

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)



ITESO

Universidad Jesuita
de Guadalajara

**PAP 3F02 - Programa de Desarrollo de Competencias para la Gestión de
Medianas y Pequeñas Empresas**

“Técnica Mineral búsqueda de productos innovadores”

PRESENTAN

Programas educativos y Estudiantes

Lic. en Comercio y Negocios Globales. Paulina Guzmán Jiménez

Lic. en Comercio y Negocios Globales. Sandra Livier González Velázquez

Lic. en Comercio y Negocio Globales. Felipe Emmanuel Cázares López

Lic. en Ingeniería Industrial José Manuel Ornelas Peña

Profesor PAP: Carlos Rigger

Tlaquepaque, Jalisco, mayo de 2017

ÍNDICE

Contenido

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	3
1.4. Contexto	3
2. Desarrollo	3
2.1. Sustento teórico y metodológico	3
2.2. Planeación y seguimiento del proyecto	3
3. Resultados del trabajo profesional	4
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	4
5. Conclusiones	6
6. Bibliografía	7
Anexos (en caso de ser necesarios)	7

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

El presente proyecto de investigación, consiste en la búsqueda a nivel internacional de materia prima o producto terminado en base a minerales no ferrosos para la industria agropecuaria que sean innovadores y se apeguen a las normas establecidas por la empresa Técnica mineral. Con esto el proyecto se desarrolló con el objetivo de brindar a la empresa mexicana herramientas suficientes para la toma de decisión en de desarrollo de nuevos proyectos.

El principal acercamiento comienza con la búsqueda de productos / materia prima innovadores en la industria agrícola y pecuaria utilizando las ferias internacionales y revistas de investigación. Partiendo de la búsqueda en ferias internacionales y revistas de investigación, se realizó el análisis y de la información para destacar si cumplían las normas establecidas por la empresa. Posterior a esto se presentó la información obtenida a la empresa, donde se mostraba el prospecto.

1. Introducción

1.1. Objetivos

Identificar productos minerales no ferrosos, enfocados al sector agropecuario que sean innovadores y cumplan con las normas establecidas por la empresa.

Objetivos específicos:

- Determinar las principales revistas y ferias enfocadas a la innovación del sector agropecuario.
- Buscar los productos acordes con la ideología de la empresa.
- Filtrar los productos minerales no ferrosos, no existentes en el país.
- Analizar los productos viables para su distribución en el país.

1.2. Justificación

Actualmente en México hay una escasez de productos basados en minerales no ferrosos, siendo este un factor de riesgo para el incremento de enfermedades y poca productividad en el sector agropecuario. Estos productos están diseñados especialmente para ayudar a prevenir problemas importantes por alimentos contaminados en diferentes especies, pensando en reducir problemáticas y mayores costos en inmediaciones e inmunosupresores. Para ello, se aplican nutrientes minerales como aditivos para mejorar el aprovechamiento de los alimentos y así la salud en general.

Debido a esta escasez, en nuestro país, es necesaria la búsqueda de alternativas. En base a una investigación acerca de la existencia de productos en el mercado global, los cuales deben ser acorde a la filosofía de la empresa y necesidades de

la misma.

Técnica Mineral SA de CV es una empresa 100% mexicana, fundada hace más 50 años, y se dedica a al procesamiento de minerales no metálicos para diferentes aplicaciones y sectores. En este proyecto ya empresa busca nuestro apoyo mediante la investigación de productos innovadores para el desarrollo del sector agropecuario donde busca el beneficio innovador para la mejora de la industria, ya que dicha empresa es reconocida por su espíritu innovador y por cumplir sus expectativas de calidad y servicio.

Lo interesante de la empresa es que al estar innovando y progresando está generando el crecimiento de sus socios comerciales lo cual beneficia a la industria agropecuaria mexicana y a la economía en general del país, por lo tanto aumenta el interés por llevar a cabo su proyecto de innovación en el cual los frutos que dé este proyecto generarán ventajas tanto económicas como competitivas a la industria mexicana y al país.

1.3 Antecedentes

Los minerales no ferrosos son todos aquellos que no tienen en su composición química hierro. En general, son blandos y tienen poca resistencia mecánica. Los más importantes son: Cobre, Zinc, Plomo, Estaño, Aluminio, Níquel y Manganeso. Hay muchos otros, sin embargo, como las cantidades que se producen son pequeñas, o los procesos son altamente costosos, se utilizan poco. La Segunda Guerra Mundial impulsó la extracción de minerales debido a dos fenómenos concurrentes: las nuevas posibilidades de exportación que se abrieron para algunos rubros considerados “críticos” y, en parte, por la mayor demanda local determinada por la dificultad de importar y por el crecimiento del sector manufacturero.

