

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

Departamento de Economía, Administración y Mercadología

Desarrollo empresarial, economía social y emprendimiento

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

Programa de desarrollo de la gestión en las funciones sustantivas de las empresas



ITESO

Universidad Jesuita
de Guadalajara

3J02D Desarrollo para la comercialización y ventas nacionales e internacionales

CEDECOM

Valoración de procesos internos y externos de la empresa I Invite You

PRESENTAN

Programas educativos y Estudiantes.

Lic. en Comercio y Negocios Globales. Santiago Arias Díaz Morales.

Lic en Comercio y Negocios Globales. Lesly Valeria Ambriz Gaona.

Lic. En Comercio y Negocios Globales. Cesar Rodrigo Carrasco Cuevas.

Lic. En Comercio y Negocios Globales. Sofía Alejandra Ochoa Sánchez.

Profesor PAP: Mtra. Graciela Velasco Gutiérrez.

Tlaquepaque, Jalisco, México, mayo 2020

ÍNDICE

REPORTE PAP	2
Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional.....	2
Resumen	2
1. Introducción.....	2
1.1 Objetivos	2
1.2 Justificación.....	3
1.3 Antecedentes	4
1.4 Contexto	4
2. Desarrollo	5
2.1 Sustento teórico y metodológico.....	5
2.2 Planeación y seguimiento del proyecto	7
3. Resultados del trabajo profesional	9
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	11
4.1 Aprendizajes profesionales	11
4.2 Aprendizajes sociales.....	13
4.3 Aprendizajes éticos.....	15
4.4 Aprendizajes en lo personal	16
5. Conclusiones.....	18
6. Bibliografía.....	19

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

Este proyecto tiene como objetivo que la empresa “I Invite You” conozca la manera exportar la gama de sus productos a todo el mundo de forma más óptima y eficiente para su empresa. Se fijan los procedimientos necesarios para que la empresa este bien consolidada; a través de un registro de inventario y costos se busca cumplir con todas las herramientas internas necesarias para mejorar su presencia en el comercio exterior.

“I Invite You” es una empresa que ha logrado conquistar el extranjero con sus productos estilo mexicano, sin embargo, tiene potencial para conquistar más mercado tanto nacional como internacional. El equipo PAP desarrolló e implementó estrategias mercadológicas que permiten a la empresa penetrar más en el mercado y así incrementar sus ventas.

1. Introducción

1.1 Objetivos

En el presente proyecto se realizará un plan estratégico para que la empresa “I Invite You” pueda expandir sus canales de distribución, así como tener un aumento en sus ventas y alianzas estratégicas que puedan generar ganancias y complementos para la empresa en su proceso de crecimiento.

Objetivos Específicos

- Identificar nuevas plataformas de e-commerce para venta del producto.
- Profundizar en el uso del sistema de Amazon, aprender a operar de forma eficiente y óptima.
- Reactivar el manejo de sus redes sociales (Instagram y Facebook) para incrementar el mercado internacional y adecuarlo al idioma inglés.
- Buscar alianzas con vendedores del mismo rango de productos (uno identificado en Canadá) y/o Wedding Planners en otros países que faciliten el incremento de compra de las invitaciones.
- Registro de la empresa en la plataforma de “My Trade”.
- Realizar un comparativo y evaluación de empresas de paquetería, para elegir la opción más económica, eficiente y que preste un seguro al producto u obtenerlo de una agencia externa.

Estas propuestas pensadas después de los diagnósticos pueden ayudar a clarificar la idea que I Invite You tiene para poder seguir creciendo, aunando de la parte organizacional interna que es primordial para estar más establecidos y con sustento económico.

1.2 Justificación

El principal propósito de la realización de este proyecto PAP es aplicar todos los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera en un proyecto real de exportación internacional. Trabajar de la mano con la empresa “I Invite You” es una gran oportunidad de crecimiento tanto para la empresa como para los alumnos de lograr el acometido, ya que esta empresa tiene varias áreas de oportunidad en las que se puede trabajar desde su raíz y algunas áreas que

solamente se necesitan reforzar para de esta manera expandir sus horizontes en el mercado internacional.

