

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)

**Desarrollo para la Comercialización y Ventas Nacionales e Internacionales |**

**CEDECOM**



**ITESO**

Universidad Jesuita  
de Guadalajara

**3J02C Desarrollo para la comercialización y ventas nacionales e  
Internacionales | CEDECOM**

**Nanaplancha**

PRESENTAN

Programas educativos y Estudiantes

Lic. En Comercio y Negocios Globales. Kitzia Itzul Anguiano Miramontes

Lic. En Comercio y Negocios Globales. Itzel López Franco

Lic. En Comercio y Negocios Globales. Nidia Saraí Vázquez Gómez

Lic. En Comercio y Negocios Globales. Jean Cesar Velasco Bravo

Profesor PAP: Montserrat Moncada Navarro

Tlaquepaque, Jalisco, mayo de 2023

## 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 .....	5
1.3 Antecedentes.....	6
1.4. Contexto .....	7
2. Desarrollo .....	7
2.1. Sustento teórico y metodológico .....	7
2.2. Planeación y seguimiento del proyecto .....	10
3. Resultados del trabajo profesional.....	18
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto.....	42
5. Conclusiones.....	56
6. Referencias .....	60

## 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

Durante el semestre de primavera 2023, se trabajó con la empresa Nanaplancha, la cual se encuentra operando como persona física con actividad empresarial en nombre de “Liliana Caballero Bech”. Nanaplancha decidió empezar con el proyecto de comercialización de detergente a nivel nacional e internacional.

El primer tema que se analizó fue la posibilidad de cambiar la forma en la que opera actualmente Nanaplancha a una sociedad mercantil, la cual permite que sus familiares podrán incluirse como socios.

Después se realizó una investigación para obtener un nuevo registro de marca nacional para la protección de la línea de productos de detergentes. Además de la creación de un instructivo del registro de marca, con los formatos requeridos llenados, el cual se podrá consultar posteriormente para realizar el registro de marca internacional en Estados Unidos de América por medio del Protocolo de Madrid.

Al mismo tiempo, se realizó una consultoría con una diseñadora por parte de ITESO para obtener un bocetaje, con un nuevo nombre e imagen para Nanaplancha adecuado a la comercialización del detergente.

Así mismo, se realizaron diversas actividades con Nanaplancha para obtener las características específicas del producto de detergente, con las cuales se contactaron a diversos proveedores nacionales e internacionales. Además, se realizó una evaluación de estos para obtener al mejor prospecto.

Por último, se obtuvo la fracción arancelaria del producto, la cual es necesaria para conocer las regulaciones arancelarias y no arancelarias que se tendrán que cumplir en las operaciones de comercio exterior que Nanaplancha realice en un futuro.

## 1. Introducción

### 1.1. Objetivos

Los objetivos definidos para el proyecto responden directamente a la meta a lograr.

El objetivo general responde al porqué del proyecto, por lo que para lograr el objetivo general se deben llevar a cabo los objetivos específicos, los cuales están conformados por 8 temas a seguir.

#### **Objetivo General**

Formalizar los actos de comercio de la empresa a través de la creación de una sociedad mercantil para la comercialización de productos a nivel nacional y en Estados Unidos de América. Además; identificar la viabilidad de importación y/o producción nacional y a su vez la exportación de detergente hacia Estados Unidos de América.

## **Objetivos Específicos**

1. Evaluar la creación de una sociedad mercantil.

Poder formalizar los actos de comercio entre las partes interesadas dentro del territorio nacional y en el mercado de Estados Unidos de América.

2. Gestionar la ficha técnica del producto de manera detallada.

La ficha técnica permite conocer los ingredientes que componen el producto, al igual que las cantidades específicas utilizadas.

3. Determinar la fracción arancelaria/clasificación del producto.

La fracción arancelaria identifica el producto de acuerdo con sus características y determinará aquellas Regulaciones y Restricciones No Arancelarias (RRNA) que se deben cumplir para la entrada o salida de mercancías.

4. Valoración del producto.
  - a. La importación de producto detergente.
  - b. La prospección del producto a nivel Nacional.

Evaluar ambos escenarios mencionados con base a la validación de costos de compra y Regulaciones y Restricciones Aduanales (RRNA).

5. Identificar requerimientos y regulaciones a cumplir para la exportación de detergente a Estados Unidos de América desde México.

6. Evaluar requerimientos establecidos por la Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos de América (EPA) e identificar los ingredientes y componentes permitidos.

Evaluar los ingredientes y componentes involucrados tanto en la importación del producto detergente como en la producción a nivel nacional.

7. Analizar el registro de marca nacional para conocer si la nueva línea de productos de limpieza para la ropa entra en las clases de marca.

En caso de ser necesario, ampliar el registro de la misma marca.

8. Validar la disponibilidad de un registro de marca en Estados Unidos de América.

## 1.2. Justificación

Las pequeñas y medianas empresas (pyme) conforman la mayoría de la actividad económica en el país<sup>1</sup> y las mismas tienen objetivos de crecimiento a largo plazo, en los cuales, un camino para lograrlo es por medio de la obtención de ingresos en diferentes divisas, tomando en consideración la exportación de su servicio o producto en mercados extranjeros.

El caso de Nanaplancha no es la excepción y el desarrollar un plan de exportación requiere de distintas variables a considerar para la correcta y rentable implementación de la comercialización a nivel internacional de las cápsulas de detergente (pods). Entre ellas, la constitución formalizada de la empresa (para generar mayor confianza a los proveedores y clientes en el extranjero), la obtención y protección del registro de marca nacional e internacional para las cápsulas de detergentes (para asegurar la continuidad de la operación de comercio exterior), el conseguir la ficha técnica del producto (para determinar los aranceles y regulaciones no arancelarias a cumplir en el mercado meta) y la evaluación de la proveeduría internacional y nacional para la importación/producción de los pods (para seleccionar la opción más rentable).

Al obtener las variables mencionadas en este proyecto, Nanaplancha podrá observar las implicaciones que conlleva la exportación de los pods hacia los Estados Unidos de América y tomar decisiones sobre el futuro de la operación, teniendo en consideración la viabilidad

---

<sup>1</sup> Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (23 de junio de 2022).

en materia de rentabilidad sobre la proveeduría nacional e internacional de las cápsulas de detergentes, las contribuciones al comercio exterior y la documentación necesarias a cumplir para ingresar sin complicaciones al mercado meta y las demás inversiones para proteger el producto en materia de propiedad intelectual a nivel nacional e internacional y en la constitución de una sociedad mercantil.

### 1.3 Antecedentes

Nanaplancha es un nuevo concepto de planchaduría, que cuenta con los servicios de tintorería, lavandería, costura exprés, además de hacer las maletas para viajes doblando la ropa al tamaño del equipaje. También Nanaplancha cuenta con servicio a domicilio, por lo que recoge y entrega los pedidos de planchaduría sin que el cliente salga de casa.

Nanaplancha es una empresa nacida en Jalisco a manos de la empresaria Liliana Caballero, quien inició el negocio al haberse mudado a Guadalajara de la Ciudad de México. Se abrió la primera sucursal en Avenida Naciones Unidas, en Zapopan, Jalisco; en la actualidad, Nanaplancha cuenta con un total de 37 sucursales a nivel nacional (Monterrey, Cuernavaca, Oaxaca, Puebla y Veracruz), de las cuales, la mayoría se encuentra en la Zona Metropolitana de Guadalajara.

En el 2018 Nanaplancha participó en un Proyecto de Aplicación Profesional que consistió en expandir la franquicia a algún país de América Latina. El primer país propuesto fue Ecuador debido a una propuesta de apertura que se le hizo a la empresaria, pero se llegó a la conclusión de que no había viabilidad en el mercado por diversos factores sociales y de competencia laboral, principalmente por los precios tan competitivos y que los ecuatorianos no suelen gastar por un lavado de ropa. Así que se pasó a una segunda propuesta con el país de Colombia investigando los mismos conceptos de competencia, logrando un cierre atractivo por sus ferias locales e internacionales que tienen como objetivo dar a conocer distintas franquicias, así como apoyos a los franquiciatarios. Además, se enfatizó el tiempo de vida de las franquicias en este mercado colombiano.

## 1.4. Contexto

Nanaplancha al ser una empresa de planchado, lavado y secado de ropa, quiso participar nuevamente en un Proyecto con ITESO con el propósito de sacar su línea de productos de limpieza y comercializarlo a través de sus franquicias, así como llevarlo a los mercados estadounidenses. Por lo que se identificaron varias problemáticas e inquietudes, iniciando con la formalización de la sociedad mercantil de la empresa, para posterior a esto identificar el primer producto a lanzar, en este caso pods de detergente con quitamanchas y suavizante, es decir, será un pod tres en uno. Al ser un producto nuevo, se realizará un registro de marca nacional e internacional con el fin de que el producto sea identificado con la misma marca de Nanaplancha.

Al no ser fabricantes, de igual manera se estará realizando una proveeduría a nivel nacional y otra internacional para hacer una comparativa de beneficios hacia la empresa y los consumidores. Al mismo tiempo se analizará los requerimientos arancelarios y no arancelarios ya sea que se importe el producto desde algún país extranjero, en este caso China; y el caso de realizarlo en México y el producto se envíe al mercado de Estados Unidos.

## 2. Desarrollo

### 2.1. Sustento teórico y metodológico

El objetivo de formalizar los actos comerciales de la empresa a través de la creación de una sociedad comercial para la comercialización de productos a nivel nacional y en los Estados Unidos de América es lograr una mayor eficiencia y eficacia en la distribución y venta de productos, lo que puede redundar en una mayor rentabilidad para la empresa.

La formalización de actos comerciales implica la creación de una persona jurídica que se encargará de la venta y distribución de los productos de la empresa. Al hacerlo, la empresa puede establecer estructuras y procesos claros para manejar sus actividades comerciales, lo que puede conducir a una mejor gestión, una mejor toma de decisiones y una mayor



responsabilidad. Una empresa comercial también puede brindar acceso a nuevos mercados y clientes, lo que puede resultar en mayores ingresos por ventas y rentabilidad.

Al evaluar la viabilidad de importar y/o la producción nacional, la empresa puede determinar la forma más rentable y eficiente de producir y distribuir sus productos en los Estados Unidos. Esta evaluación puede ayudar a la empresa a identificar posibles desafíos, riesgos y oportunidades asociados con la importación y exportación de productos, así como a desarrollar estrategias para gestionarlos.

Al formalizar sus actos comerciales y evaluar la viabilidad de sus planes de expansión, la empresa puede desarrollar una hoja de ruta clara para el éxito y establecer una base sólida para el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo.

Una vez establecido el objetivo general, para realizar exitosamente los objetivos específicos se realizaron las siguientes actividades:

- Investigación acerca de la Sociedad por acciones simplificada y creación de una tabla comparativa contra una Sociedad Anónima de Capital Variable.
- Investigación para un nuevo registro de clase nacional para el detergente de Nanaplancha, con sus respectivos formatos llenos, además de los requisitos y consideraciones para obtener el mismo registro, pero de manera internacional.
- Colaboración con una diseñadora de ITESO para la creación de un nuevo logo para la marca de detergente de Nanaplancha.
- Creación de una presentación para determinar las características físicas que Nanaplancha buscaba obtener con el nuevo detergente a crear.
- Determinación de la fracción arancelaria.
- Creación de cuentas en línea oficiales para obtener cotizaciones nacionales e internacionales.
- Evaluación de las cotizaciones obtenidas y determinación del mejor proveedor de acuerdo a los requerimientos de Nanaplancha.
- Con base en la fracción arancelaria determinada con anterioridad, se investigó los requisitos arancelarios y no arancelarios, de acuerdo con la procedencia de origen: México o China con un mismo destino Estados Unidos de América.

Para poder realizar todo lo que se estipula en la parte superior, se tomaron en cuenta los conocimientos aprendidos de las siguientes clases para poder aplicar lo aprendido.

- **Clasificación Arancelaria:** Se formularon consultas de criterio de clasificación arancelaria. Se aplicaron e interpretaron correctamente las reglas, general y complementarias, de la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación. Gracias a los conocimientos de aspectos prácticos del despacho aduanero, en lo que se refiere al reconocimiento aduanero, momento clave donde la autoridad decide si es o no correcta la clasificación arancelaria, sirvió para que le servirán para decidir la mejor estrategia tendiente a agilizar el desaduanamiento de las mercancías, así como prevenir y resolver problemas que se presentan en las operaciones de importación y exportación.
- **Marco legal de los negocios:** Gracias al estudio se analizaron todos los aspectos de carácter económico administrativo, relacionados con los fundamentos de la diversidad en normatividad jurídica existente.
- **Prácticas desleales y barreras no arancelarias:** Se identificaron las regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias, salvaguardas de la mercancía, en este caso, detergente, tanto a la importación como a la exportación. Se tomó en cuenta el momento de aplicación de las regulaciones, restricciones y salvaguardas.
- **Operación aduanera:** Gracias a los conocimientos de materia se planeó operativa y legalmente la operación de comercio exterior. Se aplicaron e interpretaron correctamente los regímenes aduaneros previstos en la Ley Aduanera, vinculándolos a los procesos de un despacho aduanero.
- **Negociación comercial:** Se comprende el proceso cultural en él está inmersa la actividad humana y la de sus organizaciones. Gracias esto se conoce los estilos de vida y culturas de otros países, regiones y subculturas, en este caso México y China.
- **Tratados Internacionales:** Se abordaron y evaluaron los tratados internacionales, desde el fundamento constitucional; con base en ello se vincularon a los procesos de importación o exportación, mediante el análisis de la estructura de los tratados, las reglas de origen.

- **Análisis de Riesgos en los Negocios Internacionales:** Gracias a los conocimientos de esta materia se realizó una planeación más eficiente al considerar el riesgo y la incertidumbre en la actividad empresarial internacional, utilizando la habilidad de identificar, clasificar, priorizar y administrar riesgos.

