

INFORME PRÁCTICA INTERNACIONAL MÉXICO 2019



KAREN TATIANA UNDA TOLOSA



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2021

INFORME PRÁCTICA INTERNACIONAL MÉXICO 2019

KAREN TATIANA UNDA TOLOSA

Informe de práctica internacional presentado como requisito para optar al título de Profesional
en Negocios Internacionales

Asesor

Mg.JAVIER DARIO PAVA REATIGA

Contador Publico

Magister en Educación

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2021

Autoridades Académicas

FRAY JOSÉ GABRIEL MESA ANGULO O.P

Rector General

FRAY EDUARDO GONZÁLEZ GIL, O.P.

Vicerrector Académico General

FRAY JOSE ANTONIO BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

FRAY RODRIGO GARCÍA JARA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Doc. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

Nota de aceptación

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano Facultad de Negocios Internacionales

JAVIER DARIO PAVA REATIGA

Tutor Trabajo de grado

ALFONSO CANÓNIGO GALVIS

Jurado

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE

Jurado

JULIO ANDRÉS RAMÍREZ MORALES

Jurado

JOSE GUILLERMO PRIETO LÓPEZ

Jurado

Agradecimientos

Primeramente doy gracias a Dios por permitirme culminar la carrera de Negocios Internacionales, a mi madre por ser una persona incondicional, su apoyo en todo el sentido de la palabra y su motivación han hecho que esto sea posible.

En segunda instancia, agradezco a los docentes de la Universidad Santo Tomás por su gran contribución en el proceso como estudiante, a través de sus conocimientos y enseñanzas, al decano de la facultad por su gran trabajo y forma de ser, mi total admiración.

Contenido

Resumen	7
Abstrac	8
Introducción	9
Congreso Empréndete De Mercadotecnia Y Negocios	10
“Experiencias En La Cadena De Innovación” Impartida Por José Emilio Vargas Soto (Fundador De Asociación Mexicana De Mecatrónica, A.C.)	10
“Negocios E Internet” Impartida Por Ernesto Grimaldo (NIC México).....	10
“Desarrollo E Implementación De La Cultura Organizacional Empresarial” Impartida Por Ing. Jorge Ramírez (Purchasing Director En Lego Group).....	11
“Competencias Clave Para Impulsar Tu Desarrollo Profesional” Impartida Por M.B.A Daniel Cajero Frasco (Supplier Management Manager En Daimler México).....	12
“Tedtalk: “Alejándose Del Cliché Millennial. Desarrollar Potencial” Impartida Por Lic. Erick Guerra (Director De Operaciones TV Azteca)	13
Visita Empresarial Empresa: Comisión Federal De Electricidad (CFE) - Central Ciclo Combinado	14
Huinalá.....	14
“Digitalización Industrial Y Megatendencias En La Manufactura” Impartida Por M.C Antonio Solares (Advanced Automation & Controls Tech Coordinator METALSA).....	14
“Desafíos En La Generación De Energía Renovable En El Mundo YCuál Es Tu Papel” Impartida Por M.C Juan Pablo Puerta Giraldo (Líder Hub De Las Américas De Renovables Energy General Electric)	16
“El Perfil Del Profesionista En Los Nuevos Entornos Laborales” Impartida Por Ing. Luis Rodrigo	16
Carretero García (Lerning & Development Lead Pepsico.)	16
“Los Retos De Empezar En Industrias Creativas” Impartida Por Ing. Jorge Suárez Basáñez (CEO Karaokulta).....	17
Conclusiones.....	18
Referencias	19

Resumen

El presente trabajo muestra y explica las diferentes ponencias vistas en el congreso internacional denominado “Empréndete en Mercadotecnia y Negocios” realizado en la ciudad de Monterrey, Nuevo León, México. El objetivo principal de esta actividad es dar a conocer las nuevas estrategias y tecnologías que se están utilizando en el mundo profesional actualmente.

