

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

Departamento de Economía, Administración y Mercadología

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

Economía Solidaria y Trabajo Digno

Desarrollo de estrategias Comerciales nacionales e internacionales

CEDECOM Internacional



ITESO

Universidad Jesuita
de Guadalajara

3J02 Desarrollo de capacidades para la exportación e importación

Desarrollo de artesanías jaliscienses para Spes Nova

PRESENTAN

Programas educativos y Estudiantes

Miquel Bardisa Terrazas. Ingeniería Industrial

Fátima Aidé Garibay Gómez. Comercio y Negocios Globales

Andrés Rodríguez González. Comercio y Negocios Globales

Andrés Zarate Sandoval. Comercio y Negocios Globales

Profesor PAP:

Ing. Carlos Rikken Ramírez

Ing. José Manuel Allera Mercadillo

Tlaquepaque, Jalisco, julio de 2024

REPORTE PAP

ÍNDICE

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	2
Resumen	3
1. Introducción	4
2. Desarrollo	9
3. Resultados del trabajo profesional	17
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	39
5. Conclusiones	46
6. Bibliografía	48
7. Anexos (en caso de ser necesarios)	50

REPORTE PAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

Los Proyectos de Aplicación Profesional son una modalidad educativa del ITESO en la que los estudiantes aplican sus saberes y competencias socio-profesionales a través del desarrollo de un proyecto en un escenario real para plantear soluciones o resolver problemas del entorno. Se orientan a formar para la vida, a los estudiantes, en el ejercicio de una profesión socialmente pertinente.

A través del PAP los alumnos acreditan el servicio social, y la opción terminal, en tanto sus actividades contribuyan de manera significativa al escenario en el que se desarrolla el proyecto, y sus aprendizajes, reflexiones y aportes sean documentados en un reporte como el presente.

Resumen

Las artesanías son parte importante de la cultura mexicana. Esta es una de las razones por las cuales son merecedoras de ser impulsadas a través del comercio con Estados Unidos de América. Para lo anterior, el presente reporte busca reflejar el proceso de contacto con cuatro artesanos de Jalisco, así como la selección de propuestas elaboradas por estos, y finalmente, los entregables que servirán de punto de partida para los equipos que darán continuación al mismo en etapas futuras.

El trabajo fue dividido semanalmente, con juntas con los asesores de proyecto y también con sesiones de trabajo para el equipo completo. A cada integrante del equipo le fue asignado un artesano, a quien se le dio el seguimiento necesario para poder completar los objetivos.

Se realizó la selección de productos, así como sus fichas técnicas, en búsqueda de las opciones más viables para ser ofertadas en un punto de venta en la Universidad de Fordham en Nueva York.

1. Introducción

1.1 Antecedentes del proyecto y contexto

Las micro y pequeñas empresas son pilares importantes en la economía de un país, ya que representan “el mayor número de unidades económicas y personal ocupado”(Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2020). Tan solo en México, de acuerdo con los datos publicados del último Censo Económico, de 4.8 millones de empresas, aquellas compuestas por 10 o menos personas representan alrededor del 95% del total.

A lo largo de las intervenciones de diversos PAP, principalmente aquellos centrados en el área de emprendimiento y MiPyMEs (micro, pequeñas y medianas empresas), es que se ha conseguido reunir artesanos y artesanas jaliscienses (en su mayoría ubicados dentro del Área Metropolitana de Guadalajara) candidatos para la promoción de sus creaciones a través de la exportación.

Del mismo Censo del 2019, se destaca que en México existían 21,000 establecimientos dedicados al comercio al por menor de artesanías, de entre los cuales Jalisco representa el 10.2% (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2023b).

De acuerdo con el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2023a), el cual utiliza la nomenclatura del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) de las unidades económicas de 0 a 30 personas ubicadas en el estado de Jalisco: 432 se dedican tan solo a la elaboración de diversas manufacturas, entre las cuales se incluyen las artesanías elaboradas con diversos materiales; 298, a la fabricación de artesanías de cuero y piel; 471 a la elaboración de artesanías de barro, 815 se dedican al comercio al por menor de ropa de cuero y piel y de otros artículos de estos materiales; y 2,217

al comercio al por menor en tiendas de artesanías (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2023a).¹

La realidad de estos artesanos, como la de muchos emprendedores en México, se ubica en un entorno donde su trabajo está centrado principalmente en poder cubrir o complementar sus necesidades básicas y las de sus familias a través de las ganancias generadas por el mismo. Además, como menciona Cárdenas-Damián, et. al. (2023), estos suelen verse limitados con sus presupuestos. Lo anterior, adicionado con las demás responsabilidades que tienen fuera de su emprendimiento, puede dificultar la disposición de tiempo para realizar otras actividades como tomar capacitaciones relacionadas con el comercio exterior o buscar ubicar sus ventas en mercados fuera del local.

