

**INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE**  
**Departamento de Economía, Administración y Mercadología**

**Desarrollo empresarial, economía social y emprendimiento**

**PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)**

**Programa de desarrollo de la gestión en las funciones sustantivas de la  
empresa**



**ITESO**  
Universidad Jesuita  
de Guadalajara

**3J02: Programa de Desarrollo para la Comercialización y Ventas Nacionales  
e Internacionales I**

**“SNS Cosméticos Naturales S. de R.L. de C.V. en Zapopan, Jalisco”**

**PRESENTAN**

Programas educativos y Estudiantes

Lic. En Comercio y Negocios Globales-Héctor Iván Lerma Romero

Lic. En Comercio y Negocios Globales- Karina Lizzette Bernal Oviedo

Lic. En Comercio y Negocios Globales - Cinthia Paulina Vargas Rosales

Lic. En Administración Financiera- Edna Giselle Padrón Díaz

Profesor PAP: Mtra.Montserrat Moncada Navarro-Mtra. Graciela Velasco Gutiérrez  
Tlaquepaque, Jalisco, Noviembre de 2019

# ÍNDICE

## Contenido

REPORTE PAP .....	2
Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional .....	2
Resumen .....	2
1. Introducción .....	3
1.1. Objetivos .....	3
1.2. Justificación.....	3
1.3 Antecedentes .....	4
1.4. Contexto.....	4
2. Desarrollo .....	4
2.1. Sustento teórico y metodológico .....	4
2.2. Planeación y seguimiento del proyecto .....	5
3. Resultados del trabajo profesional.....	9
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto.....	10
5. Conclusiones .....	22
6. Bibliografía.....	23

## REPORTE PAP

### Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

*Los Proyectos de Aplicación Profesional (PAP) son una modalidad educativa del ITESO en la que el estudiante aplica sus saberes y competencias socio-profesionales para el desarrollo de un proyecto que plantea soluciones a problemas de entornos reales. Su espíritu está dirigido para que el estudiante ejerza su profesión mediante una perspectiva ética y socialmente responsable.*

*A través de las actividades realizadas en el PAP, se acreditan el servicio social y la opción terminal. Así, en este reporte se documentan las actividades que tuvieron lugar durante el desarrollo del proyecto, sus incidencias en el entorno, y las reflexiones y aprendizajes profesionales que el estudiante desarrolló en el transcurso de su labor.*

### Resumen

En este proyecto el objetivo general es que la empresa de cosméticos Seasons, exporte sus productos al extranjero por medio de un tercero, el cual es una plataforma de comercio electrónico. Para poder cumplir esto, es necesario contar con todo lo que pide el gobierno de Estados Unidos de América, entre esas cosas se encuentra una certificación voluntaria para productos cosméticos la cual otorga Food and Drug Administration (FDA).

De igual manera se informa de una plataforma que le puede ser útil a la empresa para conocer posibles proveedores y clientes dentro de Centroamérica, ya que anteriormente se había trabajado con países de Sudamérica con la empresa.

Debido a que la empresa tiene planes de expansión y por lo tanto debe de contar con el registro de marca internacional, se trabajó con el Protocolo de Madrid con ciertos países en específico. El protocolo de Madrid es un registro internacional de marcas que se rige por el Arreglo de Madrid que permite proteger una marca en gran número de países mediante la

obtención de un registro, surte efecto en cada uno de los países enlistados en dicho registro. (OMPI,2019)

Por último, se realizó investigación de proveedores de cajas y embalajes, debido a las experiencias que ha tenido la empresa que, al enviar los productos, estos llegan con derrames o dañados, lo cual va ocasionando que se generen costos adicionales.

## 1. Introducción

### 1.1. Objetivos

#### **General:**

Desarrollar y comenzar la internacionalización por medio de E-Commerce en el mercado de Estados Unidos de América, obteniendo una certificación voluntaria para los productos de Seasons, certificación que es otorgada por parte de Food and Drug Administration (FDA).

#### **Específicos:**

- Investigar acerca de la red centroamericana de negocios para concretar cita con posibles compradores y proveedores.
- Realizar el registro ante el FDA de una línea de productos.
- Registra a la empresa ante el protocolo de Madrid.
- Registro de E-Commerce en plataforma de Amazon.
- Identificar proveedores de caja y embalaje.

### 1.2. Justificación

Este proyecto está orientado al fortalecimiento de Seasons la cual es una empresa mexicana creada por tres socios emprendedores que buscan el bienestar social mediante la creación de productos veganos y no testeados en animales. Además, generaron más de 20 empleos dignos que ayudan a la economía del país.

### 1.3 Antecedentes

Seasons se creó en el 2012 a partir de un proyecto escolar, promoviendo el cuidado de la piel con sus productos naturales y libres de tóxicos. Cuentan con una gran variedad de productos cosméticos desde bloqueadores, hidratantes, exfoliantes, entre otros. Actualmente, la empresa exporta a Centroamérica, se tomaron en cuenta los antecedentes del proyecto anterior y les lleva a determinar exportar a Estados Unidos de América.

### 1.4. Contexto

En la actualidad es de gran importancia el cuidado del medio ambiente y la responsabilidad social, es por esto que todos los productos veganos, naturales, libres de tóxicos, no testeados en animales han tenido una gran demanda gracias a esto Seasons vio la oportunidad de crecer en el exterior, ya que tienen abarcado una gran parte del mercado mexicano y también han hecho exportaciones a Centroamérica. De acuerdo a un artículo de la página web Fashion Network a través de un estudio de Grand View Reseach el mercado de cosméticos veganos, libres de tóxicos alrededor del mundo podría alcanzar los 20 800 millones de dólares para el año 2025 gracias a la demanda de la generación de los millennials. Específicamente para el mercado estadounidense, uno de los países interesados por Seasons para crecer, se espera que los productos cosméticos que cuidan al medio ambiente supere el valor de los 3 160 millones de dólares en 2025.

## 2. Desarrollo

### 2.1. Sustento teórico y metodológico

#### **Metodología:**

Acorde a las necesidades actuales de la empresa, se identificó el objetivo general como los objetivos específicos de los cuales partimos para poder lograr exitosamente el objetivo general, realizando las investigaciones correspondientes.

- Se realizó el registro de Seasons ante la plataforma de la Red Centroamericana de Comercio para que la empresa adquiriera clientes y proveedores potenciales.
- Se realizó el registro ante el FDA de una de las líneas de productos de Seasons a través de una cuenta ya existente.
- Se trabajó con la comercialización mediante Amazon de Estados Unidos también mediante una cuenta existente en Amazon México.
- Búsqueda de diferentes proveedores potenciales para una nueva propuesta de caja y embalaje sobre unas medidas ya utilizadas por la empresa.

Se presentarán diferentes conceptos y el marco teórico en los que nos basamos para la realización de este proyecto en cada uno de los apartados se dará una breve explicación:

- Gestión Aduanera: nos enseñaron el manejo preciso y eficaz del Marco Legal Aduanero Mexicano profundizándonos en los aspectos más técnicos y sensibles en la materia Aduanera.
- Promoción Internacional: Nos brindó elementos necesarios para la promoción y publicidad de la empresa con un enfoque internacional desarrollando estrategias para participar en ferias y exposiciones internacionales.
- Consultoría Integral en Negocios Internacionales: Nos enseña a analizar proyectos de exportación o importación abarcando tramites y gestoría en comercio exterior.
- Gestión Empresarial: Necesaria para poder identificar los elementos administrativos que forman parte de las organizaciones, así como dar cuenta de las interrelaciones e independencias de estos para su funcionamiento eficaz.
- Modelos de exportación y comercialización: Enseña la forma en la que las empresas internacionales llevan a cabo su operación de los bloques de exportación y comercialización ya sea internacional o nacional, esta materia nos ayudó para conocer los requisitos y documentación necesaria para poner en marcha la exportación de una empresa.

## 2.2. Planeación y seguimiento del proyecto

- Descripción del proyecto

El proyecto PAP aplicado a la empresa Seasons Love Your Skin tiene como finalidad brindar las herramientas necesarias para la internacionalización de los productos cosméticos al mercado de Estados Unidos de América mediante la certificación ante el departamento de FDA y un registro en la plataforma de Amazon Estados Unidos de América. La propuesta de solución para dicha problemática fue basada en el desarrollo de tres bloques generales:

- Preparar a la empresa para la internacionalización
  - Red Centroamericana de Comercio
  - Registros de FDA
  - Registro de Protocolo de Madrid
- Comercialización
  - E-Commerce (Amazon)
- Logística
  - Identificar proveedores de cajas y embalaje

- Plan de trabajo

A continuación, se presenta el cronograma utilizado a lo largo de las 16 semanas para el cumplimiento del objetivo general:

SEMANAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
EMPRESA		Objetivos			Información general										
INTERNACIONALIZACIÓN		Promoción			Registros										
COMERCIALIZACIÓN					E-commerce Amazon										
LOGÍSTICA									Proveedores						
REPORTE PAP									Introducción		Desarrollo		Resultados del trabajo	Reflexiones	
													Conclusiones	Bibliografía	
PRESENTACIÓN															Final

Ilustración 1 Cronograma (Fuente: Elaboración Propia)

- Resultado/Entregable:

A la empresa se le entregó un documento con la información necesaria para cumplir con los objetivos.

En la sección de empresa se habla de:

- Información General de la Empresa
- Situación Actual de la empresa
- Organigrama y descripción de puesto clave
- Objetivos general y específico

En la sección de internacionalización:

- Red centroamericana de Negocios
- Retroalimentación de la Red Centroamericana de Negocios
- Registro ante el organismo de Food and Drug Administration (FDA)
- Registro de marca internacional (Protocolo de Madrid)

En la sección de comercialización:

- Comercio electrónico y sugerencia de plataforma de comercio electrónico

En la sección de logística:

- Sugerencia de proveedores de cajas y embalaje
- Cuadro comparativo de costos de diferentes proveedores

Y un apartado de conclusiones y recomendaciones.



