

INFORME PRACTICA INTERNACIONAL MÉXICO 2019



JULIANA VERÓNICA ALFONSO DÍAZ



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO, META

2021

INFORME PRÁCTICA INTERNACIONAL MÉXICO 2019

JULIANA VERÓNICA ALFONSO DÍAZ

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

ASESOR

JAVIER DARIO PAVA REATIGA

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

Asesor Trabajo de grado

ALFONSO CANÓNIGO GALVIS

Jurado

JULIO ANDRÉS RAMÍREZ MORALES

Jurado

JOSE GUILLERMO PRIETO LÓPEZ

Jurado

Contenido

Resumen.....	6
Abstrac	8
Introducción	9
Congreso Empréndete De Mercadotecnia Y Negocios.....	10
“Experiencias En La Cadena De Innovación” Dr. José Emilio Vargas Soto (Fundador De Asociación Mexicana De Mecatrónica, A.C.).....	10
“Negocios E Internet” M.C Ernesto Grimaldo (NIC México)	11
“Desarrollo E Implementación De La Cultura Organizacional Empresarial” Ing. Jorge Ramírez (Purchasing director En LEGO Group)	12
“Competencias Claves Para Impulsar Tu Desarrollo Profesional” M.B.A Daniel Cajero Frasco (Supplier Management Manager En Daimler México).....	13
“Tedtalk Alejándose Del Clisé Millennial. Desarrollo Potencial” Lic. Erick Guerra (director De Operaciones TV Azteca)	14
“Hoy Universitario, Mañana Profesional” Ing. Herón Ramos (Plant Manager LENOVO)	16
“Lean Startup” Ing. Luis Socconini (CEO Lean Six Sigma Institute)	17
“Procesos Ágiles, Innovación Y Mejora Continua” Marcelo Sifuentes López	18
“Digitalización Industrial Y Mega Tendencias En La Manufactura” M.C. Antonio Solares (Advanced Automation & Controls Tech Coordinator METALSA)	19
Desafíos En La Generación De Energía Renovable En El Mundo YCuál Es Tu Papel M.C. Juan Pablo Puerta Giraldo.	20
“El Perfil Del Profesionalista En Los Nuevos Entornos Laborales” Ing. Luis Rodrigo Carretero García (Learning & Development Lead Pepsico).....	21
“Los Retos De Empezar En Industrias Creativas” Ing. Jorge Suarez Basanez (CEO Karaokulta)	23
Conclusiones	24
Referencias.....	25

Lista de figuras

Figura 1. Ponencia 1.....	10
Figura 2. Ponencia 2.....	12
Figura 3. Ponencia 3.....	13
Figura 4. Ponencia 4.....	14
Figura 5. Ponencia 5.....	15
Figura 6. Ponencia 6.....	18
Figura 7. Ponencia 7.....	20
Figura 8. Ponencia 8.....	21
Figura 9. Ponencia 9.....	22
Figura 10. Ponencia 10.....	23

Resumen

El presente trabajo muestra la experiencia y temas aprendidos de la práctica realizada en la ciudad de México en el 2019 la cual se basa en un congreso de mercadotecnia y negocios donde pudimos presenciar diversas conferencias o ponencias dedicadas a temas puntuales, durante tres días los conferencistas abordaron temas como industrias creativas, tips para futuros profesionales, la importancia del mercadeo, experiencias en sus diferentes emprendimientos y carreras profesionales todo esto para finalizar con un tema importante y es todo en lo que trabajemos con esfuerzo y dedicación se hará realidad.

Palabras Claves: innovación, emprendimiento, mercado, industria.

Abstrac

This work shows the experience and topics learned from the practice carried out in Mexico City in 2019, which is based on a marketing and business congress where we were able to witness various conferences or presentations dedicated to specific topics, during three days the speakers addressed topics such as creative industries, tips for future professionals, the importance of marketing, experiences in their different endeavors and professional careers, all this to end with an important topic and that is everything we work on with effort and dedication will become a reality.

Keywords: innovation, entrepreneurship, market, industry.