Además de la importancia de implementar la innovación en las compañías y no entrar en zona de confort, esto con el fin de fortalecer la cultura organizacional e incrementar las ventas.

Palabras Clave: mercadotecnia, innovación, tecnología, estrategias, crecimiento, cultura organizacional.

Abstrac

This work shows and explains the different presentations seen at the international congress called "Empréndete en Mercadotecnia y Negocios" held in the city of Monterrey, Nuevo León, Mexico. The main objective of this activity is to publicize the new strategies and technologies that are currently being used in the professional world.

In addition to the importance of implementing innovation in companies and not entering a comfort zone, this in order to strengthen the organizational culture and increase sales. *Key*

Words: marketing, innovation, technology, strategies, growth, organizational culture.

Introducción

Se sabe que para que una compañía crezca en todo el sentido de la palabra, hay que actualizarse a medida que pasa el tiempo. Para ser más específicos, hay que salir de la zona de confort, implementar la tecnología, ya que nos encontramos en la era digital y hoy en día es indispensable hacer uso de esta, pero más que implementarla, es saber usarla para poder atraer clientes potenciales y fidelizar los clientes reales.

Por otro lado, crear nuevos productos o mejorar los ya creados, capacitar el equipo de trabajo, generar estrategias y valor agregado para que el bien o servicio se distinga del de la competencia. Por esto, a continuación se mostraran algunos consejos y recomendaciones nombradas por los diferentes empresarios y ponentes, con el objetivo de darlos a conocer para el desarrollo y crecimiento de las compañías.

Congreso Empréndete De Mercadotecnia Y Negocios

“Experiencias En La Cadena De Innovación” Impartida Por José Emilio Vargas Soto (Fundador De Asociación Mexicana De Mecatrónica, A.C.)

Inicialmente, Vargas Soto, quien abre el escenario al evento con la primer ponencia, contextualiza a los espectadores dando el concepto de innovación, para abordar el tema a fondo seguido de esto, y lo plantea como: la transformación que presenta una novedad y originalidad que abarca una mejora continua, además de inventos, esto lo explica dando a conocer los 3 diferentes tipos de innovación; primeramente, la innovación sistemática basada en la organización de forma diversa para una mayor productividad, en segundo lugar, la innovación gradual que comprende la creación de bienes y servicios con el fin de obtener un incremento de mejoras continuas, y finalmente, la innovación radical, que simplemente se trata de cambiar la forma en que se hacen las cosas.

Por otro lado, Vargas habla de la importancia de la investigación en la innovación, pues se refiere a todo aquel trabajo ordenado que tiene como objetivo el descubrimiento de nuevos conocimientos. En la cadena de innovación se desprenden diferentes etapas las cuales son: la generación de la idea, la realización de la idea y, por último, la comercialización. Esto conlleva recursos económicos en cuanto a tecnología, educación, investigación, innovación y valores humanos, esto con el fin de mejorar la vida de las personas a través de la creación de bienes y servicios que satisfagan sus necesidades.

Como conclusión, el señor Vargas da a entender que para que una idea de negocio funcione en este siglo moderno, es importante implementar la tecnología y darle el uso adecuado para realizar creaciones que generen impacto y complazcan a las generaciones venideras.

“Negocios E Internet” Impartida Por Ernesto Grimaldo (NIC México).

Grimaldo inicia su conferencia, preguntando ¿Cómo usamos la Internet? El conferencista da a conocer los tiempos de conexión y a través de que dispositivos lo hacen las personas en México.

El porcentaje más alto esta en horas de medio día, que es cuando las personas que estudian y trabajan tienen su hora de almuerzo y se conectan a través de un smartphone. Además de esto, el uso principal de la internet son las redes sociales, el correo y mensajes instantáneos.

Grimaldo a lo largo de la conferencia iba profundizando en el Top Level Domain (TLD) o dominio de primer nivel. Según la Real Academia Española (RAE) es la denominación que identifica a un sitio en la red y que indica su pertenencia a una categoría determinada. Solamente en América existen aproximadamente catorce millones de dominios.