Los antecedentes de los artesanos seleccionados para trabajar durante este periodo se describen brevemente como sigue:

Corazón de maíz:

La Sra. Elenita dio inicio a esta colaboración apoyando y organizando a las artesanas construyendo una cooperativa, esta cooperativa se conforma de 15 personas en su mayoría de mujeres mayores de edad y madres solteras (consideradas dentro de los grupos vulnerables). Llevan ya cuatro generaciones perfeccionando la técnica del tejido inicialmente con palma y posteriormente con la elaboración de figuras a base de hoja de maíz.

Encontrarte MX:

Encontrarte Mx es una cooperativa en la cual comenzó con 12 integrantes, aunque actualmente ya solo está conformado por dos mujeres amas de casa (Tere y Livier), los productos son de concreto, en algunos diseños se suele utilizar vidrio molido fusionado con el concreto, en algunos productos también se utilizan pigmentos para el concreto, al momento de la creación del producto se suelen utilizar materiales

¹ Cabe señalar que durante la realización de este proyecto aún no se tenían los datos del censo del año en curso (2024).

recicladados como serian botellas de vidrio, tapas de platico, materiales de colores variados, etc.

Cesar Lucano:

Cesar Lucano se encuentra en San Pedro Tlaquepaque, Jalisco, México, la familia de lucano se dedicaba a hacer estructuras de barro estilo alebrije, todo comenzó porque su familia toda su vida a sido alfarera y el quiso cambiarle un poco a su trayectoria cambiando de vaquillas a crear obras de arte, hoy en día es reconocido en Tlaquepaque por su estilo de hacer los famosos puercos alcancías con un estilo peculiar.

Artesanías Valadez:

Es un negocio localizado en el corazón de San Pedro Tlaquepaque con más de 40 años de experiencia en el mercado, sus productos en su mayoría son elaborados con cuero natural, se venden en gran cantidad a turistas provenientes de los EUA, principalmente de estados donde predomina el estilo vaquero o *cowboy*, Dentro de su catálogo de productos se pueden encontrar cinturones, recuerdo, carteras, monederos, llaveros y otros accesorios como pulseras.

1.2 Problemática u oportunidad detectada

La artesanía jalisciense ha pasado por crisis fuertes desde el período del COVID-19, lo que ha dado pie a que el Gobierno del Estado haya tomado incluso la decisión de apoyar a los artesanos económicamente para la reactivación del sector. Aunque estas medidas han podido salvaguardar a algunos, otros tienen que buscar apoyo en este tipo de proyectos para poder alcanzar una mejor situación económica y al encontrar productos viables para una operación de exportación se les puede ayudar proporcionándoles más ingresos con precios justos a través de brindarles una plataforma en Spes Nova.

Una de las oportunidades detectadas es la fabricación de nuevos productos para el mercado extranjero, beneficiando a la cultura mexicana y a las utilidades del artesano.

El comenzar un proyecto o plan de exportación posiciona a las artesanías en el extranjero como una fuente de identidad del producto de las manos mexicanas que siguen trabajando desde la tradición, demostrando que también desde las prácticas que han pasado de generación en generación se pueden encontrar productos que compiten en calidad, precio y valor percibido en contraste con productos similares de diversas partes del mundo.

Este proyecto ayuda a cumplir con la re-valoración del producto artesanal, dando frutos también para los artesanos participantes, quienes al enviar producto mejor pagado al extranjero pueden aumentar sus ganancias y por lo tanto reducir sus tiempos de trabajo a niveles dignos (Yubi-Segura, *et al.*, 2017).