- Desarrollo de propuesta de mejora

#### Red Centroamericana de Comercio:








Para el área de promoción, dimos de alta a la empresa Seasons en la plataforma de la Red Centroamericana de negocios, creada por el Sistema de Integración Económica para América Latina (Siec), es una plataforma en la que la empresa pudo obtener clientes potenciales. Nos encargamos de hacer las citas con empresas de



países deseados como por ejemplo Honduras, Bolivia, Nicaragua y Guatemala. A continuación, la agenda que tuvieron esa semana:

LUNES 23			
	Empresa invitada: Laboratorio Lady Rose SAS	Hora de inicio: 11:00	Acceptada 

MARTES 24			
	Empresa invitada: Guillermo Chavarria	Hora de inicio: 10:00	Acceptada 
	Empresa invitada: ManpowerGroup	Hora de inicio: 12:00	Expirada 
	Invitado por la empresa: Royal Beauty Guatemala	 Hora de inicio: 17:00	Acceptada 

*Ilustración 2 Citas con empresas Septiembre (Fuente: Red Centroamericana de Comercio)*

JUEVES 26			
	Empresa invitada: Panzyna Laboratories, S.A.	Hora de inicio: 11:00	Acceptada 
	Invitado por la empresa: Y&V Marketing	 Hora de inicio: 15:00	Acceptada 

VIERNES 27			
	Empresa invitada: Mediaphone	Hora de inicio: 10:00	Acceptada 

*Ilustración 3 Citas con empresas Septiembre (Fuente: Red Centroamericana de Comercio)*

### U.S. Food and Drug Administration (FDA)

Se realizó el registró en la página del FDA para el VCRP (Voluntary Cosmetic Registration Program, por sus siglas en inglés), el cuál es un Sistema de reporte usado por manufactureros, empacadores y distribuidores de productos Cosméticos.

Welcome to the  
Voluntary Cosmetic Registration Program  
*SEASONS LOVE YOUR SKIN*  
OMB No. 0910-0027 Expiration Date: 09/30/2020. See [Burden Statement](#).

▼ Cosmetic Establishment (Form FDA 2511)

Registration Number	Establishment Name	Parent Company	Filer	Submitted Date	Amended Date	Verified Date	Status	Paper Filing	Memo	Lock
1007679	SEASONS LOVE YOUR SKIN	SNS COSMETICOS NATURALES S DE RL DE CV	SEASONS LOVE YOUR SKIN	11/28/2018	09/24/2019	09/24/2019	REGISTERED	No	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>

+ Submit Original Form FDA 2511

▼ Cosmetic Formulation (Form FDA 2512)

CPIS #	Brand(s)	Labeler Name	Product Category	Filer	Submitted Date	Amended Date	Verified Date	Status	Paper Filing	Memo	Lock
	SUNBLOCK GEL SPF 50 GREEN APPLE ALL SKIN TYPES ANTI AGING CAPITAL SKIN CARE	SEASONS LOVE YOUR SKIN	Other Skin Care Preps	SEASONS LOVE YOUR SKIN				DRAFT	No	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>

Ilustración 4 Página principal VCRP Seasons (Fuente: FDA)

### 3. Resultados del trabajo profesional

Dentro del plan de trabajo que se realizó al comiendo de este proyecto, se acordaron los objetivos específicos siguientes:

- Investigar acerca de la red centroamericana de negocios para concretar cita con posibles compradores y proveedores
- Realizar el registro ante la FDA de una línea de productos
- Registrar a la empresa ante el protocolo de Madrid (gestión de registro de marca)
- Registro de E-Commerce en plataforma de Amazon
- Identificar proveedores de caja y embalaje

De los cuales se obtuvieron diferentes resultados, que se describen a continuación:

Red Centroamericana de Negocios: De las 7 empresas con las que se realizaron videollamadas, se concretaron formalmente con 3 empresas para un posible acuerdo comercial en el futuro. De estas 3 empresas, con una se logró el acuerdo de compra-venta de todos los productos de Seasons, sin embargo, a la fecha aún no se ha realizado por

completo la operación. Sobre las dos empresas restantes, se tiene el interés de conocer más a fondo a la empresa y después establecer una relación comercial, los datos se proporcionaron a ambas partes para que, una vez tomada la decisión, se puedan realizar las negociaciones necesarias y que Seasons llegue a más mercados.

Registro ante FDA: Se realizó el registro en la página de FDA para el VCRP el cual es utilizado como reporte por manufactureros, empaques y distribuidores de productos cosméticos. Los registros de los formatos 2511 y 2512 que son los utilizados para empresas de cosméticos fueron mandados a revisión por lo que hasta la fecha aún no han sido autorizados, seguimos al pendiente de dicha respuesta.

Protocolo de Madrid: ante el interés de un registro internacional de la empresa Seasons se tomó la decisión de registrar a la empresa en este protocolo, se llenaron las formas MM2 y MM18 con todos los campos necesarios y las tasas que se deberán de liquidar para tener dicho registro, hasta la fecha el registro queda en pausa por temas de planeación en el presupuesto financiero de la empresa.