FO-DGA-CPAP-001

Se trata de un rubro clave de la producción industrial, si bien los volúmenes físicos consumidos no eran equivalentes a los del hierro y el acero, los productos no ferrosos abastecen, además de numerosas actividades industriales, a una amplia gama de sectores, como comunicaciones, electricidad y construcción. La producción de estos minerales también encontraba aplicación básica en la industria militar y, especialmente, en la aeronáutica. La explotación de algunos yacimientos de minerales era bastante antigua pero endeble, el único periodo de excepción se generó por la activa demanda de algunos minerales “estratégicos” durante el transcurso de las Guerras Mundiales dada la reducción de las importaciones.

Técnica Mineral SA de CV, como ya comentado, es una empresa con espíritu innovador que se caracteriza por eso. A pesar que la empresa cuenta con una gama extensa de productos, sin importar el sector, se encuentra en la necesidad de estar innovando y produciendo productos nuevos, en este caso su necesidad se enfoca ante su expansión de productos del sector agropecuario, donde busca el desarrollo y crecimiento de la industria mediante minerales no ferrosos que no existan en México y que se pueden aplicar.

Esta necesidad por crecer en este sector es muy fuerte, sin embargo el tener una gama extensa de productos orientados a diferentes sectores no le ha permitido enfocarse a la investigación de nuevos mercados ni productos, por lo tanto, la falta de tiempo es una de las razones por la la empresa solicitó el apoyo del ITESO para llevar a cabo una investigación que ellos reconocen que requiere tiempo y dedicación debido a su complejidad por ser tan amplia. Por otro lado la empresa reconoce la calidad de trabajo de los estudiantes y profesores, ya que anteriormente le habían apoyado con un proyecto de exportación, el cual tuvo bastante éxito y en la actualidad ya se lleva a cabo, es por esto que tiene la

certeza y seguridad que el ITESO le dará los resultados que necesitan para poder expandirse, ya que mediante su experiencia sabe que el ITESO da soluciones ante problemas que ellos no saben cómo llevar a cabo ni de donde partir, simplemente tienen una idea abstracta donde mediante el PAP se vuelve concreta.

1.4. Contexto

La empresa tiene su sede en Tlaquepaque, Jalisco, México. Ubicado a las orillas de la ciudad, junto a las vías, para favorecer la distribución del producto, ya sea por vías: aérea, marítima y terrestre. El municipio de Tlaquepaque cuenta con una población de 608,114 habitantes. Actualmente México es uno de los principales países manufactureros en el ramo mineral, lo cual le da una ventaja competitiva sobre los demás países. El nuevo modelo económico, donde el mundo es ahora un gran mercado y la apertura hace que se deba competir, no sólo con otras empresas del país sino con empresas de otros países y continentes causó diversas alteraciones en las empresas de México, sin embargo, esto fue de gran ayuda para la empresa, dado que de esta manera puede importar materia prima y exportar producto terminado.

En la actualidad se ha perdido el interés por comercializar con Estados Unidos debido a los nuevos obstáculos que su nuevo presidente ha querido aplicar, por lo tanto, el interés por negociar con otros países ha incrementado cada vez más.

2. Desarrollo

2.1. Sustento teórico y metodológico

La elaboración del proyecto de investigación requirió la aplicación de varias materias que aprendimos a lo largo de la carrera, donde principalmente se aplicó la metodología de consultoría, donde se establecieron los puntos y los pasos para poder llevar a cabo una consultoría exitosa, evitando saltarse los puntos ya que cada uno de ellos es importante y requiere de su tiempo en una investigación como ésta, donde ninguno de los integrantes conocía el sector.

Desde otra perspectiva, de igual forma se aplicaron conceptos aprendidos en materias de mercadotecnia, como lo es investigación de mercados, ya que a pesar que nuestro enfoque no era encontrar un mercado si no un producto, tuvimos que reconocer los mercados más importantes de dicho sector para poder partir con la investigación del producto, ya que al conocer los países potenciales del sector podemos empezar a delimitar nuestra investigación y enfocarnos a investigar las ferias y revistas más importantes de la industria.

Por otro lado, alguno de los integrantes tuvieron la tarea de aplicar algunos conocimientos básicos de negociación ante la necesidad de obtener mayor información referente a los productos, puesto a que se tuvo que enviar correos a la empresa para que pudieran completar datos faltantes que no aparecía en la página web. Otra materia que algunos de los integrantes pudieron llevar a cabo fue clasificación arancelaria, ya que se pudo obtener la fracción arancelaria de pocos de los productos que fueron de interés de la empresa.

Como último punto para poder llevar a cabo la redacción del reporte y en los

resultados fue necesario aplicar nuestro conocimiento obtenido tanto en comunicación oral y escrita en español como en inglés, ya que la mayoría de nuestra información se encontraba en el idioma inglés, por lo tanto, para poder presentar los resultados u obtener mayor información vía correo electrónico, se debía entender la información, ya sea para traducirla o para enviar los correos, lo cual fue complejo ya que muchas palabras eran muy técnicas.

Las herramientas utilizadas para encontrar la solución de la problemática de la empresa fueron revistas y ferias analizadas por medio de Internet y la Biblioteca del ITESO. Siguiendo de esto se profundizó la investigación mediante de la selección de las revistas y ferias más importantes y más aplicables para el proyecto, donde partiendo de ellas se buscó y se evaluó la información de cada una para poder obtener la selección de los productos precisos, que posteriormente se le presentaron a la empresa para que nos diera respuesta sobre cuál de ellos les interesa importar y surgiendo de esto empezar el proceso de importación.

2.2. Planeación y seguimiento del proyecto

- Descripción del proyecto

Búsqueda de productos innovadores basados en minerales no ferrosos que sean acordes con la filosofía y valores de Técnica Mineral para poder conservar, mejorar y preservar la naturaleza y no afectar la misma por el uso de los posibles productos en ella.

- Metodología

A continuación, se presenta una rúbrica de las acciones que se decidieron implementar en el proyecto para la búsqueda de los posibles productos de interés para la empresa:

1. Visita a la empresa para conocer sus necesidades.

2. Definición de plan de trabajo y principales acciones a seguir.
3. Se dividió la búsqueda por sector: agrícola y pecuario (se dividió la búsqueda de información tomando como primera base revistas y ferias internacionales, para ambos sectores).
4. Desarrollo de la investigación y desarrollo del proyecto.
5. Presentación parcial de resultados a la empresa en instalaciones del ITESO.
6. Retroalimentación de la empresa.
7. Plan de trabajo para seguimiento, investigación de los productos que podrían ser de interés para Técnica Mineral.
8. Envío de listado de productos a la empresa.
9. Espera de respuesta por parte de la empresa.

Como primera acción se reunió con la empresa donde estuvo presente la Licenciada Blanca y el gerente Eric, quienes muy amablemente presentaron a la empresa, y un breve recorrido por la planta.

En esta reunión se conoció a la empresa Técnica Mineral, sus actividades, sus productos, sus proyectos y el problema con el que se enfrentaban. Fue aquí donde se definieron las necesidades de la empresa y los requisitos a cumplir. En este momento se identificó que el objetivo de la empresa era la expansión de su gama de productos, por lo tanto, el trabajo a desarrollar para el PAP; Comenzaría con la búsqueda de productos innovadores que cumplieran con las características que la empresa. Para poder llevar a cabo esta investigación, se comenzó por dividir los dos sectores (agropecuario y agrícola) en los se trabajaría.

Para la obtención de datos reales de manera eficiente se decidió dividir la búsqueda de información enfocándose en revistas y ferias internacionales, con reconocimiento a nivel internacional donde se pudiera ir separando las que más se

acercaban a las características establecidas por la empresa. En esta etapa se eligió la manera en cómo se trabajaría y se eligió Microsoft Excel como herramienta de trabajo, donde se definió un formato para la presentación de las empresas, así como el formato del programa de trabajo. Después de 2 semanas de búsqueda, se pudo resumir la lista de revistas y ferias. Éstas se le presentaron a la Licenciada Blanca Cárdenas en las instalaciones del ITESO, donde se acordó que el próximo paso era la identificación del producto y posteriormente su presentación ante la empresa.

Para poder llevar a cabo la identificación de los productos todos los integrantes del equipo se reunieron para establecer el formato de Microsoft Excel en el cual se trabajaría y éste se fue detallando de acuerdo a las necesidades expuestas por la empresa en la primera reunión. Posterior a esto se presentó un listado más detallado donde se exponen los alcances del producto, descripción del mismo, la empresa que lo comercializa/produce. Siendo esto un complemento para la toma de decisión de la empresa Tecnica Mineral, sobre los productos innovadores que se continuaría la búsqueda de información sobre los mismos.

3. Resultados del trabajo profesional

Durante lo trabajado en la investigación se tuvo un alcance mayor de lo esperado ya que solo se planeaba un pronóstico de un máximo de 4 productos en los cuales Técnica Mineral trabajaría con base a nuestra investigación y los resultados alcanzados. En este caso tras trabajar en la investigación y búsqueda de productos para la empresa los resultados fueron benéficos puesto que superamos las expectativas de acuerdo a nuestro pronóstico de sólo cuatro productos, arrojando un resultado de doce productos en los cuales la empresa tiene un interés especial de cada uno.

Tras la selección de los resultados alcanzados se abre una nueva línea de investigación sobre cada uno de los productos en los cuales Técnica Mineral trabajara en el análisis de los productos para realizar una evaluación sobre el posible desarrollo de cada uno de los productos. Los resultados causaron un impacto benéfico para la empresa debido a que puede expandir su cartera de productos, ofreciendo nuevos segmentos de mercancías con su misma filosofía de cuidado al medio ambiente, poniendo en tela de juicio a que los clientes del mercado opten por esta filosofía.

Esta nueva tendencia de mercado dirigida al cuidado del medio ambiente y el planeta causa un impacto positivo al mercado actual de productos pecuarios y agrícolas, puesto que esta tendencia permea a las demás empresas a que sigan con esta creencia, abriendo paso a un nuevo cuidado del planeta con tan solo el consumo de productos orgánicos que cuiden el ecosistema.

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

- **Manuel Ornelas Peña**

El uso de minerales no ferrosos en el contexto agropecuario, necesita de estudio multidisciplinario, ya que su aplicación se brinda desde diversos ámbitos para cubrir las necesidades de la población, buscando así un mejor aprovechamiento de los recursos. Una de las competencias principales, necesarias para la elaboración de este proyecto fue el método de investigación llevado a cabo, ya que la escasez de fuentes de información confiables es un obstáculo para el proyecto en sí.

Como alumno de ingeniería este proyecto me ayudó a comprender los procesos y las diversas aplicaciones de distintos tipos de minerales. La importancia de las políticas internas de una empresa, las cuales se ven reflejadas en los productos que comercializan, para así satisfacer las necesidades y lograr prevenir problemas importantes en diversas especies, reduciendo los costos en inmediaciones e inmunosupresores. Uno de los puntos más importantes que aprendí a lo largo de este proyecto, fue la importancia de encontrar soluciones a las problemáticas actuales que son ignoradas por la industria. La innovación dentro de ella es indispensable para el desarrollo de estas soluciones y así poder cubrir las necesidades existentes en la población.

- **Paulina Guzmán Jiménez**

La realización de este proyecto, en lo personal, me dejó muchos aprendizajes, tanto profesionales como personales, donde pude aplicar muchos conocimientos que adquiriré en el transcurso de la carrera. La diferencia que yo encontré en este

PAP, comparado con otros, era su complejidad, ya que la investigación que requería era en base a nada, en otras ocasiones si cuenta con proyectos o información ya existente, sin embargo, en este proyecto se requirió de mucho compromiso y paciencia para lograrlo, ya que el objetivo era muy amplio y mi conocimiento en el sector agropecuario muy pobre, por lo tanto, tuve que desarrollar distintas competencias para poder llevarlo a cabo.

Dichas competencias iban desde el aprender mínimo lo básico del sector y sus divisiones para poder clasificar los productos de interés, lo cual podría resultar como un problema ante la complejidad de saber seleccionar las revistas útiles con información relevante, ya que es importante destacar que las revistas utilizaban muchos términos técnicos. Otro aprendizaje profesional que obtuve fue el saber cómo se inicia el desarrollo de una importación, desde la idea o el producto para innovar, ya que en este caso tuvimos que investigar, por medio de distintas herramientas como revista y ferias, un producto innovador que la empresa pudiera crear o importar para empezar a hacer negocio aquí en México y que pudieran servir para el desarrollo del sector agropecuario.

Esto parece sencillo, pero en lo personal es el punto más complejo ya que es el inicio donde partimos con nada, para poder desarrollar la idea y posteriormente darle continuidad al caso dependiendo la decisión que tome la empresa. Además de partir de la nada, la otra dificultad encontrada es el tema de donde se va a empezar a buscar y cuál es el proceso a seguir, sin embargo, mediante el apoyo del Ingeniero Carlos Rikken y nuestro conocimiento de consultoría e investigación de mercados pudimos estructurar la metodología que se debía cumplir, la cual requería de mucha paciencia y compromiso para poder estar buscando sin desesperarnos ni saltarnos los pasos.

En mi caso yo me enfoque a revistas y utilice herramientas proporcionadas por la

biblioteca y Secobi, sin embargo, para seleccionarlas si realice cierta investigación de mercado para conocer qué países eran potenciales en el sector agropecuario, muchos de ellos eran países asiáticos y uno de los principales problemas fue el idioma. El realizar desde ese punto la investigación me ayudó mucho a entender el panorama de lo que implica el ser innovador, puesto a que parece muy sencillo, pero muchas veces conlleva mucho tiempo el encontrar el "producto" clave y aplicable, ya que el tener que descartar productos o revistas es muy peligroso en este tipo de investigaciones ya que puede haber uno muy escondido que puede ser el más exitoso en un futuro.

De igual forma me hizo entender lo importante que es conocer el sector al que quieres incorporarte o en el que intentas trabajar ya que te puedes evitar muchos errores y es más sencillo atinarle al punto clave de la investigación. La negociación fue otra competencia profesional que tuve que desarrollar, ya que en mi caso no había mucha información de los productos, lo cual implicó que tuviera que contactar con las empresas por vía electrónica donde aplique mis conocimientos de comunicación escrita en inglés, de igual forma tuve que contactarme vía telefónica con ellos para poder obtener los datos de las personas que me podían ayudar más a fondo.

Como aprendizajes sociales, este proyecto me concientizo mucho sobre su importancia de llevarlo a cabo con seriedad, no sólo porque buscaba el beneficio en el desarrollo del sector agropecuario, sino para todos los mexicanos que nos consumimos de dichos ganados y cultivos, ya que es importante destacar que Técnica Mineral nos presenta ciertas características que debían cumplir los productos y las empresas, las cuales especificaba que debían compartir sus valores, lo más importante es que estos valores están sumamente apegados al cuidado del medio ambiente y a la responsabilidad social, donde no nos permitían presentarles productos que pudieran ser dañinos o tóxicos para la salud animal ni

humana, ni que fueran a contaminar el medio ambiente.

En lo personal, este hecho me hizo sentir satisfecha ya que me gustó el apoyar un proyecto de una empresa que a pesar de que cada vez crece más y más rápido, se sigue rigiendo por sus mismos valores y que en sus proyectos los tiene tan definidos para evitar cualquier alteración. Me gustó mucho el trabajar con una empresa consciente, que reconoce la importancia de los productos que promueve, y más sabiendo que este sector, principalmente el pecuario, es tan fuerte en México y que si vende un producto dañino puede afectar severamente la salud de la población y de los animales, lo que por consecuencia trae consigo problemas económicos.

Por lo tanto, lo que pude aportar a la sociedad mediante este proyecto fue la certeza de haber presentado productos 100% amigables con el medio y ambiente y con la salud de todo ser, lo cual también me da la seguridad de haber trabajado con una empresa socialmente responsable y que vende productos de calidad. Por otro lado, de manera ética creo que tuve varios aprendizajes, comenzando con la honestidad que se tuvo con tanto con Técnica Mineral, como con la empresa que contacté para poder obtener información de los productos.

Creo que la ética en este proyecto fue muy importante ya que estuvimos investigando un producto en un sector totalmente desconocido, por lo tanto, fue como encontrar la aguja en un pajar, entonces tuvimos que ser muy honestos con la empresa para explicarles la metodología y el tiempo que requería llevarlo a cabo para poder presentarle información real, de igual forma tuvimos que contactarla cada vez que teníamos alguna complicación y así ella nos pudiera apoyar, por lo tanto la relación fue muy buena y respetuosa entre todos.

Respecto a la relación con la empresa investigada de igual forma se requirió

mucho la honestidad y tener mucho cuidado ya que al estar investigando sus productos, no tanto como consumidores, sino como distribuidores, podrían haber malas interpretaciones, por lo tanto al contactarlos tuvimos que presentarnos y presentar a la empresa, las intenciones que teníamos respecto a nuestro interés por conocer y obtener mayor información de su producto, donde quisimos dejar los términos claros y ellos así podían acceder a compartirnos la información.

En base a estos aprendizajes considero que a mí me gustaría trabajar con este tipo de empresas leales y responsables porque comparten mis valores, no hay misterio en las actividades ni miedo a que me vayan a perjudicar, y se tiene la certeza y la claridad del trabajo lo cual facilita todo el proyecto y la relación. De manera personal creo que este PAP me sirvió lo suficiente, ya que yo soy una persona muy desesperada y el estar realizando la investigación paso por paso me estresaba un poco, sin embargo ahora es cuando me doy cuenta que si no lo hubiera realizado así respetando el tiempo de cada paso, los resultados hubieran sido poco factibles y la información muy pobre, por lo tanto me gustó mucho como paso a paso fuimos delimitando la información ya que gracias a este aprendimos a clasificar los datos de interés a los innecesarios.

De igual forma este PAP me sirvió bastante para saber cómo empezar a llevar a cabo mis planes futuros que es el importar instrumentos de uso dental, así como otros productos, sin embargo, descubrí lo complejo que es el encontrar el producto y lo necesario que es empezar a aprender sobre el sector, ya que esta investigación requiere de un proceso de dedicación y tiempo ya que el encontrar, seleccionar y aplicar el producto innovador no es tan sencillo como aparenta. Por otro lado, el trabajar con una empresa real me enriqueció mucho ya que me aprendí cómo lo hacen las “grandes” y me hizo comprometerme aún más con esta materia, ya que se trataba de un caso real donde se tenía que poner a prueba todo lo que hemos aprendido a lo largo de la carrera.

Donde los resultados no podían ser una aproximaciones, si no datos reales y que a yo como profesionista debía entregar lo mejor de mis conocimientos para que ellos pudieran tener su solución, de hecho cuando vi la lista de los productos que les interesaron me sentí muy satisfecha ya que la mayoría yo los había investigado y me hizo sentir orgullosa del trabajo que había realizado, y a pesar de que este proyecto apenas está iniciando creo que tiene mucho potencial y me gustaría seguir aportando ya que como digo, para mí no sólo fue el presentar resultados, si no comprometerme con la necesidad de la empresa.

- **Sandra Livier González Velázquez**

Principalmente las competencias desarrolladas para la profesión fueron la comprensión de necesidad de la empresa y cómo esto impacta en la sociedad del país, las diferentes competencias como la responsabilidad, motivación y asesoría fueron de los principales factores para comenzar la investigación del proyecto.

Puedo asegurar que los aprendizajes más importantes fueron el representar a una empresa mexicana para la innovación en sus productos o desarrollos de los mismos; Dentro de la problemática del campo profesional se encontraron desde la clasificación arancelaria de un producto hasta filtros en ferias y revistas científicas para la información .

Sobre saberes puestos a prueba, fue el desarrollo de una investigación, es decir que al ser mi segundo proyecto de investigación en mercados fuera de México, se fortaleció la manera de filtración de datos y la síntesis de los mismos. Los saberes que se pusieron a prueba fue el razonamiento de las verdaderas necesidades de la empresa, es decir el poder seleccionar la información adecuada y que le sea útil a la empresa. Para aprendizaje de vida profesional me deja el trabajo en equipo y

el saber ser autodidacta durante las investigaciones sin estar con una presión constante, por parte del profesor.

Uno de los mayores aprendizajes sociales fue el poder motivarme a emprender consultoría en la importación o exportaciones a empresas mexicanas y saber las necesidades, comportamiento de las mismas. Realmente me siento con la motivación necesaria para llevar a cabo un proyecto real, sin embargo la experiencia es lo que me ha limitado. Las prácticas sociales en las que se pudiera innovar es en la consultoría de calidad para el comercio exterior, es decir no solo presentar un proceso logístico de cómo sería una venta internacional sino el conocer a fondo las raíces del mismo.

Se pudieron presenciar impactos sociales como la oferta de productos innovadores y que cuidan el medio ambiente en el país, y el poder tratar aún con empresas mexicanas que se preocupan del mismo. Estos impactos desde el inicio del proyecto van siendo compatibles con empresas en el extranjero que realmente ofrecían productos de calidad. Consideraría que los grupos sociales a los que beneficia el proyecto es a la industria pecuaria que busca una preservación del medio ambiente a precios competitivos y con políticas amigables. Mis servicios profesionales produjeron bienes públicos como el poder compartir conocimiento propio con la empresa y con las empresas mexicanas que se involucran en el desarrollo del proyecto como los trabajadores de las mismas.

La economía del país se puede ver mejorada si se logra realizar el proyecto, ya que se involucran empresas mexicanas directa e indirectamente durante el proceso de la misma, al igual que los consumidores del producto. Se pudiera dar seguimiento a este proyecto con la continua comunicación que tiene la empresa actualmente con los proyectos de la universidad. La visión que me deja este proyecto es el saber donde se comienza una investigación para el hallazgo de

productos tan específicos y sensibles en el mercado de innovación para cualquier rubro industrial.

De los principales aprendizajes éticos es el poder de decisión que se tuvo por la empresa mexicana, es decir el conseguir la información en el extranjero y ser la primera impresión de las empresas involucradas. Esta experiencia me lleva a involucrarme más con las necesidades tan específicas de empresas mexicanas para lograr una globalización sin mayores riesgos económicos, sociales y ambientales. Después de este proyecto se reafirma el entusiasmo para poder concluir las consultorías en las empresas mexicanas y poder ser una herramienta de vínculo con el mundo.

Finalmente en los aprendizajes personales, este proyecto me dio a conocer a un equipo de trabajo en el cual se tuvieron expectativas para los resultados que la empresa mexicana esperaba, en segundo lugar el profesor fungiendo la parte de asesor para la investigación de productos y me daba a conocer desde fuentes de información fidedignas hasta la correcta filtración de productos.

Me dio a conocer que las empresas mexicanas quieren destacar en la innovación de importación de productos a México o la producción de los mismos. Otro de los temas que este proyecto me dejó claro fue la pluralidad y diversidad de personas,, mercados e información que existe interrelacionada. Para mi proyecto de vida aprendí la importancia de valores como la responsabilidad, liderazgo y determinación para lograr presentar proyectos de calidad.

- **Felipe Emmanuel Cázares López**

Con base a mi experiencia y habilidades desarrolladas dentro de este proyecto logre concretar y desarrollar las competencias en cuanto al desarrollo de atención y detección de necesidades dentro de una organización. A partir de la principal

necesidad de la empresa que trató sobre “La búsqueda de productos innovadores para comercializar en el país” pude identificar el impacto social que se puede producir al concretar la necesidad de la empresa, una vez cumplida la necesidad de la empresa con nombre Técnica Mineral S.A. de C.V.

Se puede desarrollar la creación de nuevos empleos dentro de la región o zona geográfica, la cual Técnica Mineral se localiza; logrando la ampliación de nuevo personal prospectado. La generación de nuevos empleos es solo un granito de arena de lo cual necesita el país para poder desarrollarse y seguir creciendo a un ritmo determinante para erradicar los principales problemas sociales por los que México a traviesa como, el desempleo, pobreza extrema y falta de oportunidades para la población mexicana. Debido a que nuestro país necesita un cambio urgente en cuestión económica y social, el equipo empeño un compromiso ético y social para lograr un resultado.

Con un trasfondo ético y social del proyecto realizado para Técnica Mineral, empeñamos un plus en la búsqueda de productos con un fin que no genere problemas al medio ambiente, ya que la buena filosofía de la empresa gira en torno a la filosofía de no dañar al medio ambiente y solo usar productos orgánicos para reducir el impacto a la contaminación ambiental. La importancia de desarrollar un mercado no atendido con base al desarrollo de nuevos productos orgánicos sin el riesgo de un daño severo al medio ambiente, esto permea a que las demás empresas actúen con base a una filosofía del cuidado del medio ambiente.