La estandarización de estrategias que ayuden al producto artesanal nacional a cumplir con estándares de calidad y producción a nivel internacional facilita acceso al consumidor, además de que, como actividad económica, proporciona empleos e ingresos para personas de todos los géneros y edades (Zetina, *et al.*, 2023).

Crear o participar en los programas de fomento a la exportación de artesanías es una herramienta importante y necesaria para la pavimentación del camino a establecer un marco jurídico que cada vez proteja más a los artesanos ante la piratería y estafa (España, 2020); el reconocimiento del valor de la artesanía a nivel internacional se transforma en el de nivel local, para este trabajo que suele ser ampliamente discriminado dentro del territorio nacional.

1.3 Objetivo general

Establecer contacto con los artesanos para conocer sus productos, identificar y seleccionar los productos más susceptibles y generar sus fichas técnicas para julio del 2024.

1.4 Objetivos específicos [Definir cada objetivo a cumplir para la empresa]

1. Establecer contacto con los cuatro artesanos seleccionados para el proyecto antes del 6 de junio del 2024.
2. Desarrollar un modelo de perfil de artesano deseado para Spes Nova para el 9 de junio del 2024
3. Seleccionar por lo menos un producto de cada uno de los cuatro artesanos susceptibles a compra para el punto de venta de Fordham antes del 23 de junio del 2024.
4. Dar seguimiento a la adecuación de los productos seleccionados en la personalización para la universidad de Fordham antes del 24 de junio del 2024
5. Elaborar las fichas técnicas de cada producto seleccionado para Fordham antes del 1 de julio del 2024.

2. Desarrollo

2.1 Metodología

De acuerdo con la naturaleza práctica de los objetivos establecidos para este proyecto, la metodología utilizada sigue la misma lógica. En primera instancia se determinó que semanalmente se estaría realizando reuniones del equipo de trabajo junto con los asesores del proyecto; estas serían dos días (de lunes a jueves) de trabajo simultáneo con el resto de los equipos y dos de asesoría particular con duración de una hora para revisar avances y resolver dudas.

Posteriormente se estableció el borrador del plan de trabajo para el periodo en cuestión. Esto de acuerdo con las actividades que se tendrían que llevar tanto en lo general como en lo particular con cada uno de los cuatro artesanos en cuestión. Para esto se asignó a cada estudiante un artesano para el desarrollo de cada punto determinado en el plan de trabajo. Este se elaboró a través de la nube de Google Drive; la comunicación se llevó tanto por medios digitales como WhatsApp, así como por medio de visitas personales; asimismo, se hizo uso de distintas fuentes de información confiables para la obtención de la información requerida para el proyecto.

2.2 Cronograma o plan de trabajo

Reuniones: Martes y jueves del 20 de mayo al 4 de julio del 2024

Asesorías: Lunes y miércoles del 20 de mayo al 4 de julio del 2024

Tabla 2.2. Cronograma de trabajo

Actividad	Periodo de tiempo	Responsables	Recursos necesarios
Tener un primer contacto entre los alumnos y los artesanos.	20 de mayo al 02 de junio	-Equipo de trabajo -Profesores asesores -Artesanos	Comunicación: - WhatsApp -Llamada telefónica Transporte: -Automóvil -Transporte público
Investigar sobre los antecedentes de los proyectos con cada artesano.	27 de mayo al 02 de junio	-Equipo de trabajo	Investigación: -RPAPs anteriores (REI ITESO) -Conversaciones con los artesanos y con profesoras (es) PAP ² Comunicación: -Microsoft teams -Correo electrónico -Internet -WhatsApp
Desarrollar un perfil de artesano deseado para Spes Nova y una propuesta de modelo ideal para el	03 al 09 de junio	-Equipo de trabajo -Equipo Spes Nova	-Google Docs

² Las profesoras PAP que apoyaron en la realización de este proyecto fueron Josefina Robles Uribe y Liliana Verónica Gómez Quiroz.

Actividad	Periodo de tiempo	Responsables	Recursos necesarios
artesano.			
Investigar elementos de identidad del mercado de la Universidad de Fordham que sirvan de inspiración para los artesanos.	03 al 09 de junio	-Equipo de trabajo	-Google Images -Sitio web de Fordham
Solicitar a los artesanos la elaboración de muestras de productos basados en los elementos de identidad seleccionados anteriormente.	10 al 16 de junio	-Artesanos de trabajo ³	Elementos físicos o digitales: -Fotografías de inspiración -Productos a ser intervenidos (según sea el caso) -Máquina de corte láser ⁴ Contacto: Grupo de WhatsApp Correo electrónico
Seleccionar los	17 al 23 de junio	-Equipo de	-Productos

³ Cada integrante del equipo de trabajo se encargó de darle seguimiento particular a un artesano de los cuatro con los que se colaboró en el proyecto.