E-Commerce (Amazon Estados Unidos): La empresa Seasons en la actualidad ya tiene operaciones en Amazon México, se tomó la decisión de empezar una nueva cuenta en Amazon Estados Unidos, sin embargo, se cuenta con dos programas diferentes para vender: Amazon Vendor Central y Amazon Seller Central; hasta la fecha la empresa sigue evaluando que programa cumple más con sus objetivos y queda en pausa hasta su autorización.

Proveedores de Cajas y Embalaje: En este nuevo proyecto seguimos trabajando en el tema de empaque y embalaje por lo que se le presentó a Seasons nuevos proveedores y una tabla comparativa de acuerdo a los proveedores con los que ellos cuentan actualmente. Toda la información necesaria ya fue entregada a Seasons para que se tome una decisión.

#### 4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto

- Aprendizajes profesionales

**Héctor Iván Lerma Romero:** Para este proyecto, fue necesaria la aplicación de los diferentes aprendizajes profesionales que cada uno obtuvo durante la carrera. Para esto aptitudes como negociación para poder contar con los precios, cotizaciones o información necesaria para la realización del proyecto, ya que empresas relacionadas no toman en cuenta a estudiantes. Existen aún muchas barreras para que las empresas mexicanas puedan crecer de una más organizada y desarrollada para tomar más importancia no solo en México, sino internacionalmente. Sin embargo, cuestiones como problemas de seguridad o los problemas políticos y económicos que se encuentran las empresas, representa un reto para nosotros, el cual se estudió durante la realización del proyecto para que este pueda ser aplicado por la empresa de una manera profesional.

Considero que el trabajar con instancias o instituciones internacionales enriquece aún más mi formación profesional, tal fue el caso de trabajar con Amazon y FDA, de esta manera puedo generar un conocimiento aun mayor para mi proyecto de vida profesional. Además, es importante para las empresas contar con reconocimiento internacional ya sea por la marca o sus productos, es por eso que el contar con conocimiento sobre opciones de internacionalización le generan un valor agregado a mi desarrollo profesional.

**Cinthia Paulina Vargas Rosales:** mediante la realización de este proyecto considero que no aplicamos muchos conocimientos que adquirimos en diversas materias, fue más que nada el comunicarse con diferentes plataformas o instituciones gubernamentales. A pesar de eso, pude desarrollar nuevas o fortalecer ciertas habilidades de comunicación con empresarios. Lo primordial para poder tener una buena relación ya sea con un cliente o un proveedor, es una buena comunicación. Un gran reto que se presentó con la empresa, fue la falta de apertura con cierta información solicitada de la misma; para poder hacer ciertos tramites o registros en diferentes sitios, se prolongaba el registro por la falta de confianza para proporcionar dicha información, como puede ser datos fiscales o número de tarjeta.

México tiene mucho potencial para poder vender y dar a conocer sus empresas mundialmente, sin embargo, todavía hay barreras para ciertos sectores. Estados Unidos de América es un país que tiene demasiadas regulaciones en su mercado, no cualquiera puede entrar en el mercado, todo depende de un estudio de mercados. A comparación de Sudamérica, es un mercado más amigable, de hecho, existen diversas ferias y plataformas para apoyar el crecimiento de empresas en exportaciones y nuevos clientes, tal fue el ejemplo en este proyecto de la Red Centroamericana de Negocios.

El trabajar con una institución gubernamental de Estados Unidos tan importante como FDA (Food and Drug Administration) vi como las empresas deben de contar con mil documentos y tener todo actualizado para cuando se necesite. Al inicio no entendía porque exigían tantas cosas, hasta que comprendí el porqué.

**Edna Giselle Padrón Díaz:** Mediante la realización de este proyecto pude aprender aún más de lo que ya aprendí de Comercio con el PAP del semestre pasado. Este proyecto fue más práctico ya que era de registrar y obtener certificaciones para la empresa, también dependíamos totalmente de las instituciones en las que debíamos de registrar a la empresa y también de la información que necesitábamos por parte de la empresa.

Aprendí cómo funciona el FDA (Food and Drug Administration) y como no es algo tan fácil ni rápido ya que te piden mucha documentación y además a la hora de ingresar todo tienes que tener respuesta de parte de ellos lo cual no es rápido y para nosotros fue todo un reto. Así como intentar vender en Amazon USA no creía que tuvieran diferentes programas para vender los productos yo pensaba que sería algo muy sencillo, pero en realidad si nos tomó tiempo investigar y encontrarnos con las mejores propuestas que le podíamos dar al empresario. Desarrollé más el trabajo en equipo, la redacción y el profesionalismo ante las diferentes instituciones con las que trabajamos.

En la actualidad trabajo para una empresa americana y yo empecé con ellos constituyendo la empresa y sé que en Estados Unidos de América es muy diferente a México en cuanto a la obtención de permisos, registros, etc. La empresa en la que trabajo es importadora de aguacate en el mercado americano y realmente me estoy empapando más con el tema del comercio exterior, creo que puse a prueba muchos de los aprendizajes que eh adquirido en lo laboral para este proyecto.

Considero que el mercado de USA es muy amplio y que todas las empresas mexicanas que estén bien constituidas pueden expandirse a otros mercados como lo es el estadounidense que no es difícil solamente toma tiempo.

**Karina Lizzette Bernal Oviedo:** De acuerdo a lo visto durante este semestre considero que las competencias que desarrollé fueron principalmente el contacto con una empresa real en temas de comercio exterior, a pesar de que este es mi 2 PAP el contacto con los empresarios fueron totalmente diferentes a lo que viví en semestres anteriores. Aprendí la importancia de una buena comunicación tanto interna como externa y como muchas veces un proyecto depende totalmente de terceras personas para poder cumplirlo. Reforcé el trabajo en equipo que sé que me ayudará en el futuro y considero que poco a poco fui formándome en lo profesional para decidir en que me gustaría desarrollarme en un corto plazo.

Los aprendizajes más importantes sobre el contexto sociopolítico y la problemática del campo profesional considero que durante este proyecto no influyeron de una manera tan significativa ya que las plataformas a las que nos acercamos fueron muy accesibles como Amazon y FDA que obtuvimos un buen resultado y pronta respuesta por parte de ellos. La problemática del campo profesional considero que está siendo cada vez un problema menor ya que las empresas cada vez están entendiendo mejor la situación o el contexto donde están.

Mis saberes puestos a prueba fueron variados, ya que fue el primer PAP que hago de comercio exterior fue muy satisfactorio saber que todo lo visto en clase teóricamente pude aplicarlo en la práctica y saber cuáles son mis áreas de mejora si se da la oportunidad de seguir desarrollándome en el campo de comercio exterior. Por otro lado, lo que aprendí para mi proyecto de vida profesional definitivamente está en el potencial que tiene México y lo fuerte que seríamos si se hacen las cosas correctamente, muchas veces desmerité la situación de mi país pero en cuestión de crecimiento y comercio exterior considero que tenemos aún mucho camino que recorrer.

- Aprendizajes sociales

**Héctor Iván Lerma Romero:** En México la diferencia de oportunidades es muy grande en todos los aspectos, por lo que el poder trabajar en una empresa que contempla demasiados aspectos que repercuten en la calidad de vida, como por ejemplo tener productos amigables con el ambiente o veganos, me ayudó a conocer las actuales tendencias que pueden marcar un rumbo para el estado y el país y de esta manera poder ayudar a construir ese rumbo de una mejor manera. Considero que ahora puedo dirigir y preparar un proyecto que ayude a la sociedad o a mi comunidad, poniendo en práctica lo que socialmente he aprendido en la escuela y que me ayude para un verdadero cambio de la sociedad; permitiendo además aprender y conocer más acerca de las personas que están inmiscuidas en esa comunidad o sociedad, para que de esta manera se pueda generar una innovación que impacte, para bien, y llegue a más lugares provocando una inspiración para mejorar en conjunto.

Durante la realización de este proyecto, el alcance social podría ser incluso internacional, sin embargo, por el tiempo tan corto no se pudo lograr un alcance tan importante para trabajar más en conjunto con personas o comunidades de otros países, pero si se puede obtener un panorama que permite conocer cuál llegaría ser el camino por seguir en caso de querer generar un cambio aún más grande. Estos saberes profesionales ayudaron a los

empresarios relacionados con el objetivo, a que ampliara el panorama sobre los negocios, a conocer más cómo actúan otras sociedades diferentes a las que comúnmente estamos acostumbrados, ayudó a conocer y tratar con personas de Centroamérica para futuros negocios en un ambiente de respeto y honestidad para poder colaborar y crecer como empresa para ambas partes. Se pretende que con los saberes brindados a la empresa esta puede generar un cambio dentro de su propia cultura laboral y además que logre establecer relaciones comerciales más fuertes y poder contribuir a mejorar la economía del país, haciéndolo de una forma responsable y que incentive al crecimiento de diferentes mercados a los convencionales.

Con lo aprendido durante el desarrollo de este trabajo, se puede decir que esos aprendizajes se pueden transmitir de una manera que impacten en otros grupos de trabajo o comunidades para generar un bien y poder contribuir al crecimiento; así mismo, es poder compartir las experiencias que generen o inspiren a un cambio importante dentro de un grupo o comunidad.

**Cinthia Paulina Vargas Rosales:** en la actualidad, el medio ambiente ha sufrido cambios climáticos dramáticos, por lo que las empresas se preocupan igual que los consumidores finales, de que la empresa sea socialmente responsable, que cuiden a los animales, o tengan recursos reciclados a la hora de las elaboraciones de productos. Seasons es una empresa que cuenta con todo eso, es por eso que me llamó la atención desde un inicio. Los productos no son testados en animales, son libres de tóxicos innecesarios para la piel, lo cual no muchos productos cuidan esa parte; cuidan tanto al medio ambiente, como a los consumidores.

La tendencia hoy en día es que mientras más orgánico o con menos productos químicos es mejor, por lo que empresas como Seasons, tienen un crecimiento exponencial muy fuerte. Me siento con los conocimientos suficientes para poder aportar a una empresa que me pida que la apoye con temas de comercio exterior e incluso consultoría para darles propuestas



de mejora, así como áreas en las que pueden aprovechar ciertas cualidades y ser diferenciador de otros productos.

Sin embargo, a pesar de que este proyecto no dependió totalmente de nosotros, ya que todo era por medio de un tercero, tal como una plataforma de comercio electrónico, en este caso, Amazon, y una institución gubernamental, como lo es FDA (Food and Drug Administration) por sus siglas en inglés, no pudimos concretar de cierta forma algunas metas para mostrar concretamente, sin embargo, se tuvo una gran comunicación con las empresas, por lo que es de gran utilidad para Seasons.

Ayudamos a la empresa a mejorar su economía y por lo tanto un granito de arena más a la economía de México; ya que es una empresa orgullosamente mexicana y sus ingresos afectan a varias personas, sin embargo, también ayuda a la economía de países externos.

**Edna Giselle Padrón Díaz:** Actualmente en México son cada vez más las empresas y las personas interesadas por la responsabilidad social y el cuidado del medio ambiente. Trabajar con la empresa Seasons me gusto porque sus productos son veganos, no testeados en animales y naturales además de que tienen una increíble textura y olor, así como la variedad de productos que tiene para todas las edades. El que la empresa quisiera expandirse al mercado estadounidense creo que es un ganar-ganar tanto para la empresa porque se va a dar a conocer en otros mercados como para los clientes en ese mercado que podrán disfrutar de estos productos.

Creo que actualmente el medio ambiente se encuentra muy contaminado, se necesitan empresas y gente que se preocupe por este y haga algo al respecto y creo que Seasons es una empresa que aplicando este tipo de productos le está dando un plus a la marca ya que de una u otra manera está contribuyendo al cuidado del medio ambiente.

Me siento con la capacidad de preparar otro proyecto, aunque sigo pensando que me seguiría apoyando en una persona experta en el comercio internacional ya que de verdad son muchas cosas las que se deben de saber y existen muchos registros y permisos que considero que no conozco ni una cuarta parte de ellos. Creo que se necesita una persona experta para saber qué es lo que la empresa necesita y lo que la beneficia.

**Karina Lizzette Bernal Oviedo:** Para mis aprendizajes sociales y de acuerdo a las preguntas guías que se nos facilitó, considero que la manera en la que abordamos este proyecto ayudó a la empresa Seasons a tener una iniciativa o cambiar un poco la realidad que ellos tenían acerca de los temas de comercio exterior, fue muy importante para nosotros ponernos en el papel de un consultor de comercio exterior y orientarlos a ellos hacia la meta que tenían en mente, aprendiendo con ellos a la par. Considero que después de este proyecto soy capaz de preparar un proyecto y dirigirlo, pero siempre acompañado de un trabajo en equipo para tomar mejores decisiones, siempre he pensado que 2 cerebros hacen un mejor trabajo que solo 1 y fue lo más significativo durante este proyecto.

Las prácticas sociales y los ámbitos sociales en donde pude innovar considero que únicamente fueron en Seasons ya que con la información que les compartimos creo que ellos podrán hacer un cambio en la sociedad y en su economía para obtener un mejor resultado, sé que ellos llegarán internacionalmente si cumplen con la información presentada. No considero que puedo evidenciar alguno de los impactos ya que como fue un proyecto que dependió completamente de terceros el tiempo fue muy limitado y no se pudieron cumplir al 100% las actividades, sin embargo, se trabajó para darles toda la información a Seasons y que por cuenta propia ellos puedan cumplir con sus objetivos.

Los impactos que eran probables que sucedieran considero que fueron en abrirles un poco el panorama que tenían del comercio exterior y orientarlos de una forma correcta para que puedan cumplir con los objetivos que planteamos al principio. Los grupos sociales que benefició el proyecto es a toda la empresa de Seasons ya que si se ejecuta de manera

correcta el proyecto podrán beneficiar a todos los trabajadores de la empresa incluso a la comunidad en la que se desarrollen.

Mis servicios profesionales produjeron un bien tanto personal como al exterior, ya que en lo personal me ayudó a descubrir el camino en el que me gustaría desarrollarme en mi vida profesional y al exterior en este caso a Seasons, de tal manera que esto ayude a un mayor crecimiento empresarial. En este proyecto, mis servicios profesionales no ayudaron a grupos que no disponen de recursos para generar bienes sociales ya que la empresa está bien posicionada antes del inicio de comercio exterior.

Sin embargo, considero que mis servicios profesionales si ayudarán a mejorar la economía del país a través de Seasons, empezar a dar conocer los productos mexicanos en el exterior ayudará México a seguir creciendo. Para que la aportación social pueda ser transferible a otras situaciones, seguir dándole seguimiento dependerá de la empresa, considero que nosotros solo dimos una semillita para que ellos sigan creciendo. Mi visión del mundo actual no creo que haya cambiado ya que a lo largo de mi corta vida he visto la realidad en la que estamos, considero que este proyecto abrió un poco mi panorama en tema de comercio exterior y su importancia.