## 2.2. Planeación y seguimiento del proyecto

- **Descripción del proyecto**

Durante el semestre de primavera 2023, se asesoró a la empresa Nanaplancha, la cual llegó con un proyecto en mente el cual consistía en la comercialización de su propio detergente (en presentación de Pods) en la República Mexicana y en Estados Unidos de América. Además, se plantearon los escenarios de importar el producto desde China y/o conseguir un proveedor a nivel nacional. Así mismo, identificar la posibilidad de involucrar a más personas en la empresa de manera legal.

En primera instancia, se realizó un diagnóstico que permitiera conocer las capacidades y oportunidades que la empresa tiene para exportar.

Posteriormente, se definieron la misión, visión y valores con los que se identifica actualmente la empresa, además que estos sean acordes a sus objetivos dentro de este proyecto.

Igualmente, se comenzó con la investigación de las Sociedades Mercantiles en México, que permitiera conocer su viabilidad para Nanaplancha y lo que la empresaria desea.

También, dentro del ámbito legal en México, se buscó lo relacionado al Registro de Marca Nacional tanto para conocer los actuales registros con los que cuenta Nanaplancha como aquellos que podrían ser nuevos debido al nuevo producto que se desea comercializar. Además, como se pretende vender el detergente en Estados Unidos de América, se investigaron los requisitos necesarios para registrar la marca en Estados Unidos de América.

Después, se procedió a definir las características deseadas en el producto a comercializar en conjunto de la empresa. Una vez teniendo las características establecidas, se definió una fracción arancelaria a la que pertenece el producto y poder conocer los aranceles que debe cumplir. Posteriormente se contactó a proveedores de manera nacional, es decir en la República Mexicana y en China, al mismo tiempo solicitándoles su ficha técnica para identificar más adelante el cumplimiento de alguna Regulación y/o Restricción No Arancelaria. Posteriormente, identificar la viabilidad de producción nacional. Entonces, al tener la información poder seleccionar un proveedor para la comercialización del detergente.

A continuación, usando la fracción arancelaria que se definió previamente, se investigaron las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias (RRNA) en México siendo país destino y teniendo a China como país de origen, y como también se investigó la proveeduría nacional, conocer las RRNA siendo México país de origen y Estados Unidos de América como país destino, esto para identificar si el producto debe cumplir con alguna y si afectase la producción y/o costo del producto. Además, se buscaron los requerimientos que solicita Agencia de Protección Ambiental (EPA) al exportar un producto a Estados Unidos de América.

- **Plan de trabajo**

Las actividades fueron organizadas para iniciar con temas de documentación y después por temas prácticos, creando una secuencia de actividades en la que los integrantes pudieran participar en todos los temas abordados, obteniendo un equipo consciente del trabajo que se estaba realizando. Además de finalizar en las 16 semanas previstas del periodo de primavera.

Temas	Semanas															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Empresa	Información general Antecedentes Objetivos Yo Exporto															
Sociedad Mercantil		Investigación, requisitos y registros de una SAS y SA de CV														
Registro de Marca Nacional e		Investigación, requisitos y manual de registros nacionales e internacionales														
Producto				Determinación de las características físicas de producto, descripción técnica y Cotizaciones nacionales e internacionales												
Regulaciones y Restricciones										Regulaciones y restricciones en origen y destino (México, China, Estados Unidos de						
Conclusiones y RPAP												Conclusiones Recomendaciones Repprte RPAP				
																ENTREGA

Ilustración 1. Plan de Trabajo PAP CEDECOM Internacional para la empresa Nanaplancha

Fuente: Elaboración Propia

- **Desarrollo de propuesta de mejora**

Para poder llevar este Proyecto PAP en conjunto de la empresa Nanaplancha, lo primero fue tener una reunión con la Directora General, Liliana Caballero, quien nos comunicó el proyecto que buscaba y lo que deseaba. Además, se creó un grupo de WhatsApp entre los integrantes del equipo y los empresarios como canal de comunicación entre ambas partes. Posteriormente a la primera junta con la empresa, se determinó el Objetivo General al igual que los Objetivos Específicos, los cuales después fueron presentados a la empresa que, al estar de acuerdo con ellos, se firmaron y se presentaron en la minuta correspondiente a ese día. Es importante mencionar que en todas las reuniones se realizaron minutas, las cuales especificaban los temas presentados en esa reunión, al igual que el Plan de Acción, cada minuta era firmada por la empresaria o empresario.

Por otra parte, aunque no fue parte de los Objetivos Específicos, se realizó el diagnóstico Yo Exporto, el cual permite conocer las áreas de la empresa e identificar sus fortalezas y oportunidades que tiene para exportar y aumentar su nivel de competitividad a nivel internacional, para este diagnóstico fue necesario realizarles preguntas a los empresarios para tener resultados concretos. También, fuera de los Objetivos Específicos se encuentran la Misión, la Visión y los Valores empresariales, los cuales fueron determinados; en el caso

de la Misión, se mantuvo igual que en sus antecedentes, debido a que se mantiene la razón de ser de Nanaplancha, no obstante, la Visión fue modificada y se propuso una nueva que fuera acorde al proyecto de comercialización del detergente, la cual posteriormente se aprobó por los empresarios. Finalmente, en los Valores empresariales, se les realizó una encuesta a los empresarios en donde se les solicitó a través de una encuesta en Google Forms que seleccionaran los valores con los que sentían que la empresa se identifica y encuentra en la actualidad, posteriormente se definieron los valores con mayor votación y que fueran acordes a como los definieron los empresarios.

Por otro lado, y comenzando con el desarrollo de los Objetivos Específicos, se realizó la investigación sobre las Sociedades Mercantiles y cuáles serían viables para Nanaplancha, primeramente, investigando a través de la página web del gobierno, posteriormente se habló directamente con la Secretaría de Economía para resolver las dudas que surgieron. Posteriormente, se hizo una tabla comparativa de las dos Sociedad Mercantiles que se proponen para la empresa, las cuales son Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS) y Sociedad Anónima (SA), las cuales fueron hechas con base a la información obtenida a través de las guías ofrecidas por la Secretaría de Economía.

Al mismo tiempo, se comenzó a investigar lo relacionado con el Registro de Marca Nacional, debido a que Nanaplancha ya contaba con un registro de marca nacional ante Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual (IMPI) que eran respecto al nombre de la marca y varios de sus logos. No obstante, estos se encontraban en la Clase 37 y la Clase 40, los cuales corresponden al servicio, específicamente al planchado, tintorería, arreglo de prendas, lavado de ropa y técnicas de limpieza. Por lo tanto, el proyecto al tratarse de la comercialización de un producto y no un servicio, era necesario realizar un nuevo registro en una nueva que correspondiera a detergente. Entonces, primero se contactó al IMPI a través de una sesión por la plataforma Zoom, que permitiera aclarar las dudas sobre el nuevo registro, después se comenzó a realizar el llenado de documentos para el nuevo registro de la marca en una nueva clase. Además, la solicitud requiere el registro de un logo,

por lo tanto, se contactó a una Diseñadora Gráfica por parte del ITESO la cual, en conjunto de los empresarios, se aterrizaron ideas de lo que se deseaba para la imagen del producto y que, a través de diferentes bocetos, se pudo llegar a uno que fue el decisivo como logo del detergente. Así mismo, se procedió a realizar un instructivo para el Registro Nacional, en el cual se especifican el paso a paso a realizar en el trámite. Es decir, se tienen los formatos de solicitudes llenados y el proceso lo podrá llevar a cabo la empresa cuando ésta lo decida óptimo.

También, al querer comercializar el producto en Estados Unidos de América, se realizó una investigación de Registro de Marca Internacional, debido a que un Registro de Marca sólo es validado en el país en el que se ha llevado a cabo el registro. Entonces, primero se consultó en United States Patent and Trademark Office (USPTO) si ya existía algún registro de la marca Nanaplancha en Estados Unidos de América, que al día de la consulta 07 de febrero de 2023, no se tenía registro alguno de la marca en el país. A continuación, se investigó sobre el Sistema de Madrid, debido a que se consideró podría ser una solución viable y rentable que permite registrar y gestionar las marcas en todo el mundo, debido a que con una única solicitud internacional de registro y realizar el pago de tasas, se solicita la protección en un máximo de 129 países. Por lo tanto, al considerar el Sistema de Madrid una opción practicable, al igual que en el caso del Registro de Marca Nacional, se realizó el llenado del formulario con los datos de la empresa y se hizo un instructivo con los pasos para el Registro Internacional, el cual pueda llevarse a cabo cuando se desee. Es importante mencionar que antes de realizar el Registro Internacional, es indispensable primero llevar a cabo el Registro Nacional.

Posteriormente, se comenzó por establecer las características del producto, en donde los empresarios definieran los elementos que desean en el detergente a comercializar. Para esto, se realizó una presentación de las posibles cualidades del producto a través de imágenes de diferentes elementos que podrían componer el detergente como aroma, color, número de piezas, peso, textura, entre otros. Posteriormente se tuvo una reunión

presencial con los empresarios para llevar cabo la presentación y se lograron obtener las características deseadas.

Por otro lado, al lograr definir las características del producto se pudo identificar la Fracción Arancelaria a la que pertenecería el producto. A través de la plataforma del Sistema Nacional de Información de Comercio (SNICE) se identificó la fracción a la que pertenece el producto, lo cual ayudaría posteriormente a la investigación de Regulaciones y Restricciones No Arancelarias.

Posteriormente, se inició con la búsqueda de proveedores, en donde se pudiera encontrar a alguno que ofreciera el detergente con las características del producto establecidas y poder comercializarlo bajo el nombre de Nanaplancha. Al considerar que la empresa estaba dispuesta al escenario de importar desde China, la búsqueda de proveedores fue tanto nacional como internacional. Además, se crearon cuentas oficiales de Nanaplancha que pudieran ser usadas en las plataformas de búsqueda Alibaba, AliExpress y Made in China. También se creó una cuenta de Gmail para la comunicación a través de correo electrónico, al igual se diseñaron firmas oficiales para cada miembro del equipo, con el propósito de transmitir confianza y formalidad con los proveedores. Al mismo tiempo, se creó una plantilla oficial en la que se establecían las características deseadas para la producción de las cápsulas.

Para la Proveeduría Internacional, primero se buscaron los proveedores en las plataformas de Alibaba, AliExpress y Made in China, en donde los proveedores pudieran cumplir con las características establecidas y una vez que se identificaba que sí cumplía con lo solicitado, se les contactaba a través del chat de la plataforma, en donde algunos definían si la comunicación les era más viable por otro medio como correo electrónico o WhatsApp. Una vez establecido el canal de comunicación, se les mandaba las características y especificaciones deseadas, posteriormente cuando el proveedor respondía si podía cumplir (o no) con las especificaciones, se decidía si se descartaba o se mantenía como opción.



Posteriormente, se realizaron tablas comparativas de los proveedores seleccionados y las características que se tomaban en cuenta.

Por otra parte, en la Producción Nacional, que es un escenario que también se estipuló como posible, se procedió con la búsqueda de proveedores en México que produzcan un detergente con las características previamente definidas. Se utilizó el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), en donde se descargó una base de datos para contactar a los proveedores de detergente a nivel nacional. Posteriormente, se filtró la columna “Descripción estrato personal ocupado” en donde no se consideraron las empresas con capacidad de 0 a 30 personas, porque estas empresas no cuentan con la capacidad de manufacturar la cantidad deseada del producto. Además, en la base de datos de DENUE, se buscaron empresas que pudieran proveer las bolsas de plástico individuales (bolsa para pod film) y los empaques que contienen los pods (Stand Up Pouch), al igual que los proveedores de detergentes, se consideraron a empresas que contaran con al menos 31 empleados. Después, al igual que en la Proveeduría Internacional, se realizó una tabla comparativa de los proveedores y las características a tomar en cuenta.

A continuación, se realizó una tabla comparativa en donde se presenta la información sobre la cotización de los insumos para las cápsulas de detergentes, la comparación es entre los proveedores nacionales e internacionales y de acuerdo con la satisfacción de las necesidades de la empresa. Posteriormente, se calificaron a los proveedores, en donde se eligieron tres criterios y cada uno con una diferente ponderación de acuerdo con lo que se consideró su importancia en el producto:

- Precio – Ponderación 0.5
- Características del producto – Ponderación 0.3
- Volumen – Ponderación 0.2

En donde el máximo puntaje es 1, por lo tanto, el proveedor que obtuviera la puntuación de 1 o la más cercana a ésta, sería seleccionado como mejor proveedor. La calificación fue por proveedores internaciones y otra por proveedores nacionales.

Después de seleccionaron a un proveedor nacional y uno internacional, se pasó a las Regulaciones Arancelarias. En esta parte se investigó primero siendo México como país destino y China como país de origen, se buscó a través de la plataforma de Tariff Access, la cual determina las tasas e impuestos que producto debe pagar de acuerdo con su fracción arancelaria. Mientras que, para las Regulaciones No Arancelarias, se deben cumplir aquellas que se encuentren en la Ley de Infraestructura de Calidad para los productos que se importen desde China y pertenezcan a la fracción arancelaria. Por otro lado, también se utilizó la plataforma de Tariff Access para identificar las Regulaciones Arancelarias y No Arancelarias para identificar si se necesita cumplir con algún control a la exportación del producto.

Al mismo tiempo, se buscaron las RRNA de México siendo país de origen y Estados Unidos de América como país destino, tomando en cuenta que también se buscaron proveedores nacionales. Para las Regulaciones Arancelarias de México como país de origen se utilizó la plataforma de Tariff Access, mientras que para las Regulaciones No Arancelarias se recurrió a Trade Wizard, la cual también explica los controles y si hay notas globales. Por otra parte, las Regulaciones Arancelarias de Estados Unidos de América como país destino, fueron consultadas en Trade Wizard y Market Access Map, es importante destacar que también se tomaron en cuenta las regulaciones que se tendrían que cumplir si el producto es originario de China, a lo que se tuvo que recurrir a la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC) y en su publicación de la Cuarta Revisión de su Sistema Armonizado de 2023. Mientras que, para las Regulaciones No Arancelarias, se utilizó la plataforma de Trade Wizard.