El conferencista pregunta a los asistentes si tienen empresa, o hacen parte de una empresa familiar, además si ésta tiene página web; a lo que muchas personas responden acertadamente pero la gran mayoría cuentan con el dominio “.com” por lo que los incentiva a cambiar a “.mx” ya que es importante que se dirijan a un país en específico para generar recursos e impulsar el negocio, además que los dominios de países están mejor optimizados para los motores de búsqueda locales.

De esta ponencia podemos concluir que a través de la internet se pueden recolectar datos de las personas, ya sea sus gustos y por las compras que más se inclinan para poder hacer publicidad a través de las redes o paginas empresariales, además de saber usar la tecnología para atraer más clientes e incrementar los beneficios económicos e intelectuales de una empresa.

“Desarrollo E Implementación De La Cultura Organizacional Empresarial” Impartida Por Ing. Jorge Ramírez (Purchasing Director En Lego Group)

El ingeniero Jorge Ramírez inicia hablando acerca de la empresa LEGO, que es una empresa familiar danesa de juguetes fundada en 1932, esta compañía ocupa el primer lugar en la creación de juguetes de construcción y el segundo lugar en buena reputación de la marca, es decir que existe una muy buena percepción por parte de los consumidores de sus productos.

También da a conocer la misión de esta que se basa sencillamente en inspirar y desarrollar a los constructores del mañana, seguido de esto, la cultura organizacional la define como la personalidad propia fruto de las formas de ser, hacer y pensar de las personas que forman parte

del equipo; algunos elementos de la cultura organizacional son: la visión, los valores, los comportamientos, el mensaje, los rituales o rutinas y la cultura compartida.

Además, muestra tres pasos para crear una buena cultura organizacional: lo primero es crear el equipo de trabajo, como segundo punto esta definir los objetivos que quieren conseguir y tercero, pero no menos importante, analizar la cultura actual para así poder llevar a cabo todo el proceso. Con respecto a los socios comerciales, resalta que es de vital importancia entender y seguir la cultura organizacional de las diferentes compañías aliadas, estar abiertos al cambio, contar con soporte del equipo gerencial y tener fácil adaptación a la cultura organizacional de dichos socios.

En esta conferencia se prioriza la cultura organizacional, ya que a través de ella existe un buen ambiente de trabajo dentro de la compañía, sin importar los diferentes cargos, mas bien incentivando a los trabajadores para que cada día den su mejor esfuerzo y no solo crezca la compañía, si no ellos como equipo de trabajo y saberla mantener para seguir creciendo.

“Competencias Clave Para Impulsar Tu Desarrollo Profesional” Impartida Por M.B.A Daniel Cajero Frasco (Supplier Management Manager En Daimler México)

Cajero frasco inicia su ponencia dando a conocer la definición de competencia: pericia, aptitud o idoneidad para hacer algo o intervenir en un asunto determinado. Habla de que para impulsar el crecimiento profesional dentro de las competencias, existen diferentes elementos como son: el conocimiento, habilidades, actitudes y experiencia; si se completan las diez mil (10.000) horas ejerciendo alguna actividad se puede llamar experto.

En el desarrollo como profesional, hay que tener en cuenta ciertos factores clave como lo son: la visión de negocio, que se encarga de valorar y mantener al cliente, además de conocer la industria a la cual pertenece la empresa y saber identificar los competidores. Por otro lado, que el bien o el servicio que se este prestando tenga un valor agregado, por el cual será diferenciado de los competidores. Además habla de que es fundamental desarrollar una estrategia pero para esto es de vital importancia tener conocimiento amplio del entorno, de los factores sociales, culturales, morales, económicos y profesionales que intervienen en el proceso.

Cajero expone que es importante tener en cuenta las diferentes aptitudes en las competencias por rol profesional, las técnicas se definen como la capacidad para usar el conocimiento técnico, es decir, los supervisores. Las interpersonales es contar con la capacidad para lograr la cooperación de todos, como lo hacen los mandos medios.

De esta conferencia es importante comprender que para tener un buen desarrollo profesional, es de vital importancia conocer el entorno antes de realizar cualquier proceso y para generar relaciones comerciales estables y duraderas es necesario conectar, estar alineado, comprometido y tener confianza en el proceso para llegar a buen término.

“Tedtalk: “Alejándose Del Cliché Millennial. Desarrollar Potencial” Impartida Por Lic. Erick Guerra (Director De Operaciones TV Azteca)

El director Guerra inicia la conferencia, haciendo una pequeña contextualización de las diferentes generaciones que son: La generación silenciosa, los baby boomers, la generación x, los millennials y la generación z; para finalmente enfocarse en la generación de los Millenials.

La generación silenciosa nació entre 1925 y 1945, se vio afectada por la Segunda Guerra Mundial y son personas tradicionales, de la tercera edad y viven solos o con las familias de sus hijos. Los baby boomers nacieron entre los años 1946 y 1964, se denominan así porque después de la Segunda Guerra Mundial se dio un periodo de crecimiento de la economía y un aumento en el número de nacimientos. La generación X la abarcan las personas que nacieron en el periodo 1965-1980 son hijos de baby boomers y padres de millennials, les tocó vivir el nacimiento del internet y por esto algunos se rehúsan a utilizar la tecnología.

La generación Z o nativos digitales corresponde a personas que nacieron desde el año 1995, han nacido con el internet y la tecnología.

Conectando a la generación los millenials, tema principal de la conferencia, el Licenciado y director Guerra, muestra a esta generación como los muy odiados, queridos, satanizados y esperanzadores e incomprensidos millennials. Son las personas que nacieron entre los años 1981 y 1996, son liberales en todo sentido y desde el punto de vista familiar el matrimonio no es una

opción; no le interesan los medios de comunicación ya que obtienen noticias de manera viral a través de las redes sociales.

Además de ser señalados como perezosos e individualistas, son estos mismos los que impulsaron la vida sana, la alimentación saludable y el ecologismo. Es la generación con educación más autodidáctica, también la generación que menos lee; no profesan una religión y en temas políticos prefieren opciones de centroizquierda.

De esta conferencia se puede concluir que aunque como millenials muchas veces realizamos ciertas acciones de las diferentes generaciones de forma inconsciente, es la generación que con el pasar del tiempo va desarrollando un gran potencial.

Visita Empresarial Empresa: Comisión Federal De Electricidad (CFE) - Central Ciclo Combinado Huinalá

La Comisión Federal de Electricidad es una empresa productiva del estado, encargada de controlar, generar, transmitir y comercializar energía eléctrica en todo el país (México). Específicamente se visitó la Central Ciclo Combinado Huinalá, que fue construida para incrementar la capacidad disponible del sistema eléctrico nacional. Está ubicada a las afueras de la ciudad de Monterrey, por la cercanía con los centros importantes de consumo y la infraestructura eléctrica necesaria para realizar la interconexión al sistema eléctrico nacional.

“Digitalización Industrial Y Megatendencias En La Manufactura” Impartida Por M.C Antonio Solares (Advanced Automation & Controls Tech Coordinator METALSA)

Solares, en primer lugar, da a conocer ciertos conceptos como innovación que se define como: la creación y efecto de modificar un producto, o mudar o alterar algo. Así mismo, puede definirse como mudar o alterar algo introduciendo novedades. Hay tres diferentes tipos de innovación: la incremental o de mejora continua que consiste en hacer una actualización a algo ya existente; la evolutiva que supone una mejora natural de los productos sin llegar a realizar algún cambio

radical; y la disruptiva que ejecuta cambios en los mercados que generen una ruptura en las reglas del juego y paradigmas.

