

Briste Pasantía
Javier Martín
Profesor Daniel David García-Vieyra
Córdoba, Argentina
22 de agosto de 2023 – 9 de noviembre de 2023

Mi Experiencia con una Pasantía Internacional y América Latina

Un aspecto atractivo del programa LAIB aquí en la Universidad de Clemson, que llamó mi atención al considerar mi campo de estudio, fue la idea de una pasantía en un país extranjero con una empresa internacional. Habiendo estudiado español a lo largo de mi educación, comenzando en la escuela secundaria, me interesaba mucho el comercio internacional porque esperaba incorporar un idioma al mundo de los negocios. Como estudiante en la Universidad de Clemson, durante mi primer año, supe que quería explorar el mundo y expandir mis horizontes. Estoy inmensamente agradecido con todo el departamento de LAIB de la Universidad de Clemson, especialmente con el Profesor García, por haberme apoyado e incentivado a salir de mi zona de confort. El apoyo y estímulo del Profesor García fueron fundamentales en mi decisión de estudiar en el extranjero en Argentina, lo que transformó mi experiencia académica. Sin su orientación, no habría ido a Argentina, y mis habilidades de habla y comprensión auditiva en español no serían tan fuertes como lo son hoy.

Después de pasar los últimos cuatro años estudiando negocios internacionales, quiero seguir una carrera en la gestión global de la cadena de suministro o marketing. Mis seis meses en Argentina mejoraron significativamente mi dominio del español, superando mis expectativas, y quiero continuar utilizando esta habilidad en mi carrera. Ser bilingüe me ayudará a destacarme entre otros candidatos en futuras postulaciones laborales. Antes de mi tiempo en Briste, una startup tecnológica en Córdoba, nunca había trabajado en una pasantía, y mucho menos en un entorno de negocios internacional. Mi tiempo como pasante de investigación de mercado en Briste me abrió los ojos a cómo realizar un trabajo significativo y práctico en un ambiente de oficina, y me permitió aplicar mis conocimientos lingüísticos y culturales en un contexto real. Mi primer día en Briste fue simplemente un día introductorio, donde el Director Rojas me llevó a la oficina para conocer al equipo y aprender más sobre la empresa. La oficina de Briste está ubicada entre el centro de Córdoba y Argüello, a unos 45 minutos de la casa de mi familia anfitriona. El trayecto fue realmente mucho más largo de lo que esperaba para mi pasantía, pero lo aprecié, ya que es muy probable que tenga largos desplazamientos en mi futura carrera. Pude practicar mis habilidades de gestión del tiempo y me enorgullecí de llegar a la oficina a tiempo. La puntualidad siempre ha sido esencial para mí, y me propuse como principio no llegar tarde, lo que logré mantener. Fui tan puntual que, en algunas ocasiones, llegaba demasiado temprano.

El primer día, conocí a Marcos Brizuela, Guillermina Lerussi y Guillermo Stettler, los fundadores de la empresa. Fueron muy acogedores y estaban entusiasmados de tenerme

en el equipo. Me presentaron un cronograma detallado y organizado, así como los objetivos y metas de la empresa en los que trabajaría durante la pasantía. Fue un poco abrumador, pero mis cursos en Clemson y el tiempo pasado en el aula me prepararon lo suficiente para ser un pasante eficaz y realizar un trabajo significativo. Guille y Guillermo habían planificado meticulosamente los objetivos y las tareas que realizaría y me emparejaron con Fernando Tacuri, quien actúa como Coordinador de Ventas, Soporte al Cliente y Onboarding de Clientes (Sistema BOIT) en Briste. Esto me dio tranquilidad, sabiendo que se preocupaban por mi desarrollo y estaban dispuestos a asignar a uno de sus empleados clave para ayudarme a guiar mi trabajo. Salí de la oficina el primer día con confianza y entusiasmo por los meses que venían, ansioso por trabajar en su oficina y colaborar con diferentes personas.

Briste: La Plataforma y su Impacto en la Agricultura

Briste es una empresa que ha creado una plataforma que permite a los usuarios monitorear las condiciones del suelo con un sistema basado en IA que recopila datos instantáneamente. La plataforma es extremadamente eficiente y fácil de usar, requiriendo solo unos pocos clics para obtener información vital sobre el suelo. Uno de los beneficios más importantes de BIOT es que no depende de fuentes externas para los datos; en lugar de eso, utiliza mediciones en tiempo real del propio suelo. Mientras que otras plataformas recopilan datos de varias fuentes de la web, el BIOT de Briste utiliza lecturas directas del suelo, asegurando que los datos sean relevantes y precisos. El diseño de la plataforma es tanto visualmente atractivo como fácil de navegar. Los usuarios pueden cargar sus datos del suelo y la IA genera recomendaciones para mejorar la irrigación y la fertilización, optimizando las prácticas agrícolas. Los agricultores la encuentran especialmente útil, ya que la plataforma soporta lecturas de suelo geolocalizadas y ofrece una aplicación móvil para un fácil acceso. Briste atiende a diversos sectores agrícolas en toda América Latina, proporcionando herramientas modernas para mejorar la productividad y sostenibilidad de las granjas.

Mi Primera Tarea Significativa y Percepciones Durante la Pasantía

Una de las primeras tareas significativas durante mi pasantía involucró aprender cómo manejar una nueva cultura. Mi primer cliente era de Paraguay y, como nunca había conocido a alguien de Paraguay antes, me di cuenta rápidamente de que los paraguayos y los argentinos tienen enfoques distintos para llevar a cabo negocios. Mientras que los profesionales argentinos generalmente se enfocan en establecer relaciones y en una comunicación informal, los clientes paraguayos pueden ser más reservados al principio, enfatizando protocolos claros y soluciones directas a los problemas. Esta diferencia fue particularmente evidente en la forma en que abordaron los desafíos tecnológicos. El cliente estaba teniendo dificultades para entender cómo operar la aplicación BIOT y, gracias a la orientación de mi colega Fernando, pude entender mejor las sutilezas culturales y ajustar mi estilo de comunicación. La percepción de Fernando sobre las sutiles diferencias entre cómo los paraguayos y los argentinos manejan las interacciones comerciales me ayudó a navegar la situación con confianza. Como resultado, pude ayudar al cliente a solucionar el problema con la aplicación, asegurando que se sintiera

respaldado y satisfecho. Esta experiencia me permitió desarrollar adaptabilidad cultural y resaltó la importancia de entender la perspectiva única de un cliente para proporcionar un soporte personalizado. Trabajar con profesionales diversos, especialmente en un nuevo contexto cultural, me proporcionó valiosas percepciones sobre cómo se llevan a cabo los negocios en América Latina, profundizando mi crecimiento profesional y personal.