Introducción

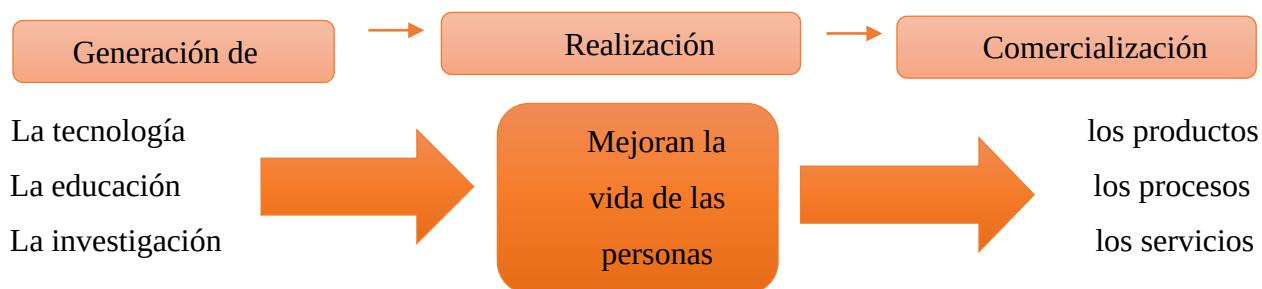
La mercadotecnia y los negocios son una parte importante de la economía y del comercio de nuestra sociedad por tal motivo es esencial hablar de ello a profundidad, para esto se reunieron una serie de conferencistas de diferentes áreas y diferentes carreras profesionales para abordar sobre su experiencia y conocimientos relacionados a estos temas fundamentales, todo esto se vivió en un congreso internacional.

A continuación, veremos a detalle cada una de las conferencias vividas en el congreso denominado empréndete de mercadotecnia y negocios, además de algunas evidencias fotográficas y las conclusiones de cada una de ellas

Congreso Empréndete De Mercadotecnia Y Negocios

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

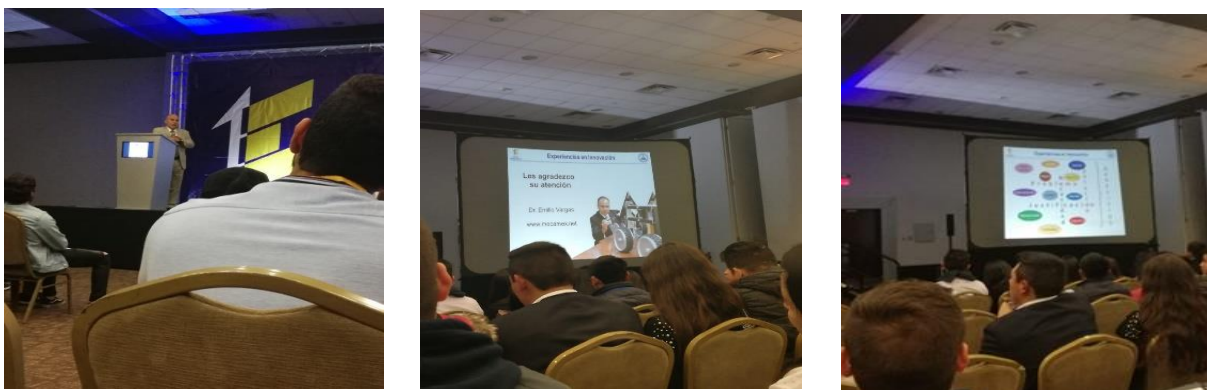
Para esta conferencia el Dr. Emilio abarca temas muy interesantes, él hace énfasis en la innovación y la cual se refiere como la transformación que presenta una novedad y originalidad, la mejora continua de las invenciones, así mismo dice que la investigación se refiere a todo aquel trabajo ordenado que tiene como objeto el descubrimiento de nuevos mercados; La cadena de innovación requiere:



Con la investigación, la innovación y la tecnología podremos desarrollar nuevos productos, resistentes para que nuestros clientes futuros queden satisfechos, además de esto podemos enseñar y difundir el conocimiento que adquiramos.

Evidencia de la ponencia

Figura 1. Ponencia 1.



“Negocios E Internet” M.C Ernesto Grimaldo (NIC México)

La conferencia inicia con la evidencia de cifras y datos acerca de los momentos de conexiones de las personas en México. El 71% de personas se conectan a internet a través de un Smartphone, el 52% desde una laptop y el 30% desde un computador de escritorio; el resultado de la conjunción de las cifras supera al 100% debido a la simultaneidad que se da cuando usuarios utilizan más de un dispositivo a la vez.

Los picos más altos de momentos de conexión se dan al medio día, cuando las personas que trabajan o los estudiantes están en su hora de almuerzo y disponen de un tiempo corto para navegar en internet, este seguido media tarde cuando ya se dirigen a sus hogares y en el transporte público pasan tiempo en internet.

A lo largo de la sesión, progresivamente se fue profundizando acerca del “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.

Se pregunta a la audiencia 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.

Se enfatiza en la perspicacia a la hora de hacer llegar “nuestro” idea comercial al público que deseamos ayudándonos de las herramientas a las cuales podemos acceder y las estrategias que se pueden implementar, la obtención de información tan detallada sobre los movimientos de cada individuo nos permite planear y saber generar el interés de más de un ‘target’ y/o región.

Evidencia de la ponencia

Figura 2. Ponencia 2.

“Desarrollo E Implementación De La Cultura Organizacional Empresarial” Ing. Jorge Ramírez (Purchasing director En LEGO Group)

Se inicia la conferencia con un contexto dado por el ingeniero José Ramírez sobre la compañía LEGO; es una empresa familiar danesa de juguetes que fue fundada en el año 1932. La compañía ocupa la segunda posición en buena reputación de marca, es decir, la excelente percepción que tienen los consumidores sobre sus productos, esto pese a que los inicios de esta se vieron por sucesos casi letales para la entonces pequeña compañía, sin embargo, el camino que consiguió compensó todo aquello que se vivió.

Seguido a esto, se socializa la misión de la empresa: “inspirar y desarrollar a los constructores del mañana”. Posteriormente y entrando en materia, 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.

Es necesario si se desea establecer una cultura organizacional; plantear de manera adecuada para dirigir una compañía hacia los objetivos concebidos por los cuales se fundamenta, también definir un equipo acorde a las necesidades que se requieran suplir y a la vez darles una voz e importancia a cada uno de los empleados, mantener la una cultura organizacional a lo largo de todo el tiempo que permanezca la compañía, actuar acorde a la misión y visión demostrando congruencia sobre lo que se proyectó, lo que se desarrolla y lo que resultará.

A cerca de la conferencia hay que mencionar la importancia que tiene la estructura interna de una empresa ya que de esa base muy comúnmente descuidada de la cual puede depender la capacidad y el rango que puede lograr una compañía, aplicar la cultura organizacional para obtener un mejor entorno laboral, mejorar y superarse como empresa a la vez de tener la disposición para analizar y entender las culturas de otras compañías es lo que hace una correcta ejecución de la cultura organizacional.

Evidencia de la ponencia

Figura 3. Ponencia 3



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

El conferencista inicia dando la definición de competencia: pericia, aptitud o idoneidad para hacer algo o intervenir en un asunto determinado. Dentro de las competencias para impulsar el crecimiento profesional se encuentran ciertos elementos como: conocimiento, habilidades, actitudes y experiencia; si se completan las 10.000 horas ejerciendo alguna actividad se puede llamar experto.

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. Por último, la conceptualización que es la capacidad para percibir la organización como un todo, a cargo de la alta gerencia.

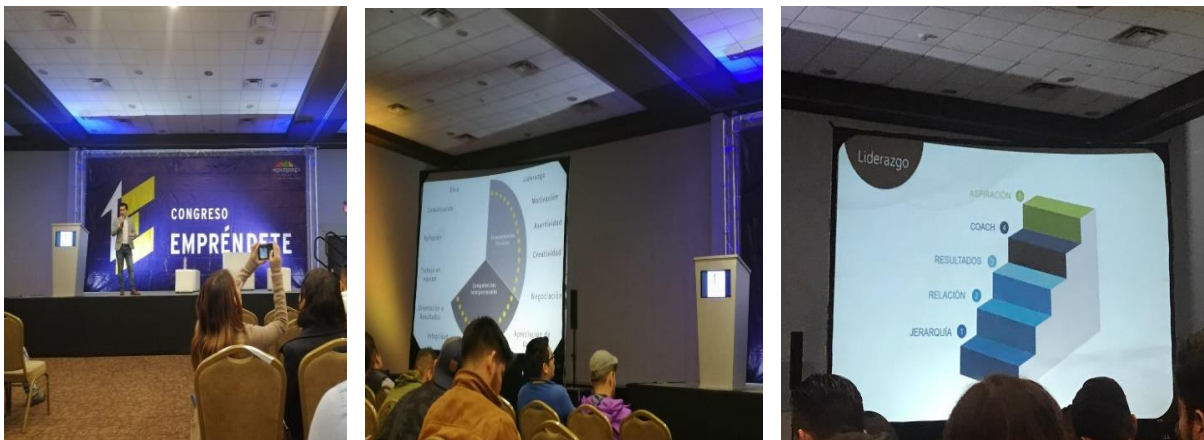
Entre los factores claves que hay que tener en cuenta en el desarrollo como profesional se encuentran: la visión de negocio, es decir que valora el cliente y como mantenerlo. Además, conocer de la industria a la que pertenece la empresa, identificar los competidores. Por otro lado, que el producto o servicio que se ofrezca le agregue valor al cliente y sea diferenciador de la competencia.