- Aprendizajes éticos

**Héctor Iván Lerma Romero:** Al llevar a cabo el proyecto, fueron ocurriendo diferentes situaciones que ponían retos para todos los integrantes, situaciones en las que teníamos que tomar decisiones definitivas para la mejora y funcionamiento del proyecto. Personalmente, al intentar obtener una certificación por parte de FDA (Food and Drug Administration, por sus siglas en ingles) el resultado no fue el esperado, ya que la empresa aun no contaba con lo necesario para tenerlo, por lo que la decisión tomada fue buscar la manera de tener todos los requerimientos listos para cuando se cumplieran estos requisitos, poner en marcha el proceso de este certificado sin necesidad de hacer

demasiados cambios. Este tipo de decisiones me enseña que no siempre los resultados serán los deseados, o que incluso habrá situaciones que impidan que estos se den, sin embargo, es mi responsabilidad buscar la manera de que estos queden completos o buscar soluciones mejores o iguales a las esperadas. Mi profesión la voy a ejercer para mi crecimiento personal, así como para ayudar a que mi sociedad y comunidad mejoren, poniendo en práctica la ética que se trabajó durante la estancia en la institución como en el trabajo realizado en este PAP; es importante reconocer que hace falta demasiado trabajo para que las condiciones de vida mejoren, es por eso que mi profesión estará enfocada a la continua mejora de los procesos, cuidando siempre la integridad de los colaboradores y contribuyendo al crecimiento de la sociedad.

**Cinthia Paulina Vargas Rosales:** las principales decisiones que se tomaron fueron en equipo, como el decidir que se iba a poner de objetivos específicos para poder tener un mejor proyecto y entregables. Tenemos una buena comunicación de equipo, es por eso que la mayoría de las decisiones, las tomamos como tal. De igual manera, con los proveedores de cajas y embalaje a escoger para poder comparar, fue una decisión en equipo, y también vimos por la mejor opción para la empresa Seasons.

Al inicio del proyecto, no nos imaginábamos que teníamos que esperar tanto tiempo para poder concretar algunas acciones con el departamento de FDA por ejemplo, sin embargo, estuvimos trabajando en diferentes cosas en lo que esperábamos la respuesta de algo.

**Edna Giselle Padrón Díaz:** Desde el inicio del proyecto el empresario quería que hiciéramos más cosas de las que terminamos proponiendo, pero al final tomamos la decisión de manera grupal de abarcar los puntos que realmente podíamos terminar porque es muy poco tiempo para realizar un proyecto extenso. A lo largo del proyecto se nos fueron presentando diferentes obstáculos ya que no podíamos concluir ciertas cosas como lo del FDA y Amazon porque por la parte de FDA la empresa todavía no estaba lista tenía que estar vendiendo ya productos en Estados Unidos, pero al final tomamos la decisión de dejarles

listo lo más que se podía para cuando empiecen a vender y quieran obtener el registro ante el departamento de FDA puedan hacerlo sin ningún problema teniendo un manual.

La empresa se limitó a compartir información confidencial como las cuentas bancarias para registrarlos en Amazon, pero se entiende perfectamente porque en México se ven muchos casos en el que las personas no son éticas. Pero esto me deja de experiencia que tengo que ser muy ética y mostrar confianza al momento de realizar proyectos para otra empresa o simplemente en un trabajo.

**Karina Lizzette Bernal Oviedo:** Al ejecutar este proyecto, considero que las principales decisiones que tomé fue en dar el 100% de mi para tener un mejor resultado a lo largo del proyecto, a pesar de que este trabajo dependió de terceros y en empresas externas ayudó a consolidar mejor al equipo para tomar una buena decisión que ayudará a la empresa y a ser muy cuidadosos con la comunicación que teníamos con ellos. Considero que con los 3 bloques que trabajamos (internacionalización, e-commerce y empaque y embalaje) la empresa cuenta con todas las herramientas necesarias para concluir satisfactoriamente con su trabajo, por cuestiones ajenas a nuestro trabajo fue que el trabajo no pudo concluirse al 100%, fueron plataformas que representan un gran impacto en la empresa por lo que la toma de decisiones llega a ser mucho más compleja y por cuenta directa de los empresarios.

Este proyecto me lleva a seguir aprendiendo en el tema de comercio exterior, ya que es necesario siempre estar actualizado para tomar una buena decisión y en caso de que tenga alguna duda siempre pedir ayuda, a lo largo de este proyecto me di cuenta de la importancia de pedir ayuda cuando sea necesario, para mí nunca ha significado que hacerlo nos hará ver más débiles, sino que siempre hay alguien que tenga un mayor conocimiento que el nuestro y estará dispuesto a ayudar.

Después de este proyecto ejerceré mi profesional de una manera más responsable, sabiendo una mejor manera de llevar las cosas al exterior y actuando de acuerdo a mis

valores que he formado a lo largo de estos 4 años y medio de mi vida profesional, ayudaré siempre a mis alrededores para seguir creciendo en lo personal.