En la combinación de los aprendizajes sociales y en los desarrollados en al área profesional para Técnica Mineral. Pude desarrollar la habilidad de trabajo en equipo, además de trabajo de consultoría e investigación para la comercialización de productos orgánicos con base a una filosofía de cuidado al medio ambiente.

Los resultados esperados fueron positivos y en comparación de los obtenidos aún más gratificantes ya que me tocaron productos naturales, orgánicos y con cuidado al medio ambiente, son realmente satisfactorios, ya que los resultados encontrados son en pro al objetivo de la empresa.

Respecto a mi aprendizaje personal, fue un resultado muy satisfactorio, debido a que primeramente tuvimos el alcance deseado con base a los objetivos de Técnica Mineral. El trabajar con una empresa con filosofía del cuidado del medio ambiente, se desarrollo un compromiso con la sociedad y de una manera ética el desarrollo en un futuro de trabajo con productos orgánicos. La competencias desarrolladas durante el proyecto fueron la comunicación efectiva e integral entre el grupo de trabajo y el consultor, la investigación en bases de datos y fuentes de información secundarias para el desarrollo de los resultados.

Mis saberes empleados durante el proyecto pueden permear en la comunidad de una manera importante. Debido a que con resultados benéficos puede generar empleos para desarrollar nuevas oportunidades de empleo con el fin de reducir la tasa de desempleo en el país y agregar una mejora en la economía de la nación. La relación que tuvimos con Técnica Mineral me ayudó a identificar a posibles prospectos en cuanto a problemas de desarrollo de comercialización de productos de las empresas mexicanas, el cual me ayudan a identificar y solucionar problemas comunes dentro de las organizaciones lucrativas de nuestro país. Desarrolle como una visión ética el desarrollo y comercialización para el reemplazo de productos dañinos y no benéficos al medio ambiente. Este proyecto me ayudó a identificar las necesidades de una organización así como el procedimiento para poder resolverlas.

5. Conclusiones

El enfoque y objetivo del proyecto fue en la búsqueda e investigación de productos a base de minerales no ferrosos para la industria mineral para después presentarlos, estos debían cumplir con ciertas especificaciones y los cuales tenían que ser innovadores además que cumplieran con las características en conjunto con los valores establecidos por la empresa mexicana, de los avances presentados la empresa se eligió 12 de ellos y así profundizar la investigación, y ante el tiempo se presentó la información específica de cada uno de ellos.

Durante el trabajo empeñado por el equipo de acuerdo a las dos divisiones que decidimos dividirnos pecuaria y agrícola, presupuestamos que sólo encontraríamos un máximo de 4 productos ya que las especificaciones las cuales Técnica Mineral nos dio, hacían angosto el repertorio de productos los cuales pudimos encontrar para su posible investigación y así desarrolló para ellos. Durante las semanas de trabajo en investigación se fue recopilando los productos los cuales podrían ser benéficos para el objetivo de la empresa. Fue una excelente idea trazar las líneas de investigación que nuestro asesor Carlos Rikken nos propuso pues con base a su experiencia, logró darnos una excelente guía de investigación que nos ayudó a dar en el blanco para poder trabajar en la investigación. .

Durante la investigación acotada en solo dos fuentes de investigación que fueron las expos o ferias y revistas, nos ayudó a encontrar por lo menos 30 productos dando paso a un éxito previo pues ya que los productos cumplen con las características deseadas por Técnica Mineral. Una vez terminada nuestro trabajo de investigación donde le mandamos el listado con los productos a la empresa para que sus ingenieros pudieran trabajar en la selección de productos como objetivos.

Para concluir, con base a nuestra experiencia se puede decir que fué más de lo

que imaginamos ya que se pensaba que la cantidad de productos de interés iba a ser inferior, sin embargo se esperaba haber llegado a un paso más lo cual implicaba que la empresa haya tomado una decisión sobre qué producto iba a ser el elegido y sobre qué términos lo pensaba comercializar, ya sea como distribuidor de la marca (importarlo) o ellos fabricarlo, sin embargo esta decisión ya le corresponde a Técnica Mineral.

Considerando lo presentado se espera que la información sea de utilidad para Técnica Mineral y así ellos puedan empezar a clasificar los productos presentados y ésta pueda darle continuidad al proyecto, ya sea fabricando o importando lo mismos. Recomendamos seguir con el proyecto ya que este puede tener un impacto en la economía local abriendo puertas a nuevas oportunidades de empleo generando que se permee en la comunidad mejorando las oportunidades y calidad de vida de las personas que rodean a la empresa. Una vez continuado con el proyecto este puede dar paso a nuevos PAP's que pueden aportar mucha más experiencia a futuros alumnos a egresar de la universidad, otorgándoles experiencia en cuestión de comercialización de los productos actuales, logística de ventas, proceso de comercialización internacional ya que la empresa cuenta con actividad de importación de materias primas. En cuanto a los objetivos alcanzados es importante seguir con la línea de investigación para mejorar el proceso de comercialización de la empresa.