Cajero plantea que es fundamental desarrollar una estrategia, pero es de vital importancia tener conocimiento amplio del entorno, de los factores sociales, culturales, morales, económicos.

Esta conferencia brindó elementos claves y de gran importancia para desarrollarnos profesionalmente de la manera adecuada, además de hacer claridad en las diferentes competencias que existen dependiendo el rol profesional de cada persona. Resaltó lo significativo que es conocer el entorno antes de realizar cualquier proceso.

Evidencia de la ponencia

Figura 4. Ponencia 4.



“Teditalk Alejándose Del Clisé Millennial. Desarrollo Potencial” Lic. Erick Guerra (director De Operaciones TV Azteca)

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

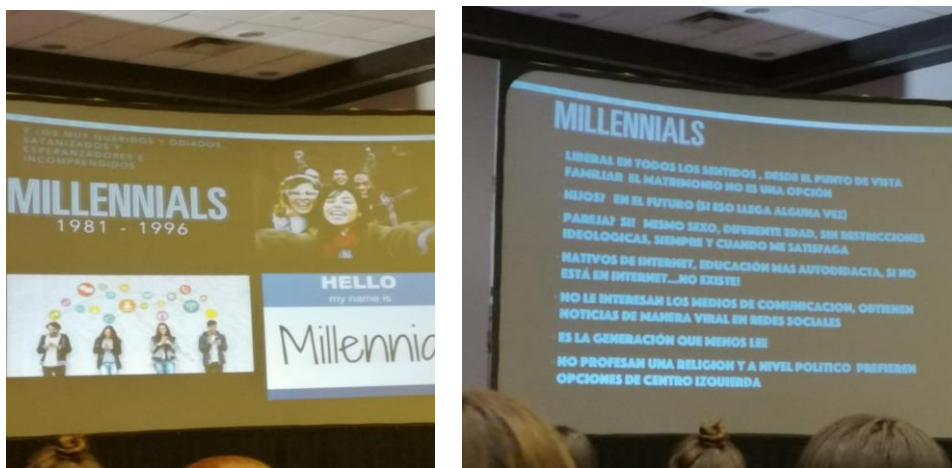
hijos. Los baby boomers nacieron entre los años 1946 y 1964, se denominan así porque después de la Segunda Guerra Mundial se dio un periodo de crecimiento de la economía y un aumento en el número de nacimientos. La generación X la abarcan las personas que nacieron en el periodo 1965-1980 son hijos de 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 corresponden a personas que nacieron desde el año 1995, han nacido con el internet y la tecnología.

Entrando al tema principal de la conferencia, el Licenciado Guerra presenta 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, 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.

Evidencia de la ponencia

Figura 5. Ponencia 5.



De esta conferencia podemos concluir que a pesar de la idea repetitiva que escuchamos de los millennials, es una generación que con el pasar de los días va desarrollando su potencial y que

además cada uno de nosotros en ocasiones e inconscientemente realizamos algunas acciones de las demás generaciones.

“Hoy Universitario, Mañana Profesional” Ing. Herón Ramos (Plant Manager LENOVO)

El ingeniero Ramos da a conocer lo primero que se necesita conocer al momento de entrar a trabajar a una empresa: responsabilidad, encargos y tareas. Además, resultados, retroalimentación y la mejor actitud.

La conferencia se basó principalmente en los elementos, actitudes y características a tener en cuenta como universitario y futuro profesional. El conferencista socializó los cuatro acuerdos Toltecas según Miguel Ruiz: ser impecable con las palabras, no tomar nada personalmente, no hacer suposiciones y hacer siempre el máximo esfuerzo. Además de presentar los siete hábitos de la gente altamente efectiva:

1. Ser proactivo: permite responder de acuerdo con nuestros principios y valores.
2. Empezar con un fin en mente: permite que nuestras acciones estén dirigidas a lo que verdaderamente planeamos.
3. Establecer prioridades: permite liberarnos de lo urgente para dedicarle tiempo a las actividades fundamentales para nuestra vida.
4. Pensar en ganar-ganar: permite desarrollar una mentalidad de abundancia material y espiritual; la vida es un juego donde para que alguien gane, alguien tiene que perder.
5. Procurar primero comprender y luego ser comprendido: es importante el respeto hacia los demás y la necesidad que tenemos de ser entendidos.
6. Sinergizar: es el resultado de cultivar la habilidad y la actitud de valorar la diversidad.
7. Afilar la sierra: utilizar la capacidad que tenemos para renovarnos física y mentalmente para tener equilibrio.

Esta conferencia es de gran importancia para nosotros como futuros profesionales ya que somos conscientes de las características que se deben tener en cuenta cuando ingresamos a trabajar a una compañía; además que hay ciertas acciones que debemos realizar diariamente para mejorar como personas y como empleados.

“Lean Startup” Ing. Luis Socconini (CEO Lean Six Sigma Institute)

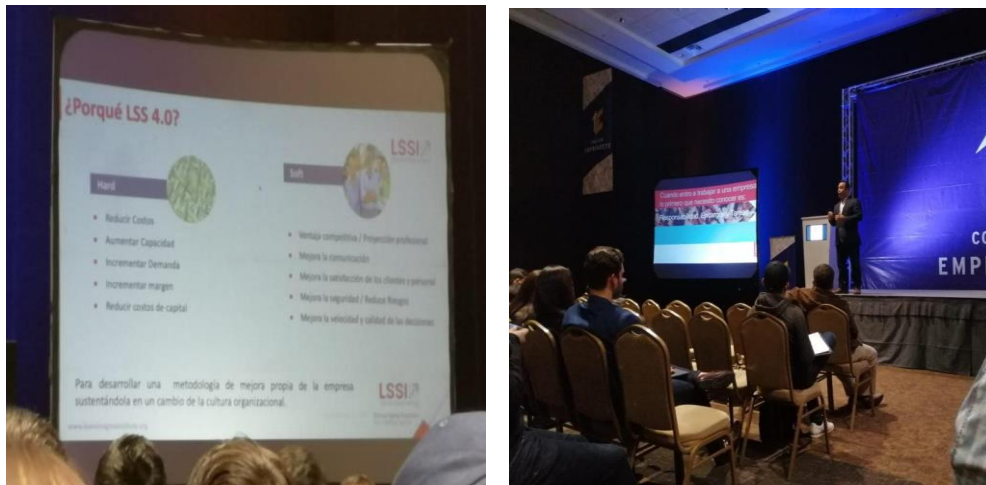
El conferencista da inicio con una breve explicación de la compañía, Lean Six Sigma Institute es un instituto para que las compañías puedan realizar procesos eficientes, con velocidad y calidad. Consiste en eliminar sobrecarga, variación y desperdicios; disminuyendo costos y con un aumento en la calidad. Lo anterior aplica a todas las industrias (alimentos y bebidas, electrónica, servicios, gobierno, agricultura, farmacéutica, entre otras).

El ingeniero Socconini presenta las razones por las que muchas de las empresas hoy en día fracasan, teniendo en cuenta que de cada 10 empresas constituidas solamente sobreviven 2; esto se debe a que no han probado si el concepto es viable, no saben si su producto es lo que los clientes quieren, no saben si su precio es adecuado, no saben si su ubicación física o virtual es la adecuada y además gastan más de lo que ganan.

Socconini proporciona el inventario de habilidades que se deben tener en cuenta para el año en curso, según el Foro Económico Mundial:

- ✓ Solucionar problemas complejos
- ✓ Pensamiento crítico
- ✓ Creatividad
- ✓ Gestión de personal
- ✓ Coordinación con otros
- ✓ Inteligencia emocional
- ✓ Orientación al servicio
- ✓ Negociación
- ✓ Flexibilidad
- ✓ Inglés
- ✓ Comunicación asertiva
- ✓ Toma de decisiones

De esta conferencia podemos resaltar que hay ciertos emprendedores que no tienen muy clara su idea de negocio, este instituto ofrece sus servicios para contribuir en la mejora de la compañía y su cultura organizacional. Además, que se debe poner en práctica ciertas habilidades a la hora de emprender.

Evidencia de la ponencia***Figura 6. Ponencia 6.*****“Procesos Ágiles, Innovación Y Mejora Continua” Marcelo Sifuentes López**

En esta conferencia, se trataron temas como avances tecnológicos e innovación que son detonadores de los negocios. Además, temas relacionados con la producción: qué, cómo y cuándo producir; en materia de inventarios: cuánto producir y cuánto almacenar. Por otro lado, es relevante la ubicación, ya que debe ser estratégica y central. Todo esto debe ir acompañado de unos objetivos específicos claros dentro de la organización.

Siempre debemos cubrir y superar las expectativas de los clientes, partiendo de una posición competitiva es necesario contar con el mejor precio de compra, acompañado de alta calidad, niveles óptimos de inventario y creando constantemente valor. Es decir, anticiparse a las necesidades de nuestro mercado objetivo.

De esta conferencia podemos concluir que dentro de una organización es necesario contar con procesos ágiles y claros. Además, el conferencista proporcionó puntos clave a tener en cuenta al momento de emprender como la mejora continua, un enfoque para enriquecer los procesos operativos.

**“Digitalización Industrial Y Mega Tendencias En La Manufactura” M.C. Antonio Solares
(Advanced Automation & Controls Tech Coordinator METALSA)**

El conferencista inicia la conferencia proporcionando definiciones de innovación, es la creación y efecto de modificar un producto, o mudar o alterar algo. También puede ser definida como mudar o alterar algo introduciendo novedades. Existen tres 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. Un ejemplo de innovación incremental sería el iPhone y de innovación disruptiva el iPod.

Solares facilita una de las mejores clasificaciones de la innovación según Jay Doblin, que se compone de varios elementos:

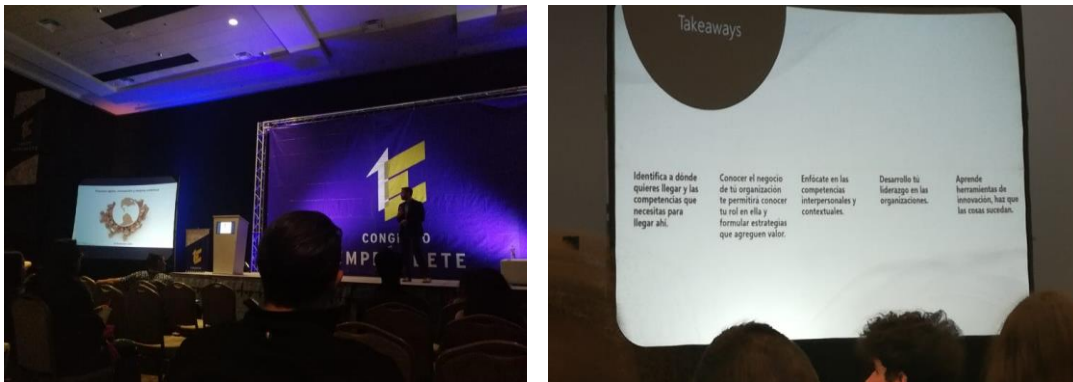
1. Modelo de negocio: el modelo CANVAS permite definir la esencia de modelo de negocio de una empresa agrupando las principales áreas de una compañía en un solo lienzo.
2. Redes y alianzas: actualmente no es suficiente conectar con otros y tener una buena red de contactos, es necesario estrechar lazos 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.

De esta conferencia podemos extraer la importancia de ser una persona innovadora, que para lograrlo hay que tener ganas, dejar el miedo a equivocarse, ser creativo y enamorarse del problema o la necesidad. Además, se debe innovar constantemente dentro de una organización para crear, capturar y agregar valor.

Evidencia de la ponencia

Figura 7. Ponencia 7.