1.3 Antecedentes

La empresa inició en el año 2014 en la ciudad de Guadalajara, México. El fundador de la empresa es el diseñador Zurich Ricardo Minjarez González, quien en su propia casa inició la producción de los productos con muebles especializados que él mismo fabricó. La empresa al principio solo tenía ventas a nivel nacional a través de recomendaciones., pero en el año 2015 descubrieron que a través de la plataforma Etsy podían ofrecer sus productos en Estados Unidos y en mayo comenzaron a hacer envíos a este país. En noviembre de 2018 Zurich tuvo que mudarse a España y la empresa quedó a manos de su madre. Los pedidos excedieron la capacidad de producción fue entonces que se unió el hijo menor. Actualmente, Zurich continúa trabajando para “I Invite you” desde el extranjero como diseñador, Luisa su mamá se encarga de la producción y administración y Brian apoya con la producción, en total la empresa está conformada por 3 personas.

“I Invite You” se dedica a fabricar decoraciones e invitaciones de papel de estilo mexicano, para consumo nacional e internacional.

1.4 Contexto

La empresa “I Invite You” se desarrolla en un ambiente macroeconómico y político no muy estable para México, el cambio de gobierno tanto en México como en Estados Unidos ha creado una inestabilidad empresarial en la que predecir la demanda de productos y servicios, sin embargo, cuenta con una ventaja competitiva que la mantiene a flote dentro del mercado que es la calidad del producto y el servicio. “I Invite you” se crea en un contexto histórico-social en el que está muy valorada la riqueza cultural, según Tmail (el portal minorista más grande en China) el importe de las transacciones de artículos creativos con elementos culturales tradicionales en 2019 se cuadruplicó respecto al 2017.

En lo que respecta al ambiente interno de la empresa, hay elementos que frenan el crecimiento de la empresa. La empresa no cuenta con un respaldo económico que le permita financiar la inversión en maquinaria que facilite y aumente la capacidad de producción. La innovación de sus productos también se debe a la limitación económica para la inversión en la empresa, puesto que para la creación de nuevo contenido depende de la disposición de tiempo y descuento que tenga el diseñador que es el hijo de la dueña de la empresa. En cuanto al margen de ganancia que percibe la empresa, no se tiene una percepción cuantitativa de las ganancias, es por eso que es necesaria una reestructuración de los formatos de registros.

2. Desarrollo

2.1 Sustento teórico y metodológico

En este apartado se hará una revisión de los temas necesarios para la realizar este proyecto y se sustentarán los conocimientos en base a materias o textos que fueron parte de la formación profesional en la carrera.

Clasificación Arancelaria: esta es una materia seriada de tronco común que tiene como objetivo ubicar cualquier producto o servicio dentro de una fracción arancelaria que determine impuestos, obligaciones y derechos, así como las restricciones arancelarias y no arancelarias que debe cumplir. Gracias a esta clase pudimos clasificar las invitaciones y el papel picado de “I Invite You” en dos fracciones arancelarias con las que podemos darle identidad al producto en cualquier parte del mundo y saber que documentaciones y pagos debe cumplir tanto en México como en el extranjero.

Estrategia de ventas: esta es una materia de últimos semestres que nos ayudó para implementar un plan de marketing para impulsar las ventas de I Invite You, tuvimos que hacer uso de los conocimientos de los tipos de promoción.

Administración estratégica: esta es una materia de la carrera que nos enseñó a diseñar objetivos para la empresa y analizar su entorno externo e interno. Por ejemplo, al hacer el diagnóstico de I Invita You descubrimos que había carecimiento de análisis de su organización interna porque no sabían sus fortalezas y debilidades tanto internas como externas. Entonces en este proyecto se tuvo que hacer dicho análisis para crear un plan de trabajo de mejora para las áreas de oportunidad.

Información financiera: en esta materia se vieron temas de balance general, flujo de efectivo y estado de resultados. Se aplicaron los conocimientos de esta materia para obtener el punto de equilibrio, que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos.

Investigación de Mercados: Esta materia enseña a recopilar bases de datos del mercado para analizar su comportamiento. En el proyecto se recopiló la información de mercado necesaria de I Invite You que nos indicara cual es su mercado meta, como se comportan sus clientes a la hora de comprar, cual era su producto estrella y cual era el mejor mes de venta de la empresa.

Costos para la toma de decisión: Esta materia sirvió para hacer un registro de todos los gastos que tiene la empresa. I Invite You en un principio no contemplaba costos importantes para fijar precios, como la gasolina, la luz, mantenimiento y sueldos, así como la inflación y los recargos de su portal de venta en línea. Luisa tenía que haber aumentado el precio de sus productos año con año, pero ahora sabe que no le estaba quedando un margen justo de utilidad y ahora considera importante actualizar los precios.

Consultoría en comercio internacional: Esta materia fue un integrador de la mayoría de los conocimientos previamente obtenidos en la carrera. Una vez obtenido el entendimiento teórico, se contactó la empresa I Invite You para conocer sobre sus necesidades y poder aplicar las soluciones más adecuadas. Fue como una introducción a lo que fue el PAP, nos ayudó, a no solamente

reforzar toda enseñanza, sino a tratar con una empresa y a obtener disciplina y responsabilidad con la misma y con el equipo.

2.2 Planeación y seguimiento del proyecto

Para realizar este proyecto tuvimos que hacer una ruta de trabajo que garantizara cumplir con todos los objetivos establecidos del proyecto en tiempo y forma. A continuación, el cronograma de las actividades:

Cronograma																
Actividades	ENERO		FEBRERO				MARZO				ABRIL				Mayo	
	S1 L-D	S2 L-D	S3 L-D	S4 L-D	S5 L-D	S6 L-D	S7 L-D	S8 L-D	S9 L-D	S10 L-D	S-11 L-D	S-12 L-D	S-13 L-D	S-14 L-D	S-15 L-D	S-16 L-D
Empresa	Presentación del PAP y asignación de empresas	Junta en la empresa I Invite you														
Producto			Reunión con empresaria para recaudar información de las características generales del producto y sus canales de distribución	Junta con el dueño de la empresa para hacer los diagnósticos de exportación de la empresa	Reunión con el dueño de la empresa para que nos diera el acceso a sus plataformas de venta en línea	Recaudación de ordenes de compras de la empresa.										
Mercado							Reunión de equipo para hacer un análisis del mercado.	Dar de alta plataforma de comercio en línea del gobierno, Mytrade.								
Comercialización								Creación de Manual de cómo usar Mytrade	Investigación de otra plataformas de comercio en línea							
Logística										Cotización de empresas de paquetería						
Finanzas										Realización de manual de cómo entrar a finanzas en la plataforma Etsy						
Conclusiones y recomendaciones										Llamada telefónica con Luisa para sugerir el mejor portal de comercio en línea para su empresa						
Reporte PAP										Llamada telefónica con el equipo para definir puntos importantes del PAP						

Empresa: Para las dos primeras semanas tuvimos que hacer un análisis diagnóstico de la empresa para saber puntualmente sus áreas de oportunidad. Para esto hicimos una junta dentro de la empresa de la dueña de “I Invite You” , Luisa, para conocer personalmente el lugar y la forma de trabajo. Dialogamos con ella para que nos compartiera la situación de la empresa y las razones por las cuales solicita ayuda.

Recursos:

- Apoyo presencial de nuestra maestra asesora de PAP.

Producto: Las próximas 4 semanas hubo una reunión semanal con Luisa en un café cada lunes, con la finalidad de saber las características del producto, medio por el cual se difunde y vende, cual es su mercado y cuales son sus precios y costos de exportación. Fue importante que nos reuniéramos con ella presencialmente debido a que necesitábamos muestras físicas de los productos que vende; realizarle diagnósticos de exportación por medio del portal de gobierno de Yo Exporto; para tener acceso a su cuenta de Amazon y Etsy; y para que nos entregara las órdenes de compra de los últimos meses para después registrarlas.

Recursos:

- Yo Exporto: plataforma en línea para saber exportar del gobierno de Jalisco.
- Plataformas de comercio en línea: Amazon y Etsy.
- Órdenes de compra en físico.

Mercado: Las dos primeras semanas de marzo, se hizo una reunión en las instalaciones del ITESO para hacer un análisis del mercado, en el cual se identificaron los productos estrella de I Invite You, los meses más altos de ventas de la empresa, sus competidores más fuertes en el mercado, y el mejor canal de distribución. También se hizo una junta con la empresaria para darla de alta en Mytrade y para informarle del estado de sus finanzas en la plataforma de Etsy. Por último una segunda reunión con la empresaria en el ITESO para mostrarle el avance de la primera mitad del proyecto.

Recursos:

- Comparación de empresas de distribución por paquetería: Fedex, Red Pack, Paquete Express, UPS y DHL.
- Plataforma digital del gobierno, Mytrade.

Comercialización: La tercera semana de marzo, desde casa, se hizo una investigación de cuales eran las plataformas alternas a Etsy que mejor se acomodaran a las necesidades de I Invite You, se hizo un manual para saber

como usar Mytrade y finalmente se hicieron cotizaciones de otras plataformas de comercio en línea.

Recursos:

- Plataformas de comercio en línea: Wix, Godaddy, Mytrade

Logística: A lo largo del mes de abril se hizo una cotización de las mejores 4 empresas de paquetería. Desde casa se hizo contacto estas empresas, vía telefónica y de correo.

Recursos:

- Empresas de paquetería: Fedex, Red Pack, UPS y Paquetería Express.

Finanzas: También en el mes de abril, se realizó un manual para la empresaria de cómo entrar a sus finanzas en el portal de Etsy con la finalidad de que ella sepa exactamente que es lo que paga mes con mes en publicidad, clics, impuestos y comisiones.

Recursos:

- Plataforma de comercio en línea, Etsy.

Conclusiones y recomendaciones: Las últimas semanas de abril se mantuvo contacto con vía telefónica para informarle los detalles de las plataformas de páginas web.

Recursos:

- Plataforma de comercio en línea Godaddy.

3. Resultados del trabajo profesional

Como resultado de los productos obtenidos podemos destacar que elaboramos un análisis a profundidad de la plataforma Etsy y en la cual encontramos que era uno

de los principales factores por el cual la empresa de I Invite You estaba perdiendo mucho dinero. Este fue el foco principal de la pérdida de dinero y se debe a las malas finanzas y el poco conocimiento de la empresa al momento de utilizar esta plataforma. En el análisis de la página obtuvimos datos financieros y de publicidad los cuales con algunos ajustes pudimos entender que la página en la cual se vende actualmente no es la mejor opción dado que cobra por muchos conceptos de manejo y que eso le causa pérdidas de cientos de dólares al final del mes. Por lo que se trabajó en darle diversas opciones tanto de hacer su propia página como de reactivar las redes sociales a la empresaria para que haga una mudanza de la página Etsy a su propia tienda en línea.

El darle a conocer los datos que nos arrojó la página de Etsy motivó mucho a la empresaria, a buscar otras formas de vender su producto aunque sea en un plazo medio o largo y de igual manera modificar las configuraciones de la página con base en nuestras recomendaciones para que no pagara tanto dinero por cada una de las publicaciones activas que ella tiene.

Se realizó una investigación para tener una alternativa viable para el comercio electrónico de la empresa investigando proponiendo varias formas de hacerlo como tener una página web y compararlas para saber cual es la mejor opción para la empresa. Además de un registro en la plataforma de Mytrade que puede ayudar a su comercio localmente.

Otro aspecto fundamental que se realizó es un análisis de la empresa encontrando la poca formalidad con la que se maneja la empresa al no llevar registrados movimientos tanto de ingresos o egresos haciendo que la empresa no tenga un control real de lo que gasta y perjudicando su base económica con la que se maneja teniendo muchas pérdidas.

También se investigó sobre diversas herramientas publicitarias, llegando al resultado de sin importar el portal e-commerce que se esté utilizando, I Invite You tendrá que reactivar tanto sus redes sociales y obtener nuevas formas de comunicación, como es el caso de Google Ads. Se tiene que tener en cuenta que estos son bosquejos de lo que puede lograr más adelante la empresa. Teniendo así como un objetivo fundamental, la participación de estas misma en magno

exposiciones, donde pueda dar a conocer su producto a cliente potenciales que estén relacionados con su mercado meta. Esto también servirá para crear relaciones con negocios que complementen los productos de la Sra. Luisa.

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

4.1 Aprendizajes profesionales

Lesly Ambriz: Yo pienso que la carrera que estudié, Comercio y Negocios Globales, es una carrera muy completa en la que adquirimos todo tipo de conocimientos, lo cual me permitió reforzar muchas de las áreas profesionales de mi carrera que se aplicaron en este PAP. Una de las áreas a las que me refiero es administración estratégica, ya que mi equipo y yo ayudamos a que la empresa hiciera uso del mínimo de recursos obteniendo mayores beneficios.

Claramente el trabajo en equipo fue algo que aprendes a desarrollar, ya que de manera individual este proyecto no se hubiera logrado en tan solo 4 meses. Aprendí comunicarme con mi equipo, a tomar decisiones, a repartir tareas y a cumplir con tiempos y metas en conjunto con ellos.

Desarrollé el profesionalismo, puesto que mi equipo y yo no nos limitamos a cumplir meramente con los objetivos del PAP, sino que tratamos de trabajar hasta el final de la mano de la empresa a los tiempos y formas que la dueña prefería de acuerdo a sus necesidades.

Cesar Carrasco: Realmente teniendo este tipo de experiencias profesionales ya cuando estás más apegado a tu ámbito profesional te das cuenta que todas las horas que pasaste estudiando realmente ayudan como herramientas y no solo como ideas, todo me ayudó desde la teoría hasta la práctica ya que sin una no puede haber otra desde las clases de tronco común hasta las clases compartidas en el ámbito económico ayudan y con esto te das cuenta como realmente te fuiste preparando desde tu sentido ético y sentido profesional y el cómo estás parado ante el verdadero mundo. Realmente aprendí mucho el hecho de que todo lo que sepas sirve sin importar tal vez el ámbito pero todo sirve y entre más sepas más habilidades o preparación tendrás para afrontar nuevos retos.

Santiago Arias: Mucho de las situaciones que estuvimos enfrentando creo que son lo que la mayoría de las empresas pequeñas afrontan, como la formalización, la competencia y canales de venta. Como consultor en este proyecto creo que una de las mayores competencias es el procesar tanta información y analizar cuál es la mejor de las opciones para la empresa, sabiendo que mucho de lo que haces si tiene un efecto en la empresa. Creo que la situación global es cada vez más delicada y si una empresa no empieza haciendo las cosas bien y analizando cuales son las mejores opciones, manteniendo su información para hacer bases de datos podría hacer un efecto contraproducente y llevar a una empresa a la quiebra. A lo largo del proyecto creo que mucho de lo que aprendí es sobre el análisis de datos duros y como hacer que la empresa comprenda estos datos, por otro lado es la comunicación del equipo que probablemente fue uno de los mayores aciertos como equipo entre nosotros y con la empresaria y que nos permitió trabajar de una manera buena y con libertad.

Sofía Ochoa: Opinó que dado a la globalización y que existan tantas conexiones, cualquier suceso por más pequeño que sea, puede causar un “efecto mariposa”. Para que una empresa pueda subsistir en el mercado actual, necesita de un análisis y profundo de sus fuerzas tanto internas y externas. Ya uno no se puede esperar a ver cómo saldrán las cosas, la administración de una empresa, al igual que la finanzas de las misma son respaldo que se deben de tener consigo siempre. Cualquier movimiento que haya a un nivel macro o microeconómico afectará, no solamente a I Invite You, sino a cualquier empresa que no haya previsto o no haya tenido un plan b de operación. Más que reforzar mis habilidades en aspectos de exportación e importación, apliqué el conocimiento de materias como plan de negocios y administración estratégica, conocimientos que toda una empresa debe de tener y seguir para obtener resultados concretos y un camino cimentado en cual seguir, independientemente de que la empresa haga operaciones globales o locales.

4.2 Aprendizajes sociales

Lesly Ambriz: Este PAP me permitió aportar un granito arena a la sociedad al poder contribuir para que la empresa con la que estuvimos trabajando pudiera hacer varios cambios y reforzando su capacidad de exportación de sus productos al mercado extranjero de esta forma mejorara la economía de la empresa. A lo largo de mi carrera he aprendido que las exportaciones es una de las mejores formas de impulsar la economía de un país, es por eso que también siento que este PAP no solo contribuye a la formación de los estudiantes sino que también pone un granito de arena para que más personas en México tengan actividades de exportación sólidas. Creo que el trabajo en equipo que se hizo para este proyecto me ayudó a aprender mucho de mis compañeros en cuanto a establecer objetivos, como abordar algunas situaciones imprevistas, a ser perseverante y al método de toma de decisiones. Me alegra haberle podido proporcionar a la empresa con la que trabajamos, las bases para que se desenvuelva mejor en el mercado y que no haya un retroceso a la problemática anterior.

Cesar Carrasco: Tras la realización de este proyecto me pude dar cuenta de algunas dificultades que hay en el panorama del emprendedor lo cual desconocía pero al trabajar en este proyecto me pude dar cuenta de muchos aspectos importantes o errores que se tomaban.

Puedo decir que si aprendí mucho para ser trabajos meramente profesionales pero como todo debo mejorar para seguir creciendo como persona y profesional.

En el ámbito social, este PAP me dio entender las diferentes maneras en las que se puede desempeñar uno y como mencione antes el mundo emprendedor puede ser una rama a la cual se pudiera ayudar mucho ya que se desconoce normalmente el correcto funcionamiento de una empresa lo cual puede llegar a causar muchos problemas así como le sucedió a la empresa con la que estuvimos trabajando a lo largo del semestre.

Como todo lo mencionado mi visión del mundo social creció en el sentido de que me di cuenta la importancia de personas ajenas que te puedan apoyar a crecer ya que a veces nos enfocamos mucho en hacer las cosas a nuestra manera pero al dejar ayudarnos crecemos el doble de lo que éramos por ende me di cuenta de la

importancia de no solo ser profesional para ganar dinero y tener la mejor empresa si no para poder ayudar a otros a seguir su camino y ayudarlos a crecer ya que solo así podemos ganar todos como sociedad.

Santiago Arias: Creo que unos de los mayores aprendizajes con este proyecto es que a lo largo de un proceso de emprendimiento desde el principio se tiene que registrar ingresos, egresos, formalizar la empresa y comunicarlo al personal que labora porque entre más tarde uno esto puede hacer caótico. El trabajar con una persona que no tiene tantos conocimientos como nosotros los estudiantes me hizo valorar que hace falta gente preparada y que quiera ayudar a los demás ya que para la empresaria fue de gran ayuda en que nosotros compartiéramos los conocimientos y le diéramos resultados concretos. En general este proyecto creo que fue muy impactante tras el contraste de condiciones de empresas con las que normalmente uno trabaja en los proyectos y creo que esto ayuda a entender mucha de la situación actual.

Sofía Ochoa: En este caso pude percibir el limitado conocimiento que puede tener uno mismo; a lo largo de mis años escolares me han inculcado el valor de trabajar en equipo, lo cual podría llegar a ser a veces tedioso. Sería excelente que uno mismo poseyera toda la información y herramientas a utilizar en su presente y futuro, sin embargo, no es así y es cierta cuando dicen que una sola persona no puede gestionar un negocio. Siempre va haber alguien detrás, ya sea los proveedores, los trabajadores y hasta el mismo cliente dando retroalimentación. Todo es un complemento y las persona que están a cargo de un negocio deben saber utilizarlo y aplicarlo a su empresa. El problema yace cuando algunos individuos por nula experiencia no saben cómo trabajar con ello. Para mí, el poder trabajar, no solamente con I Invite You, sino con mi equipo, me ayudó a darme cuenta de la situación real de cómo muchas empresas pueden estar operando sus empresas, con poco conocimiento o ayuda y que por ello haya tanta mortandad de pymes en México.

4.3 Aprendizajes éticos

Lesly Ambriz: En el proyecto, la dueña de I Invite You, Luisa, necesitó de nuestra ayuda para dar de alta algunas plataformas que requerían de información privada. Mi equipo y yo en un principio decidimos solamente ingresar a estas plataformas privadas solamente cuando ella estuviera presente para que ella misma ingresara y no tuviéramos el acceso a su información privada. Después de una valoración entre mi equipo y yo, decidimos que lo mejor era solicitarle esa información debido a que ella no sabe manipular estas plataformas. A mi en particular me tocó ser la encargada de tener las contraseñas y datos de correos electrónicos de Luisa, de la plataforma de Etsy y de la nueva plataforma de Mytrade que di de alta junto con ella. Manejar ese tipo de información es una responsabilidad muy grande en la que, lo moralmente correcto es proteger esa información delicada y mantenerla segura, dado que ella confía en que se le hará un buen uso a ella. La honestidad es un valor muy importante tanto en la vida profesional como en la vida personal, ejercerla en este PAP es un entrenamiento para cuando salga a trabajar con otras empresas.

Cesar Carrasco: Como aprendizaje ético debo decir que se ha aprendido mucho con esta experiencia debido a todas las decisiones realizadas por equipo y desde el primer momento que nos dimos cuenta que realmente no todas las personas están familiarizadas con los negocios, que no todos saben que hacer a pesar del entusiasmo que traigan y estas decisiones influyen mucho para resolver problemáticas que pueden ser graves y poder aportar a las personas para ayudarlas. Con estas problemáticas me invita realmente a prepararme mucho más de lo que creí que estaba, que claro aun falta mucho camino por recorrer pero que preparándome bien podré ayudar a personas con problemas que yo pueda resolver y no solo sentir un alivio profesional sino ético.

Santiago Arias: Como aprendizajes éticos puedo decir que la mayoría de las decisiones que se tomaron fueron tomadas en equipo, fue una experiencia que requirió mucho de la participación de todos los integrantes del equipo y comunicación para saber que se tenía que hacer por el bien de la empresa dado la

situación tan delicada. Creo que la información que se le da a la empresaria y lo que tratamos de hacer para que la empresa siga operando es totalmente verídica y nos importa mucho que la empresa siga en operación porque vemos que Luisa es una persona con muchas ganas de trabajar y le faltan herramientas para que le vaya bien. En el futuro profesional mis conocimientos me van a ayudar a tomar la mejor decisión para el ambiente empresarial en donde esté laborando o en su caso mi propia empresa.

Sofía Ochoa: Dado a que se está trabajando con una empresa es ajena a mi persona y en la cual yo sola no podría hacer las decisiones; toda opción y análisis debe ser comunicado tanto a la empresa como a mi equipo de trabajo. Toda la información sensible del negocio, solamente es usada para términos del PAP y previamente preguntado a Luisa, dado que estamos tratando con el patrimonio de una persona y familia. Después de haber terminado con el PAP, afortunadamente para mí vendrá otro, en el cual trabajaré con la misma ética, cualquier dato que no tenga que ver conmigo, no debo compartirlo, porque estaría jugando con la labor de muchas otras personas.

4.4 Aprendizajes en lo personal

Lesly Ambriz: El proceso de trabajo en el PAP para mi fue una oportunidad de crecimiento profesional, pero más allá de eso me llevo la satisfacción de haber contribuido en la reestructuración de una microempresa que necesitaba mucho nuestra ayuda para continuar creciendo. He aprendido a ser mucho más paciente, ya que tuvimos que ayudar a la dueña de la empresa desde aspectos muy básicos y tuvimos que enseñarle algunas cosas desde cero y hasta con manuales creados por mi y mi equipo. Desde luego también ejercí la perseverancia, porque algunos procesos para dar de alta la empresa involucraban estar constantemente contactando tanto sitios de gobierno como proveedores. Para mi fue una gran experiencia profesional, ética y humanitaria, me hace sentir satisfecha el resultado que se logró y el impacto positivo que tuvo la empresa.

César Carrasco: Durante todo el semestre trabajando en el PAP me di cuenta de la importancia de la utilización de los aprendizajes de la carrera así como les también un buen trabajo en equipo y eso realmente me da entender cómo es la vida en ese sentido y como eso lo puedo meter a mi proyecto de vida las cuales esas cualidades mencionadas que son conocimiento y trabajo en equipo puedan ser una base estructural y de ahí en más agregar más cualidades positivas para ser mejor persona y profesional. El hecho de hacer esto me empatizar aún más con la sociedad las cuales en un futuro podrían necesitar de mi ayuda y no por pensar diferentes o tener otro rango educativo o cualquier otra cosa me aproveche de eso si no que me puedan ayudar a complementar mi proyecto de vida así como con mis recursos y capacidades poder ayudar a los demás y seguir con una mejor sociedad de trabajo duro y fundamentalmente en equipo.

Santiago Arias: Como aprendizajes puedo decir que la mayoría de las decisiones que se tomaron fueron tomadas en equipo, fue una experiencia que requirió mucho de la participación de todas los integrantes del equipo y comunicación para saber que se tenía que hacer por el bien de la empresa dado la situación tan delicada. Creo que la información que se le da a la empresaria y lo que tratamos de hacer para que la empresa siga operando es totalmente verídica y nos importa mucho que la empresa siga en operación porque vemos que Luisa es una persona con muchas ganas de trabajar y le faltan herramientas para que le vaya bien. En el futuro profesional mis conocimientos me van a ayudar a tomar la mejor decisión para el ambiente empresarial en donde esté laborando o en su caso mi propia empresa. El PAP me ayudó a ver mis capacidades de analizar situaciones y resolverlos no de una manera, sino de varias formas y buscar cuales eran las opciones más favorables con mis conocimientos de la carrera. Me ayudó a entender cómo es que las otras personas tienen diferentes formas de resolver las cosas, de cómo es que su día a día puede ser diferente al de nosotros y cómo es que nosotros desde nuestra área profesional podemos aportar para que ellos se les facilite su forma de vida y en su ámbito laboral. Es una experiencia que te exige trabajar como equipo y mantener una comunicación constante, a lo mejor no

son las personas con las que comúnmente trabajas pero te adaptas a una nueva forma de hacer las cosas y no solo con el equipo, sino con la empresaria y su forma de hacer las cosas o con la gente que vas contactando para que el proyecto se desarrolle de la mejor manera posible. Todo esto nos ayuda a tomar nuevos aprendizajes y formas de comunicación exigiendo nuevas estrategias y aplicaciones de nuestros conocimientos. Cuando uno tiene que trabajar con nuevos compañeros o jefes, uno tienen que ser empático y entender las situaciones de los demás por más diferentes que sean a las nuestra. El poner el mejor esfuerzo hace que todo el equipo de lo mejor y trate de resolver todo de la mejor forma y a tiempo y que la buena comunicación es elemental para que todo salga bien.

5. Conclusiones

Al culminar este proyecto es posible decir que se cumplió con éxito el objetivo general del curso. La propuesta general del trabajo era centrarse en expandir canales de distribución de I Invite You, aumentar sus ventas y generar más ganancias.

En canales de distribución se llegó a la decisión de dar de alta Mytrade por ser un portal de gobierno gratuito y también de dar de alta a Godaddy. Lo que significa que para Luisa ya no será tan costoso mantener una tienda en línea y, además, que tendrá más portales de venta. Este objetivo si se cumplió.

Aumentar ventas es otro elemento del objetivo general del proyecto el cual creemos que en un futuro se puede cumplir. Debido a la contingencia que se presentó a la mitad del semestre, no se pudo comprobar la funcionalidad de las estrategias de venta que se trabajaron en el proyecto.

Generar más ganancias es un objetivo logrado, porque a pesar de que la empresa tenía menos ventas por la contingencia, se pudo hacer una reestructuración de los gastos de la empresa para reducir la huida de capital. Es una ganancia que la empresa no tenga fugas del capital.

6. Bibliografía

- Teresa Zheng. (2019). Demanda por productos culturales y creativos aumenta en museos chinos. 27 de abril 2020, de Spanish China Sitio web: http://spanish.china.org.cn/txt/2019-08/20/content_75117922.htm
- Becerril. (2018). ¿Cómo registrar una marca ante el IMPI? Seis puntos básicos. 27 de febrero de 2020, de altonivel Sitio web: <https://www.altonivel.com.mx/propiedad-intelectual/como-registrar-una-marca-puntos-basicos/>
- Gobierno de México. (nd). Solicitud de registro de marca ante el IMPI. 27 de febrero de 2020, de gob.mx Sitio web: <https://www.gob.mx/tramites/ficha/solicitud-de-registro-de-marca-ante-el-imp/IMPI88>
- Siicex. (2019). Tarjetas postales impresas o ilustradas; tarjetas impresas con felicitaciones o comunicaciones personales, incluso con ilustraciones, adornos o aplicaciones, o con sobres.. 24 de febrero de 2020, de Siicex Sitio web: <http://www.siicex-caaarem.org.mx/>
- Trade Map. (2018). Lista de los mercados proveedores para un producto importado por México en 2018 Metadata Producto: 490900 Tarjetas postales impresas o ilustradas; tarjetas impresas con felicitaciones o comunicaciones. 24 febrero de 2020, de Trade Map Sitio web: trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c484%7c%7c%7c490900%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c%7c2%7c1%7c1