6. Bibliografía

- Técnica Mineral (2017). *Técnica mineral SA de CV*. visto en: <http://www.tecnicamineral.com.mx/> (mayo, 2017)
- Monsanto (2017). *Product Guide Monsanto*. Visto en: <http://www.monsantobioag.com/global/us/Documents/2017%20Product%20Guide.pdf> (mayo, 2017)
- Novozymes (2017). *Products Guide*. Visto en: http://www.novozymes.com/en/-/media/Novozymes/en/solutions/agriculture/BioAg_Australia_techdocs/2017AUSPrductGuide_BioAg_web.pdf?la=en (mayo, 2017)
- Novozymes (2017). *LABELS /MSDS*. Visto en: http://www.novozymes.com/en/-/media/Novozymes/en/solutions/agriculture/BioAg_Australia_techdocs/Australia_MSDS-Labels.pdf?la=en (mayo, 2017)
- Novozymes (2017). *JumpStart TECHNICAL BULLETIN*. Visto en: http://www.novozymes.com/en/-/media/Novozymes/en/solutions/agriculture/BioAg_Australia_techdocs/JumpStart-Technical-Bulletin.pdf?la=en (mayo, 2017)
- Novozymes (2017). *JumpStart TECHNICAL BULLETIN AUS 0913*. Visto en: http://www.novozymes.com/en/-/media/Novozymes/en/solutions/agriculture/BioAg_Australia_techdocs/JumpStart-Technical-bulletin-AUS-0913.pdf?la=en (mayo, 2017)
- Monsanto Bioag (2017). *JumpStart Peanuts*. Visto en: http://www.monsantobioag.com/global/us/Products/Documents/JumpStart_Peanut_SellSheet.pdf (mayo, 2017)
- Monsanto Bioag (2017). *JumpStart Extended Label*. Visto en: http://www.monsantobioag.com/global/us/Products/Documents/Labels/114029N3-16%20JumpStart%20WP%20Multi%20Ext%20Lab%2013017_Post.pdf (mayo, 2017)
- Monsanto Bioag (2017). *JumpStart WP*. Visto en: http://www.monsantobioag.com/global/us/Products/Documents/Bag_Tags/JumpStart_WP_MultiCrop_Bag_Tag.pdf (mayo, 2017)

- Monsanto Bioag (2017). *SAFETY DATA SHEET*. Visto en: <http://www.monsantobioag.com/global/us/Products/Documents/JumpStart%20Granular%20Canola%20SDS.pdf> (mayo, 2017)
- Monsanto Bioag (2017). *Product Identification*. Visto en: http://www.monsantobioag.com/global/us/Products/Documents/nzbwi-101%20js%20wetable%20powder_1-jun-14.pdf (mayo, 2017)
- Monsanto Bioag (2017). *PRODUCT GUIDE MONSANTO*. Visto en: <http://www.monsantobioag.com/global/us/Documents/2017%20Product%20Guide.pdf> (mayo, 2017)
- Novozymes (2017). *TagTeam FACT SHEET*. Visto en: http://www.novozymes.com/en/-/media/Novozymes/en/solutions/agriculture/BioAg_Australia_techdocs/Australia_TagTeam_Fact_sheet.pdf?la=en (mayo, 2017)
- Novozymes (2017). *TagTeam Peat for Peas/Lentils*. Visto en: <http://www.monsantobioag.com/global/us/Products/Pages/TagTeam-Pulse.aspx> (mayo, 2017)
- Monsanto Bioag (2017). *TagTeam Granular for Soybeans*. Visto en: <http://www.monsantobioag.com/global/us/Products/Pages/TagTeam-Soybeans.aspx> (mayo, 2017)
- Monsanto Bioag (2017). *TAGTEAM LCO (lipo-chitooligosaccharides)*. Visto en: <http://www.monsantobioag.com/global/us/Products/Pages/default.aspx?product=tagteam-lco> (mayo, 2017)
- Monsanto Bioag (2017). *TAGTEAM LCO XC*. Visto en: <http://www.monsantobioag.com/global/us/Products/Pages/TagTeam-LCO-XC-soybean.aspx> (mayo, 2017)
- Monsanto Bioag (2017). *CELL TECH FOR PEANUTS*. Visto en: <http://www.monsantobioag.com/global/us/Products/Pages/Cell-Tech-Peanuts.aspx> (mayo, 2017)
- Monsanto Bioag (2017). *CELL TECH FOR PULSE*. Visto en: <http://www.monsantobioag.com/global/us/Products/Pages/Cell-Tech-Pulse.asp> (mayo, 2017)

- Monsanto Bioag (2017). *CELL TECH FOR SOYBEAN*. Visto en: <http://www.monsantobioag.com/global/us/Products/Pages/Cell-Tech-Soybean.aspx> (mayo, 2017)