El conferencista expone según él, una de las mejores clasificaciones de la innovación según Jay Doblin, que se compone de varios elementos:

1. Modelo de negocio: el modelo CANVAS permite definir la esencia de modelo de negocio de una empresa agrupando las principales áreas de una compañía en un solo lienzo.
2. Redes y alianzas: actualmente no es suficiente conectar con otros y tener una buena red de contactos, es necesario estrechar lazos y construir proyectos conjuntos con el objetivo de crear valor.
3. Soporte de procesos: en las compañías cada vez se buscan más estructuras planas, con menos jerarquías y más trabajo colaborativo.
4. Procesos claves: es importante innovar en los procesos internos buscando mayor eficiencia, eficacia y efectividad.
5. Desempeño del producto: es uno de los tipos de innovación más conocidos, busca ofrecer algo diferenciado, rápido y que agregue valor.
6. Sistema de producto: es un sistema o plataforma que agrega aspectos complementarios a cada uno de los productos aumentando su valor.
7. Servicio: es posible innovar y mejorar la oferta de los productos mejorando el servicio.
8. Canal: innovar en el canal es un elemento donde se puede marcar la diferencia, no es solo para aumentar ventas sino para estar presente antes, durante y en el proceso de entrega al cliente.
9. Marca: innovar en la marca es crear valor intangible internamente en la organización con los empleados y fuera de la organización como clientes. Es importante tener claro que la conexión no es con el producto sino con la marca.
10. Experiencia del cliente: la compañía debe buscar establecer vínculos emocionales con los clientes, trabajando en la personalización del servicio.

Se puede concluir que, para querer ser exitoso a través de la innovación, hay que dejar el miedo a equivocarse y por el contrario arriesgarse, tener las ganas y ser creativo para satisfacer una necesidad, además de ser constante y agregar valor para poder captar.

**“Desafíos En La Generación De Energía Renovable En El Mundo YCuál Es Tu Papel”
Impartida Por M.C Juan Pablo Puerta Giraldo (Líder Hub De Las Américas De
Renovables Energy General Electric)**

Puerta Giraldo, inicia la conferencia dando a conocer las energías renovables, que se definen como las fuentes de energía basadas en el uso de los recursos naturales como el sol, el viento o el agua. Estas son caracterizadas porque no utilizan combustibles fósiles sino recursos naturales que se pueden renovar ilimitadamente.

El conferencista se centra en el papel que el ser humano desarrolla día a día para contribuir y ser amigable con el medio ambiente, además de motivar a reciclar, a evitar el uso de plásticos y generar conciencia del daño irremediable que se causa en los ríos y mares; evidencia al público tres islas ubicadas entre el océano pacífico y océano indico, tres islas del tamaño de Francia repletas de plásticos y también llamadas islas de basura.

Se puede concluir que aunque no lo parezca, podemos hacer cambios pequeños para contribuir a un gran cambio por el medio ambiente, por ejemplo, no botar las bolsas de agua o servilletas en la calle, buscar una cesta de basura y tirarla allí. Por otro lado, por medio de la utilización de las energías renovables es posible disminuir un poco el daño causado al medio ambiente por el previo uso de combustibles para la producción de energía.

**“El Perfil Del Profesionalista En Los Nuevos Entornos Laborales” Impartida Por Ing. Luis
Rodrigo Carretero García (Lerning & Development Lead Pepsico.)**

Carretero inicia hablando de la compañía PepsiCo es una multinacional dedicada a la fabricación, comercialización y distribución de bebidas. En Latinoamérica tiene 530 centros de trabajo, contempla el 7% de la venta global. “No somos una compañía que lo sepa todo, somos una compañía que lo aprende todo”.

El ingeniero brinda las características que debe tener un profesional del futuro, manifiesta que debe ser una buena persona, saber inglés, tener agilidad, fácil adaptación al cambio, habilidad para priorizar, obsesión en el consumidor e inteligencia emocional, además de comunicación asertiva.

De esta ponencia podemos observar las características más importantes que debe tener un profesional en los nuevos entornos laborales, ya que la tecnología avanza cada día y el rol que ejecutan las personas en las compañías puede ser reemplazado por máquinas, robots o tecnología. Es importante contar con ciertas cualidades pero es indispensable el dominio del inglés. Si somos empleadores, tener en consideración invertir en capacitación a los empleados ya que son las personas que dan la cara a nuestros clientes; esta inversión se verá reflejada en un futuro con beneficios mutuos.