- Aprendizajes en lo personal

**Héctor Iván Lerma Romero:** Este PAP me dio las herramientas necesarias para conocer cuál sería mi posible forma de trabajo una vez que termine mi carrera, tomando en cuenta las diferentes personalidades que me pueda encontrar y con las cuales pueda crear o crecer un negocio. Es importante considerar también las condiciones en las que todas las empresas se encuentran y sus alcances, para poder generar algo que tenga un beneficio para todos. Además, existen diferentes formas de pensar incluso dentro de las empresas, por lo que, el llegar a un acuerdo común con todos y poder establecer lineamientos que permitan el desarrollo se podrá generar una mejor comunidad empresarial e incluso de una manera social. Aprendí también, que es importante tomar en cuenta las situaciones actuales dentro del país como fuera de éste para el ámbito de los negocios, principalmente por las contradicciones políticas o económicas que pudiese haber entre las naciones, por lo que es muy importante tomar en cuenta cómo vamos a negociar y a que acuerdos se pueden llegar una vez que se encuentre una posible solución.

**Edna Giselle Padrón Díaz:** El proyecto me ayudo a poner en práctica los conocimientos que adquirí en toda la carrera, administrativos, éticos y humanos, financieros no porque realmente no vimos nada de finanzas. Pude entender muchas cosas y pude tomar esas herramientas que aprendí para poner en marcha el proyecto junto con mis compañeros.

Uno de mis más importantes aprendizajes personales es que descubrí que me gusta trabajar en equipo porque es muy importante para cualquier proyecto o trabajo ya que nos complementamos los unos a los otros porque cada quien tiene mayor fortaleza en ciertos temas que a lo mejor otros tenemos debilidad en ellos. Me parece muy interesante que en

ITESO nos enseñen a trabajar en equipo desde primeros semestres ya que es algo que realmente se necesita para la vida.

**Karina Lizzette Bernal Oviedo:** Para mi este proyecto me ayudó como lo he venido mencionando anteriormente en saber hacia qué camino me gustaría desarrollarme en mi vida profesional ya que comercio y negocios es muy extenso y saber en qué área puedo hacerlo fue gracias a este PAP. Este proyecto me dio para conocerme a mí en mi desempeño profesional y a la importancia del trabajo en equipo.

El PAP como lo mencione me ayudo a convivir en la pluralidad y para la diversidad ya que fue algo que se fue adquiriendo desde primer semestre en ITESO para llegar a estas instancias, aprendí el respeto, la honestidad, la empatía, la tolerancia gracias al trabajo también de los profesores que estuvieron para acompañándonos en todo momento.

De manera general para mi proyecto de vida, fueron tantos aprendizajes muy significativos, pero para mencionar algunos aprendí a siempre ser tolerantes con el exterior, aceptar cada una de las opiniones de los demás y en el caso del proyecto, a aprender a trabajar en equipo para tomar mejores decisiones.

## 5. Conclusiones

La empresa Seasons ha trabajado anteriormente con los alumnos en diferentes proyectos, consideramos que este fue muy diferente a los anteriores. La empresa ya estaba preparada para empezar a involucrarse en temas de comercio de exterior y esperamos que con las herramientas aquí presentados ellos puedan utilizarlos para obtener un resultado satisfactorio.

Es importante señalar que los objetivos aquí planteados fueron completados a un 95% ya que toda la información quedará en consideración de la empresa para poder ejecutarse o no, sin embargo, todos los objetivos fueron elaborados a un 100% para presentarse a la

empresa además de la creación de otras herramientas que ayudarán a ellos a tomar una mejor decisión.

Las limitaciones de este proyecto son grandes, a pesar de contar con el tiempo necesario para poder ejecutar los diferentes objetivos dependemos totalmente de plataformas y proyectos que no están a nuestra disposición, pero con las herramientas necesarias y la información que se le transmitió a la empresa Seasons ellos podrán lograrlo satisfactoriamente.

Finalmente, es importante considerar que Seasons no debe descuidar los ámbitos económicos que rodean al sector y al país, ya que es importante que se consideren estos debido a la internacionalización con la que ahora ya cuentan, esto puede ayudar a establecer más relaciones comerciales con socios de todo el continente americano, y después, poder enfocar su mercado potencial hacia otros continentes. No sin antes perder el enfoque en el mercado latino que actualmente tienen, ya que sus productos cuentan con ventajas que los ponen sobre sus principales competidores, ventajas tales como, la fabricación de productos hechos a mano, veganos y libres de crueldad animal, convierten a Seasons en una empresa que puede proyectar a más mercados dentro y fuera del país. Este proyecto otorga las herramientas necesarias para que la empresa pueda establecer sus ventas en Estados Unidos de América y que pueda encontrarse en una posición adecuada y con la fuerza suficiente para que los clientes den cuenta de que es una empresa mexicana comprometida con las tendencias de actualidad.

## 6. Bibliografía

Eva Gracia Morales. (2018). La cosmética vega, al alza. 19 de noviembre 2019, de Fashion Network Sitio web: <https://mx.fashionnetwork.com/news/La-cosmetica-vegana-al-alza,986343.html>



OMPI. (S.F). Protocolo concerniente al Arreglo de Madrid relativo al Registro internacional de marcas. 19 de noviembre 2019, de OMPI Sitio web: [https://www.wipo.int/treaties/es/registration/madrid\\_protocol/](https://www.wipo.int/treaties/es/registration/madrid_protocol/)