Además, como se mencionó en los Objetivos Específicos, también fue necesario identificar los requerimientos a cumplir por parte de la EPA, las cuales se encontraron en la Ley de Control de Sustancias Tóxicas (TSCA).

### 3. Resultados del trabajo profesional

#### Diagnóstico Yo Exporto

Posterior al seguimiento y contestación de las preguntas hechas por la plataforma en línea de Yo Exporto, se presentaron los resultados en el ámbito empresarial y potencial exportador de Nanaplancha en primavera 2023.

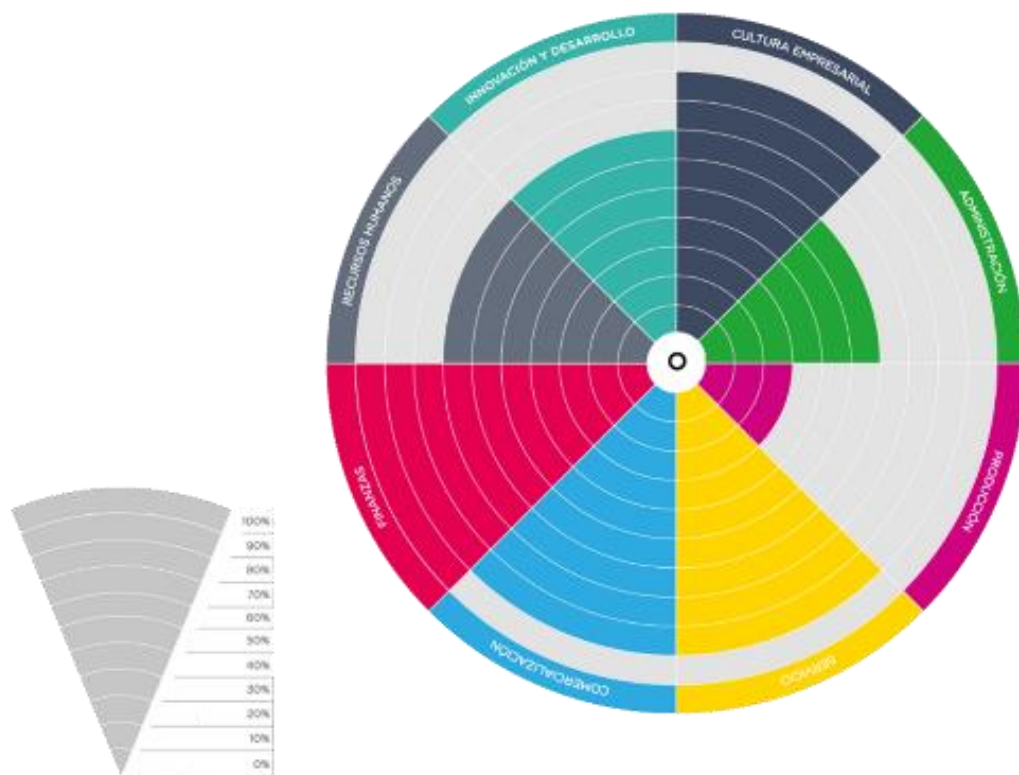


Ilustración 2. Resultados del Diagnóstico Empresarial de Nanaplancha.

Fuente: Yo Exporto

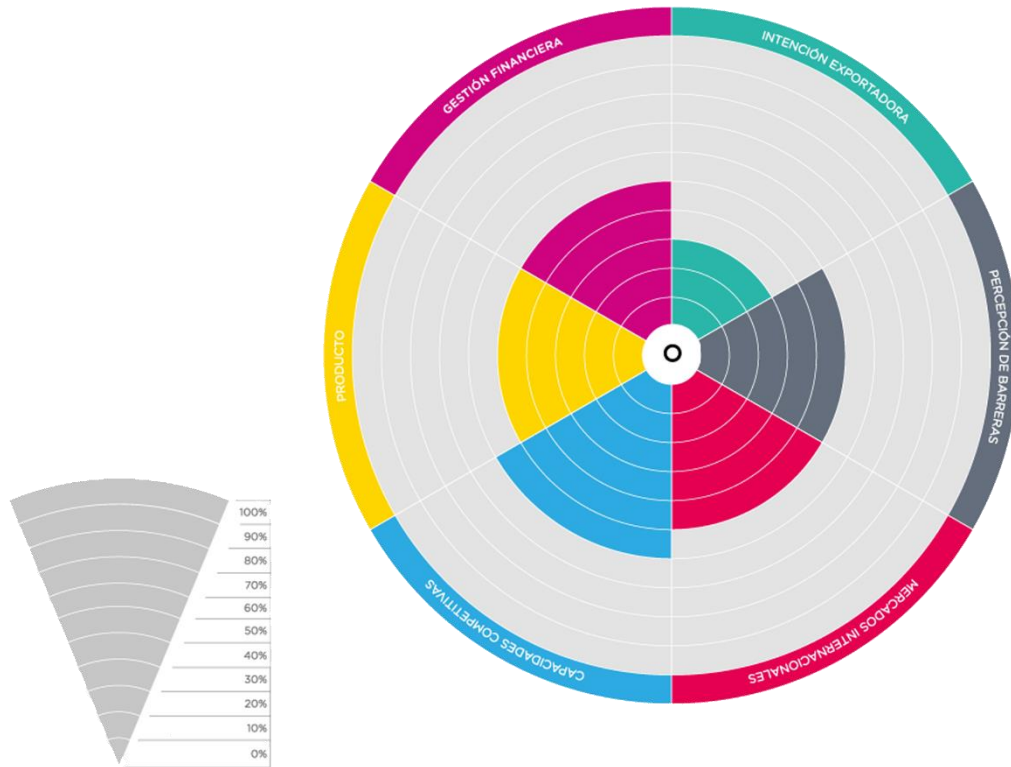


Ilustración 3. Resultados del Diagnóstico Exportador de Nanaplancha.

Fuente: Yo Exporto

### Propuesta de Visión y Valores

La propuesta de la visión que se realizó para la empresa fue la siguiente:

“Ser empresa líder en servicio de planchaduría y cuidado de la ropa en la zona centro y occidente de México. Además, comercializar productos de limpieza para la ropa con ingredientes amigables para el medio ambiente en Estados Unidos de América con el reconocimiento de la marca para el año 2026.”

Tras hacer la encuesta y que la empresa eligiera los valores con los que se identificaba resultaron los siguientes:

Honestidad: Trabajar con la verdad y ética tanto con los clientes como con los colaboradores, en donde exista confianza y honestidad en los procesos y errores que pudieran ocurrir.

Respeto: Respeto tanto al trabajo realizado en la empresa como al cliente y colaboradores a través de la amabilidad, para poder crear relaciones sanas que permitan el crecimiento de la empresa.

Responsabilidad: Ser conscientes del trabajo que se realiza para poder brindar al cliente un trabajo con los mejores servicios a través de entregas a tiempo, calidad y satisfacción.

Integridad: Lograr que todas las partes trabajen en conjunto para poder lograr en acciones lo que se planea.

### **Sociedades Mercantiles**

Posterior a la presentación de la opción de constituir a Nanaplancha como una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S), la empresaria se contactó con su contador para determinar la mejor opción para que su empresa se constituya como una persona moral. No obstante, se creó una tabla comparativa entre la Sociedad de Acción Simplificada y la Sociedad Anónima para que la empresaria conociera sobre sus opciones para formalizar su sociedad.

Características	Sociedad por Acciones Simplificada	Sociedad Anónima
<b>Socios</b>	Exclusivamente para personas físicas y se excluyen a los accionistas mayoristas y administradores de otras sociedades.	Aplicable para personas físicas y morales/jurídicas (sin restricciones).
<b>VARIABLES DE SOCIEDAD</b>	<b>S.A.S. de C.V.</b> (Capital social puede aumentar sin modificar los estatutos sociales).	<b>S.A. de C.V.</b> (Capital social puede aumentar sin modificar los estatutos sociales). <b>S.A.B.</b> (Posibilidad de cotizar en la bolsa mexicana). <b>S.A.P.I.</b> (Permite la inclusión de inversionistas que no tienen derechos de la sociedad).
<b>Constitución</b>	De forma gratuita por medios electrónicos, <b>SIN INTERVENCIÓN DE NOTARIO PÚBLICO.</b>	Con costo variable, por medio de notario público (entre \$10,000.00 a \$20,000.00 MXN).
<b>Capital Social</b>	Puede ser a partir de \$1.00 MXN.	Lo que establezcan los socios en el acta constitutiva.
<b>Administración</b>	Por medio de Administrador Único.	Puede ser Administrador Único o un Consejo de Administradores.
<b>Ingresos</b>	Límite de ingresos anuales de \$6, 783,425.40 MXN para la constitución de la sociedad (cifra actualizable en el DOF).	No hay límite de ingresos.

Características	Sociedad por Acciones Simplificada	Sociedad Anónima
Fondo de Reserva	No se requiere.	De las utilidades netas se debe separar anualmente el 5% para el fondo de reserva.

Tabla 1 Comparativa entre Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) y Sociedad Anónima (SA).

Fuente: Elaboración Propia 2. Información Obtenida de la Secretaría de Economía.

### Registro de Marca Nacional

Se realizó un instructivo y el llenado de la nueva solicitud para el registro de marca de clase 03 con el logo especial del producto del detergente en pod.

**gob mx**

**Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial**

---

Datos del signo

Signo que solicita:  
Marque con una X sólo una casilla

Publicación de Nombre Comercial

Registro de Aviso Comercial

Registro de Marca

Registro de Marca Colectiva

Registro de Marca de Certificación

La Marca de Certificación se compone por una Indicación Geográfica

Fecha de primer uso en México:

DD /  MM /  AAAA
 No se ha usado

Clase:

Productos o Servicios/Giro preponderante, en el caso de Nombre Comercial:  
**Producto de detergente con el nombre de Nanapods bajo la marca de Nanaplancha**

[Continúa en anexo](#)

**Denominación:**  
Sólo en caso de marcas que, además de un elemento figurativo, se integren por palabras, letras o números. En caso de tratarse de una marca conformada únicamente por palabras, letras o números previstos por el alfabeto latino internacional, en la representación del signo se han usado caracteres estándar.

LOGO

[Continúa en anexo](#)

**Elementos no reservables**  
(Elementos sobre los cuales NO se solicita protección; los elementos gráficos que no forman parte de la marca deberán señalarse por líneas discontinuas o punteadas en su representación).

[Continúa en anexo](#)

**Transliteración:**

[Continúa en anexo](#)

**Traducción:**

[Continúa en anexo](#)

**Representación del signo:**

Anote o adhiera el signo que desea proteger



Ilustración 4. Formato de Solicitud de Registro de Marca Nacional para NanaPODS

Fuente: Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial

## **Instructivo para el Registro Nacional**

### Trámite en línea:

1. Registrar la cuenta PASE.
2. Capturar la solicitud que fue presentada por los estudiantes.
3. Colocar la fecha de solicitud en el momento que entrará a trámite.
4. Adjuntar los documentos necesarios correspondientes en formato PDF.
5. Realizar el pago en ventanilla bancaria o por transferencia electrónica.
6. Firmar con la FIEL.
7. Descargar el acuse electrónico.
8. Consultar alrededor de cada quince días en Marcanet para conocer el estatus del expediente.
9. Esperar respuesta del Instituto que puede llegar a ser notificado a través del Tablero Electrónico en Marca en Línea.

### Trámite presencial:

1. Colocar la fecha de solicitud en el momento que entrará a trámite.
2. Firmar la solicitud que fue presentada por los estudiantes.
3. Adjuntar los documentos necesarios correspondientes.
4. Realizar el pago en ventanilla bancaria o por transferencia electrónica.
5. Acudir a una oficina autorizada para presentar la solicitud junto con sus documentos correspondientes. Además de poder recibir solicitudes y promociones por dicha institución.
6. Guardar el acuse de recibo.
7. Consultar alrededor de cada quince días en Marcanet para conocer el estatus del expediente.
8. Esperar respuesta del Instituto ya que puedes ser notificado en el domicilio señalado en la solicitud o bien a través de la Gaceta de la Propiedad Industrial si se indica de igual forma en la solicitud.

Los documentos correspondientes de los que se habla en este proceso de registro son:

- Comprobante de pago original.
- Documento que acredita la personalidad del mandatario, en su caso. Original y copia certificada.
- Documentos que acrediten el uso efectivo del nombre comercial. Original y copia certificada.



## Registro de Marca Internacional

Primero se verificó que la marca tanto de Nanaplancha como el nombre del detergente no estuviera en uso, ni tuviera registro en Estados Unidos de América, por lo que se realizó una consulta el 07/02/2023 en la USPTO confirmando que el nombre está disponible.



*Ilustración 5. Registro de marca Nanaplancha en Estados Unidos de América*

*Fuente: United States Patent and Trademark Office (USPTO) – Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos de América.*

Después de verificar que el nombre estaba disponible, proseguimos con el llenado de la solicitud de registro internacional de acuerdo con el protocolo de Madrid para posterior a esto hacer el instructivo del proceso del registro.

## MM2 (S) – SOLICITUD DE REGISTRO INTERNACIONAL REGIDA POR EL PROTOCOLO DE MADRID

Recomendamos encarecidamente que utilice el [Asistente de Solicitud Madrid](#) para presentar una solicitud internacional. Utilizar el Asistente de Solicitud Madrid no sólo le ahorrará tiempo y esfuerzo, sino que le permitirá pagar las tasas correspondientes en línea, con tarjeta de crédito o con cargo a una cuenta corriente abierta en la OMPI.

### A rellenar por el solicitante:

Número de hojas complementarias para varios solicitantes:

Número de hojas complementarias:

Número de formularios MM17:

Formulario MM18 (si procede, marque la casilla)

Referencia del solicitante (opcional):

### A rellenar por la Oficina:

Referencia de la Oficina (opcional):

### 1. NOMBRE DE LA OFICINA DE ORIGEN

### 2. SOLICITANTE<sup>1</sup>

Si hay **varios solicitantes**, indique el número de solicitantes y complete la "Hoja complementaria para varios solicitantes".

Número de solicitantes:

a) Nombre:

*Ilustración 6. Solicitud de Registro de Marca Internacional para NanaPODS*

*Fuente: WIPO - World Intellectual Property Organization*

## **Instructivo para el Registro Internacional**

1. Una vez que se tenga el registro de marca nacional sobre la clase 3, es necesario que el número de registro y la fecha sea colocado en el formulario mm2 que se le entrego a la empresaria. Estos datos se colocarán en el punto 5 sobre la solicitud de base o registro de base, así como en el punto 6 de reivindicación de prioridad en la primera casilla.
2. De igual manera es necesario tener el formulario mm18 firmado para asegurar una protección en los Estados Unidos de América. Es necesario colocar al final del formulario el número de registro base sobre la marca a la que se está aplicando.
3. Presentar el formulario en una oficina de origen autorizada (Oficina del IMPI). En este momento es cuando se realizará el pago de tasa básica en francos suizos para la realización del trámite (653 francos suizos o 903 francos suizos para una marca en color). Para el pago, el mismo formulario en la parte final, se encuentra una hoja con la forma de pago, así como una hoja de cálculo de tasas sobre los francos suizos.
4. Dicha solicitud será transferida a las oficinas de la OMPI. Harán una revisión de la solicitud presentada sobre las formalidades. En este momento si se detectan irregularidades será notificada por la OMPI y tendrá un lapso de tres meses para resolver.
5. Se hará la inscripción en el Registro Internacional y será publicado en la Gaceta de la OMPI.
6. La OMPI notifica a las oficinas de los miembros designados del registro internacional y en este momento comienza el plazo de denegación. Se realiza un examen sustantivo por las oficinas de los miembros designados.
7. Se notifica sobre la decisión de las oficinas de los miembros asignados sobre el alcance de la protección concedida o protección denegada provisionalmente.
8. Si se vence el plazo donde se expida una denegación se considera que la protección se concede automáticamente (aceptación tácita). Dicha notificación aparece en Madrid Monitor.
9. Las oficinas notifican sobre la decisión final sobre la protección concedida o la denegación confirmada.

## Fracción Arancelaria y Fichas Técnicas

CÓDIGO	NICO /SUB P	DESCRIPCIÓN	UMT	CUOTA (ARANCEL)	
				IMPUESTO DE IMP.	IMPUESTO DE EXP.
34	-	Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, ceras para odontología y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable			
3402	-	Agentes de superficie orgánicos (excepto el jabón); preparaciones tenso activas, preparaciones para lavar (incluidas las preparaciones auxiliares de lavado) y preparaciones de limpieza, aunque contengan jabón, excepto las de la partida 34.01.			
3402.50	-	Preparaciones acondicionadas para la venta al por menor.			
3402.50.99	00	Los demás.	Kg	6	Ex.

Tabla 2. Descripción técnica y fracción arancelaria de un Pod de detergente

Fuente: Sistema Nacional de Información de Comercio (SNICE)

## ESPECIFICACIONES

Peso específico	1.000-1.060
Estado físico	Líquido
Color	Azul claro
Olor	Cítrico
pH al 1% a 25°C	10.3-11
Estabilidad de Almacenamiento	1 año

## INSTRUCCIONES DE USO

BIOTEX L se utiliza con un bajo nivel de agua y a cualquier temperatura.

Utilice BIOTEX L en el paso del lavado de acuerdo a la siguiente dosificación:

Suciedad ligera: 3.0 a 4.0 ml/Kg de ropa

Suciedad media: 5.0 a 7.0 ml/Kg de ropa

Suciedad pesada: 8.0 a 10.0 ml/Kg de ropa

Para el lavado de ropa de cama o ropa con suciedad muy pesada puede optimizar su desempeño con Emulsor.

## PRECAUCIONES Y PRIMEROS AUXILIOS

Almacénese en un lugar fresco y seco.

Evite materiales ácidos y exposición directa al sol.

Utilice lentes de seguridad al manejar este producto.

Evite el contacto con ojos, en cuyo caso enjuague con agua abundante y consulte al médico.

En caso de ingestión No provoque el vómito, beba agua en abundancia y consulte al médico.

## INFORMACIÓN ECOLÓGICA

BIOTEX L es un producto biodegradable, sus ingredientes activos no dañan el medio ambiente.

Ajuste el pH de los residuos según lo requiera la normatividad vigente.

Ilustración 7. Ficha técnica de Detergente Biotex L.

Fuente: Maquisa

## ESPECIFICACIONES

Peso específico a 20°C	1.015 - 1.030
Estado físico	Líquido
Color	Incoloro a Lig. Amarillo
Olor	Característico
pH al 1%	11.8 - 12.8
Estabilidad de almacenamiento	2 años

## INSTRUCCIONES DE USO

BIOTEX L PLUS se utiliza con un bajo nivel de agua y a cualquier temperatura.

Agregue BIOTEX L PLUS en el paso del lavado de acuerdo a la siguiente dosificación:

Suciedad ligera: 3.0 a 4.0 ml/Kg de ropa

Suciedad media: 5.0 a 7.0 ml/Kg de ropa

Suciedad pesada: 8.0 a 10.0 ml/Kg de ropa

Para el lavado de ropa de cama o ropa con suciedad muy pesada puede optimizar su desempeño con EMULSOR.

## PRECAUCIONES Y PRIMEROS AUXILIOS

Almacénese en un lugar fresco y seco.

Evite materiales ácidos y exposición directa al sol.

Por contacto con los ojos enjuague con agua abundante durante 15 minutos y consulte al médico en caso de presentar irritación.

Por contacto con la piel remueva la ropa y enjuague el área con agua abundante.

En caso de ingestión dé a beber agua o leche y provoque el vómito hasta que éste sea claro. Consulte al médico.

## INFORMACIÓN ECOLÓGICA

BIOTEX L PLUS es un producto biodegradable, sus ingredientes activos no dañan el medio ambiente.

Ajuste el pH de los residuos según lo requiera la normatividad vigente.

*Ilustración 8. Ficha técnica de Detergente Biotex L Plus*

*Fuente: Maquisa*

## ESPECIFICACIONES

Peso específico	1.000-1.010
Estado físico	Líquido
Color	Incoloro
Olor	Característico
pH conc	6.5-8.5
Estabilidad de Almacenamiento	1 año

## INSTRUCCIONES DE USO

Para la remoción de grasa y aceites en el lavado de uniformes de mantenimiento, mantelería, toallas y toda aquella prenda sometida a ensuciamiento grasoso.

Utilice EMULSOR 100 en el paso del pre lavado o lavado de acuerdo a la siguiente dosificación:

Ropa con grasa ligera:	4.0 a 6.0 ml/Kg de ropa
Ropa con grasa mediana:	7.0 a 10.0 ml/Kg de ropa
Ropa con grasa pesada :	10.0 a 15.0 ml/Kg de ropa

## PRECAUCIONES Y PRIMEROS AUXILIOS

Almacénese en un lugar fresco y seco, lejos de cualquier fuente de ignición.

Evite materiales ácidos y exposición directa al sol.

Utilice lentes de seguridad al manejar este producto.

Evite el contacto con ojos, en cuyo caso enjuague con agua abundante y consulte al médico.

En caso de ingestión No provoque el vómito, beba agua en abundancia y consulte al médico.

NOTA: Cercano a los 5°C el producto puede gelarse pero se puede recuperar su consistencia original al elevar la temperatura.

## INFORMACIÓN ECOLÓGICA

EMULSOR 100 es un producto biodegradable, sus ingredientes activos no dañan el medio ambiente.

Ajuste el pH de los residuos según lo requiera la normatividad vigente.

Ilustración 9. Ficha técnica de Desengrasante para grasas y aceites en textiles Emulsor 100

Fuente: Maquisa

## ESPECIFICACIONES

Peso específico	0.990-1.005
Estado físico	Líquido
Color	Azul cielo
Olor	Floral
pH al 1% a 25°C	4-5
Estabilidad de Almacenamiento	1 año

## INSTRUCCIONES DE USO

SUAVE PRIMAVERA 100 puede utilizarse en ropa blanca o de color. Utilícelo con seguridad en el suavizado de prendas de algodón, lino y mezclas de algodón-poliéster y otras fibras sintéticas.

Para el suavizado de prendas afelpadas, como es el caso de toallas y batas de baño utilice de 5 a 12 ml por kilogramo de ropa, para blancos en general sin afelpar utilice de 3 a 8 ml por kilogramo de ropa y para ropa de valet utilice de 8 a 10 ml por kilogramo de ropa dependiendo del gusto del usuario.

Utilice SUAVE PRIMAVERA 100 en el paso del neutralizado a un nivel bajo de agua, durante 4 a 5 minutos.

## PRECAUCIONES Y PRIMEROS AUXILIOS

Almacénesse en un lugar fresco y seco.

Evite la exposición directa al sol.

Evite el contacto con ojos, en cuyo caso enjuague con agua abundante.

En caso de ingestión provoque el vómito.

## INFORMACIÓN ECOLÓGICA

SUAVE PRIMAVERA 100 es un producto biodegradable, sus ingredientes activos no dañan el medio ambiente.

Ajuste el pH de los residuos según lo requiera la normatividad vigente.

Ilustración 10. Ficha técnica de Suavizante para telas Suave Primavera 100

Fuente: Maquisa



		Chinese and English name : 中英文名称 :		major hazardous component 主要有害物质成份			CAS NO. 化学文摘社 登记号码	concentration or range(%) 浓度或浓度范围(成份百分比)			variety and illustration of hazardous material 危害物质分类及图示
		component 成份名称	INCI 名称/英文名称	chemical equation 化学式	Purpose (function) 用途 (功能)	TWA 时量平均 容许浓度		STEL 短时间时 量平均容 许浓度	CEILING 最高容许 浓度		
2	composition data 成份辨识资料	水	AQUA	-	溶剂: 溶解、分散	7732-18-5					
		丙二醇	Propylene glycol	-	溶剂: 溶解、分散	57-55-6					
		甘油	Glycerin	-	溶剂: 溶解、分散	56-81-5					
		聚乙二醇	Propylene glycol	-	溶剂: 溶解、分散	25322-68-3					
		脂肪醇聚氧乙烯醚	Fatty alcohol polyoxyethylene ether	-	表面活性剂: 湿润、乳化、去污	68213-23-0					
		磺酸	Dodecylbenzenesulphoni c acid	-	表面活性剂: 湿润、乳化、去污	27176-87-0					
		异构醇聚氧乙烯醚	Poly(oxy-1,2- ethanediyl),a-isodecyl-w-	-	表面活性剂: 湿润、乳化、去污	61827-42-7					
		脂肪醇聚氧乙烯醚 硫酸钠	Sodium Alcohol Ether Sulphate	-	表面活性剂: 湿润、乳化、去污	9004-82-4					
		脂肪酸甲酯乙氧基 化物	Fatty acid methyl ester ethoxylate	-	表面活性剂: 湿润、乳化、去污	65218-33-7					
		椰子油酸	Coconut acid	-	中和; 功能辅助	61788-47-4					
		醇胺	Ethanolamine	-	中和; 功能辅助	141-43-5					
		遮光剂	Sunscreen EGMS	-	功能辅助	/					
		柠檬酸	Citric acid	-	PH调节	5949-29-1					
		除菌剂	Bactericide	-	除菌	7440-22-4					
		防腐剂	ε-polylysine	-	防腐	25104-18-1					
		蛋白酶	Protease	-	去污	9014-01-1					
		香精	essence	-	气味调节剂	/					
		色素	pigment	-	着色剂	/					

Ilustración 11 Ficha técnica Foshan Polyva cápsulas de detergentes.

Fuente: Proveedor Foshan Polyva de Alibaba

### 3. Composition/Information on Ingredients

Component	Range % by Wt.	CAS No.
Water	3-12	7732-18-5
Glycerol	2-15	56-81-5
Propylene glycol	10-22	57-55-6
Alcohols, C12-16, ethoxylated	10-30	68551-12-2
Sodium laureth sulfate	1-10	9004-82-4
Oleic acid	2-10	112-80-1
Ethanolamine	2-8	141-43-5
Triethanolamine	<6	102-71-6
Citric acid	<2	5949-29-1
Sodium Hydroxide	<0.8	1310-73-2
Dodecylbenzenesulphonic acid	4-16	27176-87-0
Coconut acid	3-12	61778-47-4
Pigments	<0.1	No data available
Fragrance	<2	No data available
Polyvinyl alcohol	1-8	9002-89-5

*Ilustración 12. Ficha técnica Cápsulas de detergente (pods) - Guangdong Youkai*

*Fuente: Proveedor Guangdong Youkai de Alibaba*

PRODUCCT SPECIFICATION					
Customer	Nidia				
Product Type	Stand-up Pouch with Zipper Lock				
Product Name	Detergent Pods Pouch				
Pack Size					
1. Dimensions, mm					
a) Width	120				
b) Length	210				
2. Material Construction	PET+White PE				
3. Nominal Thickness,um	15C				
Specification Sheet :					
1. Outer Plastic Type(外层纸张类型) :	PET				
2. Outer Plastic Basis Wt# (外层纸张基础重量) :	1.2C				
3. Inner Paper Type (内层纸张类型) :	White PE				
4. Inner Paper Basis Wt#(内层纸张基础重量) :	13.8C				
4. Lamination Adhesive(复合胶) :	Water Soluble Emulsion				
5. PVA Heat Seal Adhesive (热封胶) :	PVA Water Soluble				
6. Side Seam Adhesive(侧缝胶) :	Water Soluble Emulsion (white)				
7. Ink (墨水) :	MWW(M/W Water Base Carbon Free) M/W				
8. Thickness (厚度) :	Containing film $\geq 110\mu\text{m}$ , UN Containing film $\geq 90\mu\text{m}$				
8. Oil Resistant (防水性) :	$\geq \text{Kit11}$				
Storage & Shelf life	The bags should not be exposed to direct sunlight, chemical substance or heat during storage, nor be stored for prolonged periods (more than 9 months) since this may adversely affect the propertied of the laminate . Store away from items which are pungent pr have odor. Store in dry and cool environment.				
Printing Quality	Fit GB/T7707 rules 1.1 & 1.2				
	Materials used are conforms to the requirements				
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Regulation</th> <th>Material Type</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>GB/T7707</td> <td>Plastic</td> </tr> </tbody> </table>	Regulation	Material Type	GB/T7707	Plastic
Regulation	Material Type				
GB/T7707	Plastic				

Ilustración 13. Ficha técnica de Bolsas Stand Up Pouch - Shantou Weiyi

Fuente: Proveedor Shantou Weiyi de Made In China

### Proveedores Nacionales

Para los proveedores nacionales sobre las cápsulas de detergentes (pods) hubo complicaciones notorias. La primera de ellas está en la maquila de los pods en sí, debido a que no se producen las bolsas disolubles en agua en México, acorde a las empresas registradas en DENU, por lo cual, los detergentes, el quitamanchas y el suavizante se deben de comprar en líquido y granel. Otra cuestión relacionada con lo comentado es que dichas empresas proveedoras de los químicos no realizan el proceso de relleno hacia las bolsas disolubles en agua.

La empresa Maquisa se consideró como la mejor opción, en materia de precios y por el ofrecimiento de un suavizante que es único en el mercado, debido a que la empresa proveedora cuenta con la patente del químico.

Cotización Maquisa				
Producto	Descripción	Características	Presentación	Precio
Biotex L	Detergente completo en líquido	Color azul claro	Porrón de 25 litros	\$100.11
		Aroma cítrico		
Biotex L Plus	Detergente completo en líquido, con abrillantadores ópticos	Incoloro		Sin precio
		Sin Aroma		
Emulsor 100	Desengrasante para grasas y aceites en textiles	Incoloro		\$75.72
		Sin Aroma		
Suave Primavera 100	Suavizante para telas con aroma	Color Azul cielo		\$37.82
		Aroma Floral		

Tabla 3. Cotización de Maquisa para detergentes, quitamanchas y suavizantes en líquido.

Fuente: Elaboración Propia

Además, se obtuvo una sola cotización por parte de Printpack para la compra de bolsas Stand Up Pouch, que sirve para la supuesta protección de los “pods” manufacturados en México, cuestión que no se consolidó.

Cotización Printpack				
Producto	Contacto	Volumen	Precio cotizado	Notas
Stand Up Pouch (Bolsa que contiene los 32 pods)	Alondra Quintanar (aquintanar@printpack.com)	100,000 mensualmente	\$3,282.30 + IVA	Precio por millar y tanto el volumen como el precio pueden disminuir cuando se posea el producto para detallar mejor las necesidades del empaque. El precio es puesto en Querétaro (Incoterm DAP)

Tabla 4. Cotización de Printpack para el empaque de las cápsulas de detergentes

Fuente: Elaboración propia

### Proveedores Internacionales

Para los proveedores internacionales sobre los pods de detergente se pudo hacer cuatro cotizaciones diferentes con tres proveedores chinos que se contactaron a través de la página de Alibaba. Sin embargo, tras hacer una ponderación de cuales proveedores eran los mejores para la empresa de Nanaplancha se obtuvo el resultado de dos proveedores, ya que uno es conveniente para la compra y distribución nacional, mientras que el otro es para la compra y distribución internacional. El proveedor para la compra y distribución nacional es Foshan Polyva Materials Co., Ltd. Y el proveedor para la compra y distribución internacional es Guangdong Youkai Technical Co., Ltd. Por último, para la protección del producto, se necesita de un empaque que posea la capacidad de almacenar 32 pods y la

empresa Shantou Weiyi Packaging Co., Ltd fue la mejor opción por ofrecer un precio más competitivo.

PROVEEDOR	POD WEIGHT	POD/ BOLSA	POUCHES/ CARTON	PRECIO EN MXN	AVERAGE/ POD	INCOTERM	MOQ	NOTAS	Fecha de cotización
Vicky Li, Guangdong Youkai Technical Co., Ltd.	15g	25	12	\$1.40	USD \$0.077	FOB	834 cartones	La cotización no incluye el costo de la placa de impresión para la bolsa, que es de US\$122 por color. *	01/03/2023
Vicky Li, Guangdong Youkai Technical Co., Ltd.	15g	25	12	\$1,45	USD \$0,080	CIF	834 cartones	*La validez de la cotización es de 10 días	10/03/2023
Yumi Lee, Foshan Polyva Materials Co., Ltd.	12g	32	70	\$30,74	USD \$1.691	EXW	100,000 pods	Ya empaican los pods con el logo impreso. Tiene costo extra (\$80 USD por color). Ya está incluido en el precio por bolsa	02/03/2023

Tabla 5. Cotización de las cápsulas de detergente de proveedores internacionales.

Fuente: Elaboración Propia

Cotización Bolsas Stand Up Pouch.						
Proveedor	Producto	Contacto	Volumen	Precio USD	Precio MXN	Notas
Shantou Weiyi Packaging Co., Ltd.	Stand-up Pouch Bag	Christina Yang	3,125 bolsas	\$1,176.5 USD	\$21,384.65	Incoterm EXW
		<a href="mailto:christina@toppackagingbag.com">christina@toppackagingbag.com</a>				El precio puede disminuir si se pide una cantidad mayor

Tabla 6. Cotización Bolsas Stand Up Pouch.

Fuente: Elaboración Propia

## Regulaciones y Restricciones Arancelarias y No Arancelarias en Estados Unidos de América

En cuestiones arancelarias, si el producto es importado de China y se exporta, el gobierno de Estados Unidos de América impondrá mayores restricciones al producto en cuestiones tributarias y no arancelarias. Por lo tanto, a continuación, se muestra el arancel que corresponde a la fracción arancelaria de acuerdo al Harmonized Tariff Schedule of the United States y las notas correspondientes al producto.

**Harmonized Tariff Schedule of the United States Revision 4 (2023)**  
Annotated for Statistical Reporting Purposes

VI  
34-4

Heading/ Subheading	Stat. Suf- fix	Article Description	Unit of Quantity	Rates of Duty		
				1		2
				General	Special	
3402.50.51	00	Other.....	kg.....	Free <sup>1/</sup>	25% <sup>2/</sup>	

*Ilustración 14. Aranceles para las cápsulas del detergente.*

*Fuente: United States International Trade Commission (USITC)*

## Harmonized Tariff Schedule of the United States Revision 4 (2023)

Annotated for Statistical Reporting Purposes

VI

Endnotes--page 34 - 8

<sup>1/</sup> See 9903.88.03.

<sup>2/</sup> See 9903.90.08.

<sup>3/</sup> See 9903.88.66 and 9903.88.67.

<sup>4/</sup> See 9903.88.15.

<sup>5/</sup> See 9903.88.66.

<sup>6/</sup> See 9903.88.02.

*Ilustración 15. Notas sobre los aranceles para las cápsulas de detergente proveniente de China.*

*Fuente: United States International Trade Commission (USITC)*

## Harmonized Tariff Schedule of the United States Revision 4 (2023)

Annotated for Statistical Reporting Purposes

XXII  
99 - III - 27

U.S. Notes (con.)

8701.94.50	8701.95.10	8701.95.50	8704.60.00
8704.90.01	8705.10.00	8705.20.00	8705.90.00
8711.10.00	8711.60.00	8711.90.01	8901.30.00
9001.10.00	9001.20.00	9014.10.90	9025.19.40
9025.19.80	9025.80.10	9027.10.20	9028.10.00
9028.20.00	9028.30.00	9029.20.40	9029.90.80
9030.31.00	9030.32.00	9030.84.00	9030.89.01

- (e) For the purposes of heading 9903.88.03, products of China, as provided for in this note, shall be subject to an additional 25 percent ad valorem rate of duty. The products of China that are subject to an additional 25 percent ad valorem rate of duty under heading 9903.88.03 are products of China that are classified in the subheadings enumerated in U.S. note 20(f) to subchapter III. All products of China that are classified in the subheadings enumerated in U.S. note 20(f) to subchapter III are subject to the additional 25 percent ad valorem rate of duty imposed by heading 9903.88.03, except products of China granted an exclusion by the U.S. Trade Representative and provided for in (1) heading 9903.88.13 and U.S. note 20(p) to subchapter III of chapter 99; (2) heading 9903.88.18 and U.S. note 20(w) to subchapter III of chapter 99; (3) heading 9903.88.33 and U.S. note 20(l) to subchapter III of chapter 99; (4) heading 9903.88.34 and U.S. note 20(mm) to subchapter III of chapter 99; (5) heading 9903.88.35 and U.S. note 20(nn) to subchapter III of chapter 99; (6) heading 9903.88.36 and U.S. note 20(oo) to subchapter III of chapter 99; (7) heading 9903.88.37 and U.S. note 20(pp) to subchapter III of chapter 99; (8) heading 9903.88.38 and U.S. note 20(qq) to subchapter III of chapter 99; (9) heading 9903.88.40 and U.S. note 20(ss) to subchapter III of chapter 99; (10) heading 9903.88.41 and U.S. note 20(tt) to subchapter III of chapter 99; (11) heading 9903.88.43 and U.S. note 20(vv) to subchapter III of chapter 99; (12) heading 9903.88.45 and U.S. note 20(xx) to subchapter III of chapter 99; (13) heading 9903.88.46 and U.S. note 20(yy) to subchapter III of chapter 99; (14) heading 9903.88.48 and U.S. note 20(aaa) to subchapter III of chapter 99; (15) heading 9903.88.56 and U.S. note 20(iii) to subchapter III of chapter 99; (16) heading 9903.88.64 and U.S. note 20(qqq) to subchapter III of chapter 99; (17) heading 9903.88.66 and U.S. note 20(sss)(iii) to subchapter III of chapter 99; or (18) heading 9903.88.67 and U.S. note 20(ttt)(iii) to subchapter III of chapter 99. [Compiler's note: only subdivisions (sss) and (ttt) are now in effect.]

*Ilustración 16. Arancel real de las cápsulas de detergentes provenientes de China.*

*Fuente: United States International Trade Commission (USITC)*

La nota de la fracción arancelaria de las cápsulas de detergentes originaria de la República Popular de China, establece que se debe pagar adicionalmente un 25% de arancel de importación sobre el valor en aduana de los pods de detergente.

Al mismo tiempo, en cuestiones no arancelarias, los pods que tengan como país de origen China, tendrán que cumplir con la siguiente documentación para obtener acceso hacia Estados Unidos de América.

Import Controls Summary	
Control Type	Result
Embargo/Sanction	● No Controls
Prohibition	● Controls May Apply
Licenses, Permits, etc.	● Controls May Apply
ADD/CVD	● No Controls
Absolute Quota	● No Controls

*Ilustración 17. Controles de importación para pods de origen chino.*

*Fuente: Trade Wizards.*



De acuerdo con la base de datos de Trade Wizard, las mercancías provenientes de China o Hong Kong deben tener una declaración del exportador en la factura comercial o documentación de transporte estableciendo que el material de embalaje no es constituido de madera y en el caso que sí lo sea, debe de presentarse un certificado emitido por un oficial del gobierno de Hong Kong o de la República Popular de China que avale que el embalaje de madera ha sido tratado conforme a la ISPM#15 (tratamiento del embalaje de madera para evitar la propagación de plagas en Estados Unidos).

Por otro lado, la Aduana y Protección Fronteriza de Estados Unidos (CBP en inglés), requiere un documento que avale que las cápsulas de detergentes (pods) que fueron producidas entera o parcialmente en la Región Autónoma Uigur de Xinjiang de la República Popular China, no fueron manufacturadas por trabajo forzoso de cualquier tipo, para evitar el bloqueo de importación por parte de Estados Unidos (Trade Wizards, 2023).

Lo presentado anteriormente es la documentación y aranceles adicionales que las cápsulas de detergentes deben cumplir si son originarios de China. A continuación, se presenta las regulaciones no arancelarias de los pods que deben de presentarse, sin importar su origen/procedencia.

El Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas (APHIS en inglés) requiere que se cumpla con la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias No. 15 (ISPM#15 en inglés) al poner una marca internacional aprobada en la tarima de madera que certifique el tratamiento del embalaje de madera para evitar la propagación de plagas en Estados Unidos, aplicado para todos los países (excepto Canadá).

También, se necesita un permiso de importación expedido por la Comisión de Seguridad de Productos del Consumidor (CPSC en inglés) que compruebe el cumplimiento de los requerimientos específicos para las cápsulas de detergentes, de conformidad con la Ley sobre Seguridad de Productos del Consumidor (Trade Wizards, 2023).

Por último, se debe cumplir con un certificado normalizado emitido por la Agencia de Protección Ambiental (EPA en inglés) para cumplir con la Ley de Control de Sustancias Tóxicas (TSCA en inglés) para asegurar que los químicos de las cápsulas de detergentes no son dañinos para la flora y fauna estadounidense (Trade Wizards, 2023).

### **Requerimientos establecidos por la Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos de América (EPA)**

Al ingresar a los Estados Unidos se debe conseguir la etiqueta Safer Choice que es una etiqueta brindada por la Agencia de Protección Ambiental (EPA por sus siglas en inglés), esta etiqueta se aplica a diferentes productos incluidos aquellos para el lavado de ropa. Para obtener la etiqueta se debe celebrar un acuerdo de asociación con la EPA para posteriormente colocar una solicitud con los siguientes requisitos:

- La composición de la formulación, incluido el porcentaje o rango porcentual de cada ingrediente en la formulación y su función correspondiente.
- Un número de Chemical Abstract Service (CAS), nombre funcional, designación comercial y proveedor para cada químico presente en la formulación.
- Una hoja de datos de seguridad del material (MSDS) para el producto y cada ingrediente, cuando esté disponible.
- El pH del producto terminado, si corresponde.
- El volumen de producción anual esperado del producto de uso final.
- Información sobre consideraciones ambientales en el empaque.
- Cuando esté disponible, una lista de estudios toxicológicos publicados y no publicados relevantes para el producto químico e impurezas presentes en el producto, componente o material.
- Se tiene que entregar documentación de que por lo menos el 25% del empaque primario (el empaque con contacto directo al producto) cumple con uno de los seis criterios de sustentabilidad.
- Documentación donde explique que el empaque primario no contiene metales pesados. La información sobre el empaque debe provenir del proveedor directo del empaque mismo.

Para que se pueda obtener la certificación y la etiqueta el producto debe cumplir con un nivel de rendimiento aceptable del 80% comparado con un producto convencional reconocido a nivel nacional.

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

- **Aprendizajes profesionales**

**Kitzia Itzul Anguiano Miramontes:**

Durante el PAP utilicé mis conocimientos que adquirí durante la carrera en Comercio y negocios globales, sin embargo, también utilicé conocimientos propios que tenía de otras áreas como marketing, por lo que, considero que el PAP no solo me ayudo a crecer profesionalmente y ver aplicado mis conocimientos de la carrera, sino que también, lo que me gusta hacer en vida diaria puedo aplicarlo en mi vida profesional. Una de las habilidades que principalmente desarrolle fue la comunicación, al ser una persona introvertida, está nerviosa con el hecho de ponerme en contacto con la empresaria y después en contactar proveedores nacionales, pero con el tiempo, gane experiencia y aprendí la manera correcta y especialmente el aprender a diferenciar el cómo tratar a las personas, evaluando también la forma de comunicarse de ellos. Sin embargo, al difícil que afronte durante el PAP fue que al estar en contacto frente a frente con personas con las que solo tuve contacto de manera en línea, el ver su cara de sorpresa al verme, fue interesante, ya que cuenta con una complexión pequeña, logre visualizar varias caras de sorpresa, y desconozco si eso puede llegar afectar, el cómo me vean profesionalmente.

**Itzel López Franco:**

Dentro de las competencias que pude desarrollar durante el proyecto fueron mi imagen personal y profesional al presentarme con la empresa, así como con las diferentes instituciones gubernamentales y los proveedores, del mismo modo desarrollé mejor la comunicación verbal y no verbal cada vez que me quería expresar de diferentes maneras y tenía que darme a entender no solo en mi idioma natal, sino también con mi segundo idioma, el inglés.

Tuve que poner en práctica conocimientos básicos de la carrera que aprendí hace un par de años y que no utilizaba con frecuencia, sin embargo, me di cuenta de la importancia de saberlos para poder comunicarme de mejor manera tanto con proveedores, como con la misma empresa, así que aproveche los conocimientos que he adquirido de diferentes materias curriculares tanto de la carrera como complementarias, y puse en práctica habilidades de escritura, redacción, trabajo colaborativo y búsqueda de información.

Este proyecto fue un desafío profesional para mí, ya que no solo hice el uso de mis habilidades técnicas de la carrera, sino también mis habilidades blandas como el dominio de otro idioma a través de negociaciones internacionales o simplemente de relacionarme con diferentes compañeros y profesores para obtener contactos que eran necesarios para el proyecto. De los aprendizajes con los que más me quedo fue darme cuenta de la importancia de la carrera para asesorar a una empresa que quiere cumplir con sus objetivos de internacionalización, así como de la importancia de las relaciones personales y profesionales.

**Nidia Sarai Vázquez Gómez:**

El PAP de CEDECOM implica llegar a él sin saber realmente qué esperar, en el sentido de que hasta que me encontraba en el salón de clases el primer día, supe cuál empresa me tocaría y lo que se estaría trabajando a lo largo del semestre. Entonces, cuando me toca Nanaplancha, la verdad estaba emocionada porque no era algo dentro de la industria alimentaria, como las otras dos empresas del PAP, y el hecho que es un proyecto en fase 1 hizo que sintiera una mayor responsabilidad porque nos tocaba poner los cimientos del proyecto. Al tratarse de la comercialización de un detergente bajo el nombre de la empresa, sí apliqué diversos conocimientos que había adquirido a lo largo de la carrera, pero también considero que he aprendido mucho a lo largo del desarrollo de este proyecto.

Además, en ocasiones las personas no dimensionan la importancia de cosas tan sencillas como tener una buena ortografía o redactar de una manera clara y correcta, entonces

considero eso es algo genérico y que suele darse por hecho, no obstante, se estuvo practicando en todo momento para poder reflejar lo trabajado en el Documento Empresarial y en el Reporte PAP.

También, la empresaria solicitó que se investigara el tema de las Sociedades Mercantiles, el cual a mí me intimidaba porque no es un tema que yo conozca a profundidad, sin embargo, en el proyecto me fui informando más al respecto, cuáles serían viables para la empresa y sus objetivos a corto y largo plazo. Además, en ocasiones se tuvieron que hacer presentaciones entonces tuve que aprender a que éstas fueran dinámicas o que hicieran que los empresarios se interesaran, algo a lo que no había estado acostumbrada, pero me queda de aprendizaje la importancia de presentar claramente y que el público esté interesado.

Mientras que mis conocimientos sobre cómo determinar una fracción arancelaria, las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias fueron puestos a prueba, porque al tratarse no sólo de la posibilidad de exportar desde México, también el importar el producto desde China, hizo que todo fuera un poco complejo, pero principalmente saber cómo buscar la información y encontrar la información correcta.

**Jean Cesar Velasco Bravo:**

Después de la realización del proyecto, puedo decir que en primera instancia implementé algunos de los conocimientos adquiridos durante la carrera, como lo fue el uso de bases de datos (Trade Wizards) para determinar las contribuciones al comercio exterior y las regulaciones no arancelarias en el mercado de Estados Unidos. Sin embargo, otra habilidad que podría considerarla como “más genérica”, pero que también desarrollé en este proyecto está relacionada con la comunicación directa, debido a que, como persona, cuando intento compartir una idea, puedo confundir a las personas sobre lo que quiero decir, y con el contacto directo con instancias gubernamentales como la Secretaría de Economía (de los cuales, eran muy pacientes, pero había momentos que me preguntaban

qué era lo que quería saber en relación con la SAS) y con los proveedores nacionales (en el que la comunicación dependía principalmente de la claridad que plasmaba en los correos electrónicos, porque al momento de que me contestaban, simplemente era para preguntarme qué era a lo que me refería como “bolsas para cápsulas de detergente” y se tardaban más en brindarme la información que necesitaba), me “obligaron” a mejorar mi comunicación para ser más claro, porque un error en la misma significaría tiempo perdido para la obtención de la información que la empresaria necesita para efectuar sus objetivos al largo plazo.

Asimismo, puedo decir que, en este proyecto, me di cuenta de la problemática principal en relación con el desarrollo de un plan de exportación, en el cual, es el desconocimiento. La empresaria tenía la idea de hacer una triangulación con los pods, pero no tenía en consideración la situación geopolítica entre Estados Unidos y China, en el cual, los productos provenientes de éste último tendrían mayores complicaciones para acceder a Norteamérica debido a su guerra comercial, cuestiones que serían confirmadas por la base de datos al establecer que se pagarían aranceles adicionales y se debe de presentar documentación extra para acceder a Estados Unidos. Lo que significa una disminución de la rentabilidad para la operación y una prolongación de tiempo para efectuar la exportación, en el caso en que la empresaria decida importar los pods de China. Así, puedo afirmar que, en mi proyecto de vida profesional, es esencial estar actualizados sobre cuestiones de comercio de exterior y geopolítica para poder anticipar algunos cambios a las legislaciones de los países (como posibles aumentos a los aranceles y demás regulaciones adicionales) y a poder comunicar con claridad estos cambios o la necesidad de la información para una mejora en la toma de decisiones.

- **Aprendizajes sociales**

**Kitzia Itzul Anguiano Miramontes:**

Considero que el PAP al trabajar con empresas como Nanaplancha tiene un beneficio económico y social para México, ya que el proyecto que realicé para Nanaplancha me ayudó a visualizar cómo las empresas mexicanas pueden apoyarse entre sí. No solo es un beneficio social entre las pequeñas empresas mexicanas sino también que puede ser beneficioso en el ámbito económico, a largo plazo.

La visión del mundo que tenía cambio después de realizar este proyecto, porque tenía la idea de que trabajar con otras empresas de otros países podría ser muchísimo mejor que trabajar con empresas nacionales, sin embargo, después de estar en contacto con empresas nacionales, conocer a sus empleados, sus instalaciones, el trato que tuvieron conmigo, cambió mi perspectiva complementemente. Considero que es algo único entre mexicanos el tratarnos con amabilidad y respeto incluso en el ámbito de las negociaciones en lo que tengo entendido en otros países, se suele tener un ámbito más frío e inaccesible; pero con las empresas mexicanas con las que trate de verdad fueron amables y mantuvieron un nivel de profesionalismo que nunca espere ver, por lo que espero que Nanaplancha algún día pueda colaborar con ellas y crear una relación estrecha.

**Itzel López Franco:**

Este proyecto logró hacer muchas conexiones entre diferentes personas para que se llevara a cabo, ya que involucró no solo a los empresarios, sino también a nuestra profesora como asesora, a una diseñadora, a distintos proveedores nacionales e internacionales, a instancias gubernamentales de diferentes tipos, y me ayudó a poder relacionarme con varios de ellos, ahora sé que soy capaz de poder llevar a cabo un proyecto de esta índole o incluso algo diferente sin importar su objetivo porque conozco la base y la estructura necesaria para poder darle seguimiento y llegar a una buena toma de decisiones.

En una de mis materias optativas llamada Sistemas de Trabajo Colaborativo he aprendido sobre la importancia de las relaciones humanas para la colaboración entre estas, y de igual manera se cuenta sobre la actualidad con la globalización y el alcance mundial para el trabajo, donde se requiere la colaboración de distintas personas sin importar donde se encuentren en el mundo, y al principio yo lo sentía muy lejano o algo poco probable hasta que inició el proyecto y me di cuenta del alcance de la carrera, así como de esta parte internacional que está más cerca de lo que se proyecta, ya que tuve que estar en contacto por varias semanas con proveedores chinos para realizar diferentes cotizaciones para el proyecto.

Este tipo de proyectos crea redes a través del mundo donde se pueden beneficiar compradores, vendedores, transportistas, entre otras más personas que se conectan o se vinculan con el proceso llamado cadena de suministro donde personas como los empresarios que buscan crecer y expandirse no solo de manera nacional sino ya estar en busca de un mercado internacional, pueden apoyarse de otras personas con especializaciones diferentes, como nosotros, al trabajar como consultores de comercio exterior y hacer la vinculación directa con el extranjero ya sea para la búsqueda de proveedores internacionales y/o clientes internacionales, apoyando la economía nacional y del país con el que se trabaje.

**Nidia Sarai Vázquez Gómez:**

A lo largo de la carrera se habla constantemente del trabajo colaborativo y cómo es importante que en un proyecto todas las partes realicen el trabajo que les toca para poder lograr los objetivos establecidos, entonces esto siempre lo había visto de una manera académica, sin embargo, con el PAP he logrado ver la importancia del trabajo grupal para un impacto social. Inclusive, el proyecto logra que se fusione la parte académica como con la profesional, porque al tratarse de ayudar a una empresa que probablemente no tiene los medios profesionales o financieros para desarrollar un proyecto de esta magnitud, se



permite que la empresa pueda cumplir con su objetivo o, por lo menos, presentarle las diversas alternativas que se tienen para lograrlo.

En el caso de la empresa Nanaplancha, al tratarse de franquicias, le da empleo a decenas de personas, entonces el poder apoyar a su crecimiento, aunque sea desde otro giro porque se trata de un producto y no un servicio, que es su oferta al mercado, permite que cada vez se pueda crecer más y dar empleo a más personas. Aunque el proyecto es fase 1 y falta parte del proceso para poder concretar algo, sin duda, contribuye a su crecimiento tanto económico como empresarial, además que puede ser el inicio de un proyecto que tiene gran potencial.

Finalmente, el PAP ha hecho que me dé cuenta que a veces es muy fácil criticar el proceso de un proyecto, sobre todo si se trata de la sociedad mexicana, sin embargo, en pocas ocasiones (inclusive en la escuela) se habla de todo lo que implica como procesos burocráticos, contactar con proveedores que pueden ser groseros o simplemente no contestar, que la información en ocasiones es poco clara, entre otras cosas. Entonces saber que apoyé a que una empresa esté logrando o, por lo menos, se les ayude y brinde una visión clara del camino a seguir, es una gran satisfacción.

**Jean Cesar Velasco Bravo:**

Cuando se desarrolló la propuesta de trabajo, todos los sesgos cognitivos que tenía sobre el ambiente laboral mexicano comenzaron a llegar. Refiriéndome a que, el contacto con el gobierno sería deficiente e improductivo, que me tratarían mal, que son flojos y demás cuestiones que han sido estereotipo en la cultura mexicana, pero afortunadamente estos sesgos se fueron eliminando cuando me comunicé con la Secretaría de Economía para aclarar mis dudas sobre la SAS (porque me proporcionaron un excelente servicio) y con el contacto que tuve con el ejecutivo de Santander para obtener información sobre la apertura de una cuenta bancaria para la sociedad mercantil de Nanaplancha.

Aunque, debo decir que no cambió totalmente mi perspectiva sobre la deficiencia en el ámbito empresarial mexicano, debido a que, me comuniqué con más de 40 proveedores nacionales y únicamente 1 me dio una cotización.

Además de esta cuestión, hubo un sesgo que se mantuvo hasta finalizar este proyecto, que fueron las restricciones adicionales de los productos originarios de China en el mercado de Estados Unidos, de los cuales, eran peor de lo que tenía imaginado, pero gracias a la investigación en el USITC y la información en la base de datos de Trade Wizard, pude ofrecer a Nanaplancha una mayor claridad sobre las complicaciones que tendría una triangulación del producto, resultando en que el precio de venta final pueda ser más accesible para los consumidores latinoamericanos en Estados Unidos. Asimismo, esta información puede influir en que la empresa tome la decisión de que el producto sea manufacturado en México, total o parcialmente, y así pueda generar empleos y aportar al desarrollo de la economía mexicana (tanto en divisas extranjeras, como en moneda nacional), además de que también se tendría un precio más accesible en mercado local, al evitar el pago del impuesto general de importación y los demás gastos aduaneros (almacenamientos, honorarios del Agente Aduanal, demoras, etc.).

- **Aprendizajes éticos**

**Kitzia Itzul Anguiano Miramontes:**

Las principales razones por las que inscribí este PAP fue porque quería poner mis conocimientos en práctica y no buscaba trabajar con una empresa que apenas se estuviera creando, si no que quería hacerlo con una empresa ya establecida y que tuviera una estructura, y principalmente apoyarla, es de mi conocimiento, que no siempre se tienen mejoras o seguimiento a los proyectos en las empresas por los cuales se quedan estancadas y lo que yo buscaba era ayudarlas a seguir adelante para que logren sus metas, eso me iba ayudar a mi tanto profesionalmente como personalmente. Considero que a veces cada empresa necesita de un aire fresco para ver las perspectivas desde otro punto de vista.

Gracias a esta experiencia que tuve he logrado confirmar que me gusta apoyar a las empresas a seguir avanzando, a que logren salir de la rutina y busquen superarse con sus proyectos, principalmente esto es a lo que me gustaría ejercer mi profesión en un ámbito de consultor.

**Itzel López Franco:**

Para este PAP tuve que aprender a conectar los objetivos de la empresa, con los de mis compañeros y los propios sin crear un conflicto, además tenía que ser honesta con mi trabajo y expresar lo que sabía hacer, ya que yo era parte de la toma de muchas decisiones ya sea en presentaciones o para proyecciones cuando estábamos en la fase de las cotizaciones con los proveedores y claro todas estas decisiones era para ayudar a la empresa y que esta se viera beneficiada. De igual manera, estábamos trabajando con datos sensibles de los empresarios por lo que era indispensable demostrar nuestros valores como personas profesionales para brindarles confianza sobre que realizaremos un buen uso de estos, para el trabajo que teníamos que hacer, en este caso se realizaron dos solicitudes para el registro de marca, uno nacional y otro internacional, así mismo se crearon credenciales y cuentas oficiales para la empresa cuando fue el momento de contactar con proveedores.

Así que vi la importancia de demostrar los valores que tenía, tanto a mis compañeros como a mi profesora y a la empresa, ya que por un lado tenía que ser proactiva y tomar la iniciativa para investigar dudas de la empresaria y brindarle una información completa, tuve que respetar los horarios de mis demás compañeros para trabajar en conjunto, y por supuesto dar los créditos del trabajo que las demás personas aportaron al mismo proyecto. También se vio reflejado mi compromiso y mi responsabilidad para los entregables de cada semana, y no menos importante el ser amable y organizado ayuda a tener un mejor ambiente de trabajo y a que este fluya de mejor manera.

**Nidia Saraf Vázquez Gómez:**

A lo largo del proyecto se presentaron situaciones en donde se debía de tomar una decisión, aunque considero que en su mayoría eran respecto a cómo presentar la información a los empresarios. Por ejemplo, se tuvo que decidir qué se haría para los empresarios decidieran las características del detergente, entonces se desarrolló una presentación que tuvieran casi puras imágenes. También el diseño del imago tipo para el producto se trabajó en los posibles nombres y que fueran acordes a los que los empresarios querían. Me refiero a que, por mi parte, fue más una parte de desarrollar las propuestas y la empresa decidía.

Por otro lado, considero que el proceso de búsqueda de proveedores, si está llena de decisiones porque se involucran las características establecidas del producto, pero al mismo tiempo, precio o incoterm que se ofrece, entonces identificar lo que se considera óptimo para los objetivos de la empresa.

Este proceso me lleva a que en ocasiones puede que a mí no me toque tomar la decisión final, pero sí ser parte del desarrollo o tomar otras decisiones que posteriormente llevan a la gran decisión final, entonces darles importancia a todas las partes, porque finalmente conforman un todo.

Además, yo anteriormente decía que la parte de consultoría no era algo que realmente me llamaba la atención, porque en ocasiones toca trabajar con empresas que no ponen de su parte para que el proyecto se desarrolle, sin embargo, la experiencia con Nanaplancha fue grata y me hizo darme cuenta que existen empresarios y empresarias que tienen toda la disposición porque realmente les importa su proyecto relacionado con el comercio exterior, entonces me llama la atención seguir en la parte de consultoría.

**Jean Cesar Velasco Bravo:**

De manera general, tomé 2 apartados para el desarrollo del proyecto: investigación de la sociedad mercantil SAS y alternativas y las regulaciones y restricciones en Estados Unidos, además de brindar apoyo a mis compañeras en sus apartados respectivos. El primero porque el semestre pasado cursé la materia de Marco Legal de los Negocios y vi la composición básica de una sociedad mercantil, pero no profundicé en la Sociedad por Acciones Simplificada, por lo cual decidí conocer su constitución y elaboré una guía en la que se incluye la creación de la cuenta bancaria de Nanaplancha en el banco de preferencia de la empresaria. El segundo, porque quería reafirmar los conocimientos obtenidos durante la carrera y teniendo en cuenta que Estados Unidos es el mayor socio comercial de México, es clave que tenga el conocimiento de las instituciones que regularizan la entrada de mercancías a territorio estadounidense.

A pesar de mi aportación al proyecto, pienso que pude haber tomado más responsabilidades y es por esto que siempre al terminar mis actividades, me ofrecía para ayudar a mi equipo en lo que me pidieran (teniendo una mayor participación en la búsqueda de proveeduría nacional) y lo más bonito de todo fue que ellas hacían lo mismo por mí. Lo que me enseña este proyecto, es que con un equipo que te respalde, se pueden lograr los objetivos propuestos por los mismos, así es que, lo que buscaré en futuros proyectos, es crear una conexión con mis colaboradores para obtener la calidad de resultados que obtuvimos con Nanaplancha y hablando de éste último, las reacciones de la empresaria cuando presentábamos avances del proyecto era muy gratificante para mí y este tipo de detalles son lo que más gustaron de trabajar con una PYME, por lo que me gustaría seguir ayudando a estas empresas a entrar en los mercados internacionales como consultor en comercio exterior.

- **Aprendizajes en lo personal**

**Kitzia Itzul Anguiano Miramontes:**

El PAP fue una experiencia interesante, logre conectar con mi equipo y con la empresa por lo que fue realmente divertido realizar el proyecto juntos. A pesar de que tuvimos dificultades y un proyecto grande que realizar en realidad disfrute mucho el proceso de trabajar con los involucrados.

Conocer de la trayectoria de Nanaplancha también me ha profundizar en una meta de vida que tenía, pero no había considerado debido a la poca experiencia que tengo, que es el comenzar a emprender, teniendo actualmente un trabajo estable, durante mi tiempo libre puedo comenzar a hacer un plan de negocios y ver la viabilidad de convertirme en emprendedora.

De manera personal el PAP me ayudo a confirmar que soy una persona organizada, me gusta trabajar con documentos organizados, por nombre, fechas, formatos e incluso me gusta trabajar con fechas establecidas y en lo personal me gusta entablar una relación más íntima con mi equipo de trabajo, fuera de nuestro horario, es decir, que logremos conectar a un nivel más personal y las reuniones que tengamos, por supuesto, que se trabaje, pero también tener tiempos de relajación en los que podamos convivir siendo amigos y colegas.

**Itzel López Franco:**

Elegir este PAP me ayudo para darme cuenta de que puedo ser buena compañera para trabajar de manera colaborativa, también a reconocer la importancia de la comunicación verbal y no verbal que involucra no solo los gestos, ademanes o postura, sino la imagen personal y profesional, ya que a través de la vestimenta también se puede comunicar algo. Fue todo un reto personal porque cuando me toco buscar un PAP no sabía qué área o en qué parte de la carrera me quería enfocar, sin embargo, sé que iniciar con este proyecto como consultoría de comercio exterior fue una buena idea ya que me ayuda a tener un panorama más amplio de lo que puedo o no ejercer para mi proyecto de vida. También con

este PAP pude observar y experimentar la importancia y ventaja que tengo al aprender un tercer idioma siendo este el japonés, y comenzar a desarrollar mis habilidades interculturales me abre muchas puertas para mis futuros proyectos de vida profesionales.

**Nidia Sarai Vázquez Gómez:**

El PAP es una de esas cosas que desde el principio esperaba que llegara porque por un lado simboliza que el fin de la carrera está cerca, pero al mismo tiempo es algo que me daba mucho nervio porque no sabía qué esperar. Sinceramente, estoy muy agradecida con el PAP de CEDECOM Internacional, porque como mencioné anteriormente, me ayudó a darme cuenta que realmente la consultoría si es algo que me llama la atención y disfruto. Pero considero que los aprendizajes más valiosos son los relacionados al trabajo en equipo porque definitivamente todos son piezas clave para el desarrollo del proyecto, porque cada quien tiene habilidades diferentes y que entre todos se complementan las habilidades y conocimientos. Además, el lograr conectar con mi equipo hizo que el semestre se pasara de una manera más amena e inclusive disfrutara las sesiones del PAP.

Al igual, trabajar con Nanaplancha y con Liliana Caballero, hizo que me diera cuenta cómo el identificar una necesidad y emprender puede llegar a lograr a generar decenas de empleos y crear una empresa que sigue creciendo. Entonces, identificar que los emprendimientos comienzan siendo pequeños proyectos, pero se puede crecer y generar una gran trayectoria.

Finalmente, el PAP me ayudó a identificar áreas de mejor en mi persona, por ejemplo, a sentirme más en confianza al momento de presentar o comunicar mis ideas porque en ocasiones me las guardo. Sin embargo, también a reconocer que sí se puede hacer equipo con personas colaborativas y dispuestas a trabajar, donde más allá de ser compañeros y compañeras, hay una amistad y no por mezclar lo académico con una amistad, pero mencionar que sabemos separar las relaciones y trabajar increíblemente juntos.

**Jean Cesar Velasco Bravo:**

Esta experiencia me sirvió para conocer mis aptitudes y habilidades como persona y como profesionista. Desde mi primer semestre de la carrera, pensé que no estaría a la altura de ayudar a otras empresas a realizar un plan de exportación, en especial porque con el pasar de los semestres, me daba cuenta que había demasiados temas en comercio exterior de los que no sabía su existencia, pero con este primer acercamiento con una empresa que tiene una necesidad de expandirse en los mercados internacionales y que tomará como base la información presentada en este proyecto, pude darme cuenta que sí estoy a la altura de brindar un análisis y una visión sobre cómo proceder para efectuar de la manera más rentable su operación de exportación.

Además, estos acercamientos con instituciones financieras, proveedores nacionales e instancias gubernamentales hicieron que mis habilidades de comunicación mejoraran considerablemente al demostrarme que primero, debo de anotar mis dudas, leerlas, comprenderlas y después formular una pregunta que resuelva mi necesidad de información, sin confundir a la otra persona. También, me demostraron que los funcionarios de gobierno no son como los flojos que los marca el estereotipo mexicano y que sí hay apoyo para las personas que quieran emprender en México. Por último, este proyecto me demostró que el poseer a buenas compañeras de equipo, hace que los resultados tengan una excelente calidad por sí misma, ya que en otros proyectos (que no están al nivel de estas prácticas) he sufrido mucho estrés por la falta de apoyo de mis compañeros y me alegra afirmar que, en esta ocasión, no fue el caso. De manera general, puedo decir que, con este proyecto, comprobé que sí soy capaz de ser de utilidad para las empresas en iniciar con su proceso de internacionalización y que un buen equipo lo es todo para tener éxito en la vida.



## 5. Conclusiones

### **Evaluar la creación de una sociedad mercantil.**

La constitución formalizada de una sociedad mercantil tiene mayor relevancia para realizar de manera efectiva la operación de exportación hacia Estados Unidos, debido a que, Nanaplancha al estar inscrita en el Registro Público de Comercio y en el Registro Federal de Contribuyentes, demuestra tanto a los clientes y proveedores nacionales/internacionales como a las instituciones financieras, que la organización es verdadera y cumple con lo establecido en el marco legal del país, lo que genera mayor confianza para la profesionalización de las relaciones que desarrolle futuramente Nanaplancha con nuevos clientes, proveedores, inversionistas y socios comerciales. Además, de que se puede separar el patrimonio individual de los accionistas y los activos que posea la empresa, gracias al concepto del velo corporativo.

### **Gestionar la ficha técnica del producto de manera detallada.**

Generar una ficha técnica del producto ayuda a encontrar de manera más rápida a proveedores o identificar las posibles regulaciones en caso de exportación o importación. Así mismo, sirve para identificar las similitudes de ingredientes para la elaboración del producto deseado y si estos aplican para la investigación que realiza la Agencia de Protección Ambiental en Estados Unidos (EPA) y obtener la etiqueta de Safer Choice para que el mercado estadounidense tenga la facilidad de reconocer el producto como uno amigable con el medio ambiente. Para el desarrollo del proyecto, no fue necesario generar una ficha técnica, debido a que los proveedores a los que se contactó, brindaron su propia ficha técnica, la cual es útil con los fines de identificar las regulaciones y restricciones de exportación y/o importación.

### **Determinar la fracción arancelaria/clasificación del producto.**

Gracias a que se determinó la fracción arancelaria a 10 dígitos. Se determinó de que en caso de la mercancía sea exportada de aquí de México a Estados Unidos de América no tendrá ninguno costo arancelario a la exportación. Sin embargo, se deberán presentar las

regulaciones no arancelarias para poder salir del país, las cuales corresponden a cumplimiento de ciertas NOMS.

En el caso de que se decida hacer una exportación desde China, este tipo de mercancía tendrá que pagar el VAP el cual está compuesto por el precio de transacción que se haya pagado, por lo que no hay un monto determinado. Sin embargo, este tipo de mercancía no cuenta con controles no arancelarios por cumplir antes de salir de China.

### **Valoración del producto.**

- a. La importación de producto detergente.

Al realizar las cotizaciones y la selección de proveedores, dos de estos fueron los más competitivos. Uno en sus características de producto y volumen, mientras que el otro es competitivo en precio. Ambas opciones de proveedores son buenas en el sentido que una puede ayudar para entrar solo al mercado nacional y otro puede ser no solo para el mercado nacional sino también para el mercado internacional.

- b. La prospección del producto a nivel Nacional.

Al realizar las cotizaciones y la selección de proveedores, se concluyó que a nivel Nacional solo es posible la comercialización del detergente en su formato líquido ya que ninguna de las empresas mexicanas tiene la capacidad de empaquetar en capsulas pods. Además de que la venta individual del envase en capsulas pods, no está disponible a nivel nacional.

Sin embargo, el empaque Bolsas Stand Up Pouch son comercializables en México por lo que, si Nanaplancha decide cambiar el formato de su detergente de pods a líquido, se convertiría en una opción viable tanto en México como en Estados Unidos.

### **Identificar requerimientos y regulaciones a cumplir para la exportación de detergente a Estados Unidos de América desde México.**

Dependiendo del origen de las mercancías, las mismas tendrán mayores o menores complicaciones para acceder al mercado meta, siendo en este caso los Estados Unidos de

América. Debido a las relaciones geopolíticas actuales y los resultados obtenidos de las bases de datos, se concluye que las cápsulas de detergentes (pods) manufacturadas completamente a partir de insumos 100% mexicanos o parcialmente (cumpliendo con el contenido de valor regional del 60% por valor de transacción, acorde a la regla de origen de la fracción) tendrán que cumplir con menores regulaciones y restricciones no arancelarias, al igual que no pagarán contribuciones al comercio exterior, sin la necesidad de emitir un certificado de origen por el arancel de la nación más favorecida del producto. Sin embargo, habrá mayores complicaciones para la exportación de los pods provenientes de China, debido a la documentación adicional que el gobierno de los Estados Unidos impuso al país y se pagará un 25% de arancel estadounidense.

**Evaluar requerimientos establecidos por la Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos de América (EPA) e identificar los ingredientes y componentes permitidos.**

Es importante considerar que en Estados Unidos se regula mucho la contaminación al medio ambiente, por eso se requiere que por lo menos el 80% de los ingredientes del producto pasen la evaluación de la EPA, que es principalmente sobre la contaminación del agua para que de esta manera se pueda obtener la etiqueta de Safer Choice, que es reconocida por los consumidores estadounidenses porque indica y asegura que el producto es amigable con el medio ambiente.

De acuerdo a los estándares se menciona que la etiqueta se puede otorgar siempre y cuando el contenido sea idéntico o similar al de un producto ya reconocido por Safer Choice, y al hacer una comparación con los ingredientes de varios de los productos relacionados al detergente con los ingredientes proporcionados por los proveedores internacionales solo se tiene una similitud aproximada de 7 sobre 15 del total de los ingredientes esenciales.

**Analizar el registro de marca nacional para conocer si la nueva línea de productos de limpieza para la ropa entra en las clases de marca.**

Después de la investigación se concluye que se puede realizar un nuevo registro de marca en una clase diferente a las ya registradas, solo que esta vez será de tipo producto y su clase será la 03 donde se encuentran los productos de limpieza y lavado de ropa, como el detergente para este caso. Dicho registro se hará con una nueva imagen exclusiva para el detergente en pods. Sin embargo, por el tiempo del proyecto y el proceso del registro, se dejará un instructivo detallado para que la empresa pueda realizar por cuenta propia su nuevo registro, ya que este tarda un aproximado de seis meses.

**Validar la disponibilidad de un registro de marca en Estados Unidos de América.**

Se investigó en la USPTO, oficina de registro de marca en Estados Unidos, así como en la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO por sus siglas en inglés) para verificar que el nombre del detergente y la marca de la empresa no estaba ya en uso o se tenía algún registro de marca, por lo que se pudo comprobar que al momento no se tenía ningún registro por lo que se podía hacer uso del nombre. De igual manera se puede realizar el registro internacional llamado Protocolo de Madrid para proteger el nombre, claro antes se debe tener su registro previo en el país de origen, en este caso en México.

## 6. Referencias

Alibaba. (2023). *Find quality Manufacturers, Suppliers, Exporters, Importers, Buyers, Wholesalers, Products and Trade Leads from our award-winning International Trade Site*. [https://www.alibaba.com/?src=sem\\_ggl&field=UG&from=sem\\_ggl&cmpgn=9922923052&adgrp=135429399773&fditm=&tgt=aud-794202449969:kwd-14739453&locintrst=&locphyscl=9073788&mtchtyp=e&ntwrk=g&device=c&dvcmdl=&creative=593583291506&plcmnt=&plcmntcat=&aceid=&position=&gclid=Cj0KCQjwxYOiBhC9ARIsANiElfbva9r4MBq-YI6jJVPDyZrTOncaHep1azS35zfRRuMq\\_8UCHr3tF38aAstoEALw\\_wcB](https://www.alibaba.com/?src=sem_ggl&field=UG&from=sem_ggl&cmpgn=9922923052&adgrp=135429399773&fditm=&tgt=aud-794202449969:kwd-14739453&locintrst=&locphyscl=9073788&mtchtyp=e&ntwrk=g&device=c&dvcmdl=&creative=593583291506&plcmnt=&plcmntcat=&aceid=&position=&gclid=Cj0KCQjwxYOiBhC9ARIsANiElfbva9r4MBq-YI6jJVPDyZrTOncaHep1azS35zfRRuMq_8UCHr3tF38aAstoEALw_wcB)

De Estadística Y Geografía, I. N. (s. f.). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas*. DENU. <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denu/default.aspx>

Dezan Shira & Associates. (2 enero de 2018). *Impuestos y aranceles a la importación y exportación en China*. China Briefing News. <https://www.china-briefing.com/news/impuestos-y-aranceles-la-importacion-y-exportacion-en-china/>

*Exportación (Versión número 2.3)*. Secretaría de Economía.

Gobierno de México (2023). *Cuadro comparativo de sociedades mercantiles*. Secretaría de Economía. <https://e.economia.gob.mx/guias/cuadro-comparativo-de-sociedades-mercantiles/>

Gobierno de México. (2023). *Ley de los Impuestos Generales de Importación y de*

Gobierno de México. (s.f.). *Contacto*. Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. <https://www.gob.mx/imp#2227>

[https://www.snice.gob.mx/AdminSNICE/faces/oracle/webcenter/portalapp/pages/accesMa/accessLogin.jspx;jsessionid=wyBFkDfb0XgGJngLVyqfvKjx1TyQHzw2yKJnTF3VtzKZZJHGHGhp!497507894?contextType=external&username=string&password=sercure string&challenge\\_url=https%3A%2F%2Fwww.snice.gob.mx%2FAdminSNICE%2Ffaces%2Fforacle%2Fwebcenter%2Fportalapp%2Fpages%2FfaccsMa%2FaccessLogin.jspx&request\\_id=-1810329275331013270&authn\\_try\\_count=0&locale=es&resource\\_url=https%253A%252F%252Fwww.snice.gob.mx%252FAdminSNICE%252Ffaces%252Fforacle%252Fwebcenter%2](https://www.snice.gob.mx/AdminSNICE/faces/oracle/webcenter/portalapp/pages/accesMa/accessLogin.jspx;jsessionid=wyBFkDfb0XgGJngLVyqfvKjx1TyQHzw2yKJnTF3VtzKZZJHGHGhp!497507894?contextType=external&username=string&password=sercure string&challenge_url=https%3A%2F%2Fwww.snice.gob.mx%2FAdminSNICE%2Ffaces%2Fforacle%2Fwebcenter%2Fportalapp%2Fpages%2FfaccsMa%2FaccessLogin.jspx&request_id=-1810329275331013270&authn_try_count=0&locale=es&resource_url=https%253A%252F%252Fwww.snice.gob.mx%252FAdminSNICE%252Ffaces%252Fforacle%252Fwebcenter%2)

[52Fportalapp%252Fpages%252Fpaginas&\\_afrLoop=27053280899492527&\\_afrWindowMode=0&\\_afrWindowId=null](https://portalapp%252Fpages%252Fpaginas&_afrLoop=27053280899492527&_afrWindowMode=0&_afrWindowId=null)

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial | Gobierno | *gob.mx*. (2023). <https://www.gob.mx/impi>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2023). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas*. <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (23 de junio de 2022). Demografía de los establecimientos MIPYME en el contexto de la pandemia por covid-19. [www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2022/EAP\\_Demog\\_MIPYME22.pdf](http://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2022/EAP_Demog_MIPYME22.pdf)

LCI Foreign Trade Solutions. (2023). *Customs Tariffs 34025051*. [Conjunto de datos interactivos]. ITC Market Analysis Tools: Market Access Map. <https://www.trademap.org/lci/index.aspx>

LCI Foreign Trade Solutions. (2023). *Fracción 34025099 Los demás*. [Conjunto de datos interactivos]. Tariff Acces. <http://www.lci.com.mx.ezproxy.iteso.mx/Tarifa/default.htm>

LCI Foreign Trade Solutions. (2023). *Transaction 3402505100*. [Conjunto de datos interactivos]. Trade Wizard. <http://www.lci.com.mx.ezproxy.iteso.mx/Tarifa/default.htm>

*Made in China*. (2023). *Manufacturers, Suppliers & Products in China*. [https://www.made-in-china.com/?acc=8642081837&cpn=37085622-1261810572&tgt=kwd-15943431&net=g&dev=c-&gid=Cj0KCQjwxYOiBhC9ARIsANiElfZ\\_CpUgmlqjqMayfFI0VS4WX03dS4Ze0dRojDMw84EqJo73tOhFBEkaAjRIEALw\\_wcB&kwd=alibaba&mtp=b&gclid=Cj0KCQjwxYOiBhC9ARIsANiElfZ\\_CpUgmlqjqMayfFI0VS4WX03dS4Ze0dRojDMw84EqJo73tOhFBEkaAjRIEALw\\_wcB](https://www.made-in-china.com/?acc=8642081837&cpn=37085622-1261810572&tgt=kwd-15943431&net=g&dev=c-&gid=Cj0KCQjwxYOiBhC9ARIsANiElfZ_CpUgmlqjqMayfFI0VS4WX03dS4Ze0dRojDMw84EqJo73tOhFBEkaAjRIEALw_wcB&kwd=alibaba&mtp=b&gclid=Cj0KCQjwxYOiBhC9ARIsANiElfZ_CpUgmlqjqMayfFI0VS4WX03dS4Ze0dRojDMw84EqJo73tOhFBEkaAjRIEALw_wcB)

*Market Access Map*. (2023). <https://m.macmap.org/>

*Nanaplancha*. (2023). Inicio. <https://www.nanaplancha.com/>

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. (2023). <https://www.wipo.int/portal/es/>

Secretaría de Economía | Gobierno | *gob.mx*. (2023). <https://www.gob.mx/se/>

Secretaría de Economía. (2023). *Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación* (Versión número 2.3). Recuperado de: [https://www.snice.gob.mx/AdminSNICE/faces/oracle/webcenter/portalapp/pages/paginasPublicas/publicHome.jspx;jsessionid=2DXFkBLlvQLGxrJ12D5G7jb1LKB6CB8G5rJkHRfNLB1Yvz01x6DT!497507894?\\_afLoop=26948974138989014&\\_afWindowMode=0&\\_afWindowId=null#%40%3F\\_afWindowId%3Dnull%26\\_afLoop%3D26948974138989014%26\\_afWindowMode%3D0%26\\_adf.ctrl-state%3D3m5sjwxhk\\_4](https://www.snice.gob.mx/AdminSNICE/faces/oracle/webcenter/portalapp/pages/paginasPublicas/publicHome.jspx;jsessionid=2DXFkBLlvQLGxrJ12D5G7jb1LKB6CB8G5rJkHRfNLB1Yvz01x6DT!497507894?_afLoop=26948974138989014&_afWindowMode=0&_afWindowId=null#%40%3F_afWindowId%3Dnull%26_afLoop%3D26948974138989014%26_afWindowMode%3D0%26_adf.ctrl-state%3D3m5sjwxhk_4)

United States International Trade Commission. (2023). *Harmonized Tariff Schedule (2023 HTSA Revision 4) Section VI Chapter 34*. [Archivo PDF]. <https://hts.usitc.gov/view/release?release=2023HTSARev4>

United States International Trade Commission. (2023). *Harmonized Tariff Schedule (2023 HTSA Revision 4) Section XXII Chapter 99*. [Archivo PDF]. <https://hts.usitc.gov/view/release?release=2023HTSARev4>

United States Patent and Trademark Office. (2023). *Office of Public Affairs*. <https://www.uspto.gov/trademarks>

WIPO - World Intellectual Property Organization. (2023). *Organización Mundial de la Propiedad Intelectual*. <https://www.wipo.int/portal/es/>

Yo Exporto. (2023). *Yo Exporto*. <https://www.yoexporto.mx/>