⁴ Servicio proporcionado por el Taller de Procesos Automatizados del ITESO.

Actividad	Periodo de tiempo	Responsables	Recursos necesarios
productos más adecuados para probar en un primer embarque.		trabajo -Profesores asesores	o intervenidos desarrollados
Investigar los requerimientos legales en origen y en destino (principalmente de aduanas).	17 al 23 de junio	-Fátima Garibay	-Sitio web SNICE -Trade Wizards -Buscador de Google -Database consulting
Tomar las fotografías de los productos seleccionados para la elaboración de las fichas técnicas.	17 al 23 de junio	-Equipo de trabajo	Equipo: -Cámara de teléfono celular -Fondos para fotografías Elementos de decoración
Editar las fotografías tomadas para las fichas técnicas.	24 al 30 de junio	-Equipo de trabajo	-Microsoft Word -Canva (versión gratuita)
Elaborar las fichas técnicas de los productos en inglés.	24 al 30 de junio	-Equipo de trabajo	-Productos seleccionados -Formato de ficha técnica proporcionado

Actividad	Periodo de tiempo	Responsables	Recursos necesarios
			por Spes Nova -Google Drive -Copilot
Presentar las muestras seleccionados junto con sus fichas técnicas	9 de julio	-Equipo de trabajo	-Fichas técnicas -Muestras

Nota: las fechas se establecieron para el año de elaboración del proyecto (2024).

Para este proyecto, inicialmente se conversó con los profesores encargados de este PAP en qué estatus se recibía el proyecto y cuáles eran los objetivos clave de lo que se iba a realizar, así también se estableció que durante el mismo se llevarían a cabo reuniones de trabajo los días martes y jueves (del 20 de mayo al 4 de julio del 2024) y asesorías particulares sobre los avances y dudas del proyecto los días lunes y miércoles (del 20 de mayo al 4 de julio del 2024).

De los objetivos establecidos se realizó un borrador de lo que inicialmente sería el plan de trabajo, mismo que se fue actualizando de acuerdo a las necesidades identificadas a lo largo del proyecto, resultando en el cronograma presentado arriba.

De las actividades, la primera fue el establecimiento de contacto con los cuatro artesanos. Esto se llevó a cabo de acuerdo con las posibilidades de cada uno de ellos, siendo algunas por medio de llamadas telefónicas, videollamadas o visitas presenciales; para compartir con ellos ideas con las que pudiesen desarrollar propuestas de adecuaciones para vender sus productos a Spes Nova en Fordham. Adicionalmente, se asignó un artesano a cada integrante del equipo para dar

seguimiento a la solicitud de propuestas de producto; continuando el contacto según fuese requerido.

Una vez obtenidos los productos, el equipo seleccionó aquellos que fueran más susceptibles a la compra por parte de Spes Nova, tomó fotografías y elaboró las fichas técnicas que servirán para el siguiente proceso en el semestre de Otoño 2024.

Con el artesano Cesar Lucano se realizó una visita a su taller que se encuentra en San Pedro Tlaquepaque. Se pudo observar sus productos al igual se conoció como fue que empezó su negocio, así como los productos que mandó a Fordham anteriormente para así considerar ideas sobre el nuevo producto que se solicitó.

Tras conocer el proceso y los materiales utilizados en los productos, se decidió proceder con la clasificación arancelaria. Basándose en las ideas de Fordham y los materiales empleados, surgió la propuesta que Cesar Lucano desarrollara un prototipo de un jugador de fútbol americano con los colores de Fordham, pero con un toque distintivo de Cesar.

Con la artesana a cargo de Artesanías Valadez se realizaron varias visitas a su punto de venta localizado en el centro de San Pedro Tlaquepaque. En estas se presentó la integrante encargada de dar seguimiento con ella y se observó la oferta de productos para identificar alguno otro que pudiera ser candidato para ser comprado por Spes Nova. Una vez conseguidas las propuestas de la artesana para toma de fotografías, se pagaron las mismas, se tomaron medidas y peso, y finalmente, se realizó el llenado de la ficha técnica.