“Los Retos De Emprender En Industrias Creativas” Impartida Por Ing. Jorge Suárez Basáñez (CEO Karaokulta)

El ingeniero Suárez contó la historia de cómo decidió emprender en las industrias creativas y al día de hoy tener una empresa dedicada a los videojuegos. El conferencista cuenta como decidió iniciar con ese proyecto, contando lo que era antes, el proceso que realizó y lo que es hoy en día. KaraoKulta participó en un Shark Tank, hoy hace videojuegos ayudando a descubrir oportunidades en el mercado; lo realizan porque saben que pueden trascender haciendo arte en forma de aplicaciones y videojuegos que a la gente le encantaría.

De esta ponencia podemos entender que no importa lo difícil que sea comenzar en el mundo laboral, emprender en una industria tan difícil como la creativa puede ser un gran éxito. Además que es importante hacer lo que realmente te gusta, para así no verlo del todo como un trabajo.

Conclusiones

A través de la innovación y la tecnología podemos llegar a tener una gran compañía, lo importante es dejar el miedo a equivocarse y por el contrario arriesgarse, pero empezar ahora. Ejecutar esa idea que tenemos en mente sin pensar en que será un fracaso, es el primer paso para tener la posibilidad de ser exitosos.

Cuando se tiene una idea de negocio, más que crearla es llevarla a cabo, emprender por muy difícil que parezca, nos puede llevar a ser exitosos y grandes empresarios en este mundo moderno. Una de las formas de conocer los gustos de los clientes potenciales, es a través de la internet, para ser más específicos las redes sociales, nos podemos dar cuenta hacia donde van orientados sus gustos para así generar una idea que satisfaga sus necesidades y así mismo, generar grandes beneficios económicos.

Hay que invertir, pero no solo invertir en la producción del bien o servicio, sino invertir en los empleados, en capacitaciones, en incentivos que los motive a trabajar con pasión en la compañía. Pues bien es cierto que los empleados son los que dan la cara al cliente.

Referencias

- Vargas, S. (2019). Experiencias en la cadena de innovación. Congreso Empréndete en Mercadotecnia y Negocios, Monterrey, Nuevo león, México.
- Grimaldo, S. (2019). Negocios e internet. Congreso Empréndete en Mercadotecnia y Negocios, Monterrey, Nuevo león, México.
- Ramírez, J. (2019). Desarrollo E Implementación De La Cultura Organizacional Empresarial. Congreso Empréndete en Mercadotecnia y Negocios, Monterrey, Nuevo león, México.
- Cajero, F. (2019). Competencias Clave Para Impulsar Tu Desarrollo Profesional. Congreso Empréndete en Mercadotecnia y Negocios, Monterrey, Nuevo león, México.
- Guerra, E. (2019). Alejándose Del Cliché Millennial, Desarrollar Potencial. Congreso Empréndete en Mercadotecnia y Negocios, Monterrey, Nuevo león, México.
- Solares, A. (2019). Digitalización Industrial Y Mega tendencias En La Manufactura. Congreso Empréndete en Mercadotecnia y Negocios, Monterrey, Nuevo león, México.
- Puerta, G. (2019). Desafíos En La Generación De Energía Renovable En El Mundo YCuál Es Tu Papel. Congreso Empréndete en Mercadotecnia y Negocios, Monterrey, Nuevo león, México.
- Carretero, G. (2019). El Perfil Del Profesionista En Los Nuevos Entornos Laborales. Congreso Empréndete en Mercadotecnia y Negocios, Monterrey, Nuevo león, México.
- Suaréz, B. (2019). Los Retos De Emprender En Industrias Creativas. Congreso Empréndete en Mercadotecnia y Negocios, Monterrey, Nuevo león, México.