Desafíos En La Generación De Energía Renovable En El Mundo YCuál Es Tu Papel M.C. Juan Pablo Puerta Giraldo.

El conferencista inicia contextualizando un poco acerca de las energías renovables que se definen como las fuentes de energía basadas en la utilización de recursos naturales como el sol, el viento o el agua. Estas se caracterizan porque no utilizan combustibles fósiles sino recursos naturales que se pueden renovar ilimitadamente.

Se dice que para el año 2021 habrá un 35% más producción de energía renovable que en el 2015, lo que representa el 40-50% de la nueva capacidad instalada de generación de energía.

Puerta Giraldo se enfoca mucho en el papel que desarrollamos día a día para contribuir al cuidado del medio ambiente, además de incentivar al reciclaje, a dejar el uso innecesario de plásticos y para generar conciencia del daño inminente en mares, presenta tres islas ubicadas en entre el océano pacífico e índico, tres islas del tamaño de Francia completamente atiborradas de plástico, también llamadas islas de basura.

De la conferencia es importante resaltar que el ponente nos invita a tomar conciencia del papel que estamos realizando en las tareas que hacemos día a día, que debemos ser más responsables con nuestras acciones ya que con pequeños cambios podemos contribuir a su conservación.

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. Además, que eliminan casi por completo la emisión de gases de efecto invernadero y otros elementos que contribuyen al cambio climático

Evidencia de la ponencia

Figura 8. Ponencia 8



“El Perfil Del Profesionalista En Los Nuevos Entornos Laborales” Ing. Luis Rodrigo Carretero García (Learning & Development Lead PepsiCo)

El ponente da inicio con una breve descripción de la compañía para la que trabaja, PepsiCo es una multinacional dedicada a la fabricación, comercialización y distribución de bebidas. En

Latinoamérica tiene 530 centros de trabajo, 54 emerging & developing market, además contempla el 7% de la venta global. “No somos una compañía que lo sepa todo, somos una compañía que lo aprende todo”.

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

Las compañías anteriormente trabajaban para el director general, ahora trabajan para el cliente o consumidor. Este cambio es muy importante ya que los clientes son el activo principal de cualquier empresa. Por otro lado, en las compañías el 93% de los empleados quieren ser capacitados o entrenados y solamente el 36% de las empresas lo hacen. Es de gran consideración que las compañías inviertan en ese tipo de cosas, ya que puede traer beneficios para parte y parte.

De esta conferencia podemos extraer 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.

Evidencia de la ponencia

Figura 9. Ponencia 9.



“Los Retos De Emprender En Industrias Creativas” Ing. Jorge Suarez Basanez (CEO Karaokulta)

Esta conferencia fue muy dinámica ya que el ingeniero Suárez relató la historia de cómo decidió emprender en las industrias creativas y 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 conferencia podemos aprender que sin importar 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 muy divertido tener un trabajo como estos, que realizando esta labor no se siente como un trabajo realmente ya que estás haciendo lo que más te gusta.

Evidencia de la ponencia

Figura 10. Ponencia 10.



Conclusiones

El congreso empréndete de mercadotecnia y negocios nos deja varias conclusiones, una de ellas es que debemos enfocarnos en nuestras metas y proyectos y de esta manera podemos ser unos futuros profesionales excelentes, así mismo saber que tenemos para ofrecer al mercado laboral, conocer sobre estos temas esenciales son claves para demostrar habilidades y competencias a la hora de laborar o emprender, este congreso y esta experiencia fue muy enriquecedora ya que aprendimos temas interesantes pero además de eso conocimos las experiencias de vida de los conferencistas, sus logros a través de su carrera profesional así mismo tuvimos un acercamiento con estudiantes de diferentes partes del mundo y así conocer y hacer relaciones personales y culturales.

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.
- Heron, R. (2019). Hoy Universitario, Mañana Profesional. Congreso Empréndete en Mercadotecnia y Negocios, Monterrey, Nuevo león, México.
- Socconini, L. (2019). Lean Start up. Congreso Empréndete en Mercadotecnia y Negocios, Monterrey, Nuevo león, México.
- Sifuentes, L. (2019). Procesos Ágiles, Innovación Y Mejora Continua. 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 Empezar En Industrias Creativas. Congreso Empréndete en Mercadotecnia y Negocios, Monterrey, Nuevo león, México.