [Escuela de Negocios del Tec de Monterrey](#) participaron en una **misión comercial internacional** como parte de la concentración **Impulsando Negocios Globales**, representando a **seis empresas mexicanas** en Nueva York y Chicago.

Durante esta experiencia, el estudiantado diseñó agendas comerciales, contactó a potenciales clientes, visitó instituciones clave y presentó propuestas de valor directamente ante importadores y distribuidores de ambos mercados.

“Los estudiantes salieron del aula para enfrentar el mundo real de los negocios. No era una simulación, era una experiencia profesional auténtica”, Silvia Medina, profesora de la concentración.



## Hacer negocios fuera del aula

Cada equipo asumió el rol de representante comercial de su empresa asignada. Entregaron muestras, validaron productos y exploraron oportunidades reales de exportación. La diferencia entre las ciudades —con Nueva York como un entorno más acelerado y Chicago como uno más receptivo— les exigió adaptar sus estrategias de comunicación y negociación.

“El aprendizaje fue vivencial, auténtico y transformador. Regresaron con una visión realista del mundo global de los negocios”, indicó Medina.

Una de las experiencias más memorables fue la de un equipo que logró revertir el desinterés inicial de un importador en Nueva York. Tras una presentación sólida y enfocada, el cliente solicitó muestras para evaluar el producto.

“Las empresas reciben información estratégica de gran valor, sin incurrir en los costos de una consultoría tradicional”.

“Ese primer encuentro exitoso les dio confianza y reafirmó que estaban listos para asumir este nivel de responsabilidad”, expresó la profesora.

## Más de 200 horas de reto profesional

A lo largo del semestre, el alumnado desarrolló más de **200 horas de trabajo práctico**, con preparación en negociación, logística, investigación de mercados y estrategias internacionales. Al finalizar la misión, cada equipo entregó:

- Un **manual de comercialización** para su empresa
- Reportes de contactos y agendas
- Un **análisis de resultados** con recomendaciones específicas

“Las empresas reciben información estratégica de gran valor, sin incurrir en los costos de una consultoría tradicional”, añadió.



## Una experiencia que deja huella

La misión comercial no solo fortaleció el conocimiento técnico, también marcó un hito en la formación personal y profesional del grupo. Varios estudiantes ampliaron su visión internacional, ganaron confianza en entornos multiculturales y establecieron contactos que podrían abrirles puertas a futuro.

“El compromiso se transforma profundamente. Comienzan inseguros, pero terminan como verdaderos embajadores de sus empresas”, resaltó.

“El aprendizaje fue vivencial, auténtico y transformador. Regresaron con una visión realista del mundo global de los negocios”.

## Mirando al futuro: más redes, más impacto

En próximas ediciones, la experiencia buscará fortalecerse mediante:

- mejoras logísticas
  - énfasis en habilidades blandas como **adaptación cultural y comunicación intercultural**
  - expansión de redes de **aliados estratégicos y socioformadores internacionales**
- El objetivo: seguir impulsando una experiencia que combine **impacto académico, conexión profesional y visión global** para el futuro del talento del Tec de Monterrey.

**LEE ADEMÁS:**