También, se realizó una visita a Corazón de Maíz en San Cristóbal Zapotitlán en la que el miembro encargado de dar seguimiento conoció a algunas socias cooperativistas, se le explicó el proceso de confección y analizó temas de costos para así determinar los modelos más viables de aretes y flores artificiales para llevar a cabo una exportación, ya que dichos productos fueron seleccionados gracias a su versatilidad en diseño, peso reducido y medidas modificables según lo pidiera Spes Nova.

La primera visita que se hizo en equipo fue a Teresa, de Encontrarte, en la visita pudimos tener el primer contacto con una artesana y, sobre todo, poder conocer su taller, la experiencia fue enriquecedora ya que pudimos comprender un poco más del contexto del proyecto, la metodología que sigue a la hora de elaborar los productos y sobre todo un poco más de la historia de Tere. Se amplió el panorama de lo que era este proyecto y sobre la importancia de poder ayudar a los artesanos a que sus productos puedan llegar al extranjero y se pueda conocer un poco más sobre su trabajo.

Tere nos platicó cómo empezó el proyecto, todas las personas que al principio estaban interesadas o participando, hasta lo que hoy en día es Encontrarte, dos mujeres amas de casa y emprendedoras. Nos explicó cómo es la elaboración, de las macetas, el catálogo que manejan y los nuevos proyectos que tienen en puerta. La parte fundamental del desarrollo en el proyecto de Encontrarte fue la visita al estudio y la plática con Tere.

Después de la selección de los productos para las fichas técnicas, se llevó a cabo el proceso de clasificación arancelaria (con base a los conocimientos adquiridos en la asignatura homónima y en la experiencia de la responsable de este paso), misma que fue necesaria para investigar las regulaciones y restricciones no arancelarias (RRNA), ya de esta se desprenden.

A manera de especificación, los documentos que se detallan posteriormente como entregables se trabajaron en la nube de Google Drive para un mejor control de cambios y para la gestión de la retroalimentación de los profesores PAP, para exportar el documento principal a Microsoft Word y hacer las modificaciones finales de formato. La comunicación entre los miembros del equipo con los artesanos se mantuvo principalmente vía WhatsApp.

Para efectos de la investigación se utilizaron distintas fuentes de información de confiables para obtener la información requerida para el proyecto de entre las que destacan bases de datos oficiales, publicaciones de INEGI, revistas académicas, bases de datos y libros electrónicos proporcionados en la biblioteca del ITESO, así

como otros documentos disponibles en el Repositorio Institucional del ITESO (ReI). Por último, cabe señalar que adicionalmente utilizó la herramienta IA de Microsoft, Copilot de Microsoft en algunos apartados, como las descripciones en las fichas técnicas, para mejorar la redacción de los mismos.

2.3 Productos y entregables

El documento de Spes Nova sobre grupos de artesanos es un informe exhaustivo que describe el proceso seguido para contactar y conocer a diversos artesanos. Este proceso incluyó varias etapas, comenzando con la identificación y el acercamiento a los artesanos, seguido de una evaluación detallada de los productos que ofrecen. Durante esta fase, se analizaron las características, calidad y singularidad de cada producto, con el objetivo de seleccionar las mejores opciones de cada artesano.

Además, se definió un perfil específico para cada tipo de artesano, lo que permitió una mejor categorización y comprensión de sus habilidades y especialidades. Este perfil no solo facilita la selección de productos, sino que también ayuda a resaltar las fortalezas y particularidades de cada artesano.

Una vez seleccionados los productos, se procedió a la realización de fotografías de cada artículo. Estas imágenes son fundamentales para la elaboración de las fichas técnicas, que detallan las características y especificaciones técnicas de cada producto. Las fichas técnicas son documentos esenciales que proporcionan información clara y precisa sobre los productos, ayudando a los clientes potenciales a tomar decisiones informadas.

Finalmente, estas fichas técnicas serán de gran utilidad para el equipo del próximo semestre, ya que les proporcionarán una base sólida de información y recursos visuales para continuar con el trabajo de promoción y comercialización de los productos artