

Pasante de Marketing en Vates

David McCoy

Daniel García

Córdoba, Argentina

Fecha de pasantía 15/08/2023 - 30/11/2023

31 de marzo de 2024

Vates se encuentra en uno de los edificios más grandes de Córdoba, Argentina. Es una empresa totalmente enfocada en tecnología y software, bastante conocida no solo en Argentina sino en toda América Latina. Están realmente comprometidos en desarrollar nuevas soluciones tecnológicas, lo que los coloca en el corazón de la industria tecnológica de la región. Estar en Córdoba, una ciudad con mucha historia pero también con un creciente escenario tecnológico, coloca a Vates en un punto dulce donde lo antiguo se encuentra con lo nuevo, convirtiéndolo en un lugar interesante para trabajar y aprender.

Mi pasantía en Vates fue excelente para comprender el mundo del marketing, especialmente cómo funciona en América Latina. Aunque el marketing no era lo que tenía en mente en cuanto a mi trayectoria profesional, definitivamente mejoré en comprender y trabajar con los aspectos únicos del mercado latinoamericano. Esta pasantía no fue una coincidencia perfecta con mis estudios o lo que quiero hacer más adelante, pero me ayudó a crecer como persona en el mundo empresarial en constante crecimiento. Se trató de aprender haciendo, ensuciándome las manos con proyectos reales y viendo de primera mano cómo las estrategias de marketing pueden cambiar cuando estás lidiando con diferentes culturas y economías.

En este informe, discutiré el viaje de mi pasantía en Vates, comenzando con una mirada más cercana a la empresa misma. Hablaré sobre la misión de Vates, su papel destacado en Córdoba y cómo es reconocida en toda la escena tecnológica de América Latina. Luego, voy a compartir por qué elegí esta pasantía, principalmente mi objetivo de obtener una verdadera sensación del mercado latinoamericano y sus desafíos únicos.

A continuación, profundizaré en lo que hice a diario: mis roles, los proyectos en los que me involucré y cómo estas experiencias me dieron una lección práctica en la aplicación de estrategias de marketing en mercados diversos. Esta parte trata de mostrar cómo el trabajo que hice día a día me ayudó a crecer en comprensión y abordaje del mundo del marketing de nuevas maneras.

También reflexionaré sobre cómo esta experiencia impulsó mi desarrollo profesional hacia adelante. Planeo destacar cómo me he vuelto más hábil en lidiar con las complejidades del mercado y cómo he ganado una apreciación más profunda por las sutilezas de las diferencias culturales a través del marketing.

Además, hablaré sobre el impacto que creo haber tenido en Vates. Esto incluirá la retroalimentación que recibí y cómo mi enfoque de trabajo e intercambio cultural podría haber dejado una marca positiva en el equipo y la cultura de la empresa.

Resumiré las principales conclusiones de mi pasantía: lo que aprendí, cómo ha moldeado mi visión sobre mi futura carrera y cómo estas ideas me guiarán hacia adelante. Esta conclusión tiene como objetivo unir todas mis experiencias, mostrando cómo me han preparado para los próximos pasos en mi trayectoria profesional.

Esta pasantía en Vates, aunque inicialmente divergía de mis intereses profesionales primarios, se desarrolló como un viaje fundamental para comprender las complejidades del marketing dentro de los mercados latinoamericanos. A través de proyectos prácticos, inmersión lingüística e intercambios culturales invaluable, no solo mejoré mi perspicacia profesional y fluidez en español, sino que también descubrí una nueva apreciación por el papel del marketing en los negocios globales. Esta experiencia, que une la brecha entre mis estudios académicos y las aplicaciones del mundo real, subraya el potencial transformador de las pasantías internacionales

para ampliar perspectivas, fomentar el crecimiento profesional y prepararse para un entorno empresarial global diverso e interconectado.

Vates no es solo cualquier empresa tecnológica en Córdoba, Argentina; es un lugar donde la tecnología y la innovación cobran vida, gracias en gran parte a sus fundadores: Mario Barra, Omar Vega y Marcelo Quinteros, quienes tienen años de experiencia en la industria del software y la tecnología. Han convertido a Vates en una potencia para el desarrollo de software, no solo en Argentina sino a nivel global.

Mario Barra, uno de los cofundadores, es un veterano con más de 30 años en la industria. Está al frente de un equipo de más de 500 especialistas en desarrollo de software Nearshore. Se trata de crear soluciones tecnológicas que funcionen a través de fronteras. Barra tiene un talento especial para guiar a los equipos tecnológicos de Vates en las buenas y en las malas, aprovechando su vasta experiencia con startups y grandes nombres por igual. También es educador, compartiendo su conocimiento como profesor en la Universidad Tecnológica Nacional.

El segundo cofundador, Omar Vega, lleva 25 años en el software. Como director, es el cerebro estratégico detrás de Vates, asegurándose de que los departamentos de producción y negocios de la empresa funcionen a pleno rendimiento, tanto a nivel local como internacional. Vega es un gran creyente en el apoyo a las pequeñas y medianas empresas y juega un papel clave en la formación de políticas públicas para ayudar al sector tecnológico a prosperar. Sus roles de liderazgo en importantes organizaciones tecnológicas e industriales muestran su compromiso con impulsar la industria hacia adelante.

Marcelo Quinteros completa este trío de fundadores. Ha estado allí desde el principio, ayudando a dirigir Vates de una pequeña startup al jugador internacional que es hoy. Con sus ojos siempre puestos en los objetivos estratégicos, Quinteros se asegura de que Vates tenga todo lo que necesita para crecer y tener éxito. Su viaje de estudiante de Ingeniería de Sistemas a cofundador de una compañía tecnológica global es nada menos que inspirador.

Pero Vates no se trata solo de sus fundadores; se trata de lo que han construido. La empresa es un referente para el desarrollo de software Nearshore, ayudando a empresas de todo el mundo a obtener las soluciones tecnológicas que necesitan. Pero eso no es todo. Vates también se especializa en la ampliación de personal, lo que significa que pueden integrar a sus expertos en equipos en cualquier lugar, ayudando a las empresas a escalar sus proyectos sin perder el ritmo. Ya sea desarrollando software de vanguardia u ofreciendo consultoría estratégica en tecnología, Vates tiene las habilidades y la gente para hacerlo realidad.

Durante mi tiempo en Vates, mi rol se talló en el nicho de la intersección entre el marketing digital y la inmersión cultural. Una parte significativa de mis responsabilidades giró en torno a la creación y gestión de contenido para plataformas de redes sociales, con un enfoque particular en LinkedIn. Esto no se trataba solo de lanzar publicaciones al éter digital; involucraba la elaboración de mensajes que resonaran con una audiencia latinoamericana diversa. Cada publicación era una mezcla de perspicacia de marketing y sensibilidad cultural, diseñada para atraer y cautivar. Esta tarea no era solo una prueba de mis habilidades de marketing; era un ejercicio en agilidad lingüística. Al elaborar estas publicaciones en español, me encontré sumergiéndome más profundamente en el idioma, cada oración una oportunidad para mejorar mi fluidez y comprensión de las nuances regionales.

Pero mi rol no se limitaba a los límites de la creación de contenido. También se me encomendó el targeting estratégico de diferentes mercados latinoamericanos. Esto significaba entender los paisajes sociales y económicos únicos de cada país dentro de la región. Era un rol que demandaba no solo creatividad, sino también pensamiento analítico. Tuve que identificar y comprender las preferencias y comportamientos variados de los consumidores en los diferentes países latinoamericanos, adaptando nuestras estrategias de redes sociales para coincidir. Esta parte de mi trabajo se trataba de encontrar el tono adecuado, el mensaje correcto, que hablara directamente al corazón de nuestra audiencia en cada mercado.

Añadiendo a mis roles y responsabilidades, una gran parte de mi crecimiento durante la pasantía vino de cuánto mejoró mi español. Es una cosa aprender español en clase, donde todo se siente controlado y predecible. Pero hay una diferencia notable cuando lo usas diariamente, especialmente en un entorno profesional como en Vates. Cada publicación de LinkedIn que elaboraba o análisis de mercado que realizaba me empujaba a usar y entender el español de maneras que no había hecho antes. Estaba captando frases que nunca encontrarías en un libro de texto. Nunca supe que había tantos términos específicos para el marketing digital o cosas relacionadas con la tecnología en español.

Para mí, esta fue una experiencia sin paralelo con cualquier otra experiencia de aprendizaje del español. Me estaba sumergiendo profundamente, obteniendo una sensación de cómo comunicar ideas complejas y estrategias en otro idioma. Fue muy interesante para mí cuando comencé a pensar en español a veces, tratando de descifrar la mejor manera de formular algo para que hiciera clic con nuestra audiencia. La retroalimentación que recibí de mis colegas también fue súper útil. Era un aprendizaje en tiempo real, con cada corrección o sugerencia haciendo mi español más agudo y matizado. Honestamente, al final de la pasantía, sentí que

podía navegar un mundo completamente nuevo de conversación en español, hablando de cosas como procesos de desarrollo de software y estrategias de marketing como si no fuera gran cosa. Esta experiencia fue un cambio de juego para mí, convirtiendo lo que una vez fue solo una materia en la escuela en una parte viva y respiratoria de mi vida cotidiana y trabajo.

La trayectoria de mi desarrollo profesional durante la pasantía en Vates fue muy transformadora. Más allá de las habilidades en marketing, una de las áreas más profundas de crecimiento fue mi dominio del español en un contexto profesional. Esto no se trataba solo de mejorar mi vocabulario o de ser mejor en gramática. Se trataba de aprender a navegar discusiones de negocios complejas, entender y emplear expresiones específicas de la industria, y participar en el tipo de conversaciones de alto nivel que definen el mundo profesional. La oportunidad de usar el español diariamente, no solo en comunicaciones escritas sino en diálogos reales y significativos con colegas y clientes, aumentó exponencialmente mi fluidez y confianza. Fue una inmersión profunda en una piscina lingüística que se extendía mucho más allá del aula, ofreciendo una aplicación del idioma del mundo real que los libros de texto simplemente no pueden replicar.

Pero el impacto de la pasantía se extendió más allá del aprendizaje del idioma. Me colocó en salas con figuras clave en la industria tecnológica, permitiéndome observar y participar en discusiones que eran cruciales para la estrategia y operaciones de la empresa. Estas experiencias fueron invaluable; me enseñaron las nuances de la interacción profesional y la importancia de una comunicación efectiva. La capacidad de articular ideas clara y convincentemente en un segundo idioma, de mantenerme firme en conversaciones con líderes de la industria, fue un poderoso testimonio del crecimiento que experimenté durante mi tiempo en Vates.

Mi pasantía se ha convertido en un punto destacado de mi currículum, particularmente el aspecto global de mi trabajo. Siempre que discuto mi experiencia en Vates durante entrevistas, despierta curiosidad e interés. No se trata solo de las tareas que realicé o las habilidades que adquirí; es la implicación de que me he adaptado con éxito y prosperado en un entorno de trabajo diverso e internacional. Este aspecto de mi pasantía demuestra mi capacidad para navegar diferencias culturales y trabajar eficazmente con una amplia gama de individuos. Señala a los posibles empleadores que poseo un nivel de adaptabilidad, sensibilidad cultural y habilidades interpersonales que son altamente valoradas en el mercado globalizado de hoy.

Las conexiones que he hecho a través de esta experiencia han ampliado significativamente mi red profesional. Mis interacciones en LinkedIn, ayudadas por el trabajo que hice y el contenido que creé, han llevado a numerosas conexiones con individuos que no solo son conscientes de mi sólida ética de trabajo sino que también están dispuestos a brindar apoyo y abrir puertas para mí en el futuro. Estas relaciones son testimonio del impacto positivo de mi pasantía, proporcionando una base sobre la cual puedo construir mi carrera.

Mi pasantía en Vates, aunque inmensamente beneficiosa para mi crecimiento personal y profesional, también fue un período durante el cual tuve la oportunidad de tener un impacto tangible en la cultura de la oficina y los colegas con los que trabajé. Viniendo de Estados Unidos, traje una perspectiva cultural diferente al equipo, despertando curiosidad y abriendo diálogos sobre prácticas culturales, perspectivas y matices entre EE. UU. y Argentina. Estas conversaciones fueron más allá del simple intercambio cultural; fomentaron una comprensión y apreciación más profundas entre mis colegas por la diversidad y la interconexión global que definen nuestro mundo moderno. Mi presencia y participación activa en estas discusiones

contribuyeron a ampliar el horizonte cultural de la oficina, convirtiéndola en un entorno más inclusivo y consciente a nivel global.

Además, mi ética de trabajo y dedicación durante la pasantía dejaron una impresión duradera en mi equipo. Enfoqué cada tarea con entusiasmo y una voluntad de aprender, lo que, junto con un impulso constante para contribuir de manera significativa a nuestros proyectos, resonó con mis colegas. Ya fuera a través de mis esfuerzos en marketing, mi afán por mejorar mi español o simplemente mi enfoque para resolver problemas y colaborar, me esforcé por ser un ejemplo positivo. Esta actitud hacia el trabajo y el aprendizaje no se trataba solo de completar tareas; se trataba de contribuir a una cultura de equipo que valora la diligencia, la curiosidad y el apoyo mutuo.

El impacto de mi pasantía no se limitó a contribuciones culturales o ética de trabajo solo. Las conexiones que hice en Vates son un testimonio del respeto mutuo y la camaradería duradera que se desarrolló entre mí y mis colegas. Las relaciones construidas durante este tiempo son recíprocas y duraderas, caracterizadas por la voluntad de apoyar y asistirnos mutuamente siempre que sea posible. Por ejemplo, el vínculo formado con mis antiguos colegas en Vates es tal que si alguno de ellos se acercara pidiendo asistencia o consejo, estaría más que dispuesto a prestar ayuda de cualquier manera que pueda. Esto va en ambos sentidos; sé que puedo contar con ellos para apoyo, consejo o simplemente para compartir insights y experiencias. Esta red de asistencia mutua y solidaridad profesional es quizás uno de los impactos más significativos de mi pasantía, subrayando el valor de construir relaciones fuertes y de apoyo en el lugar de trabajo.

Aunque puede que no haya sido en un campo que originalmente me interesaba, mi tiempo en Vates realmente me mostró un lado diferente de mi grado y otra aplicación del conocimiento adquirido a través del programa LAIB. El aspecto de marketing de LAIB era un

lado que originalmente no me interesaba explorar, pero a través de la situación en la que me encontré en Córdoba, Argentina, con Vates me mostró que sí tengo interés en el marketing. El factor internacional amplió mis horizontes en cuanto a conocer diferentes mercados y ser más holístico al llevar a cabo trabajo en cualquier lugar de trabajo que elija en el futuro. Mi pasantía fue una sorpresa agradable que realmente me abrió los ojos y me permitió ver todas las opciones que realmente tengo con el grado de Idioma y Negocios Internacionales que obtendré el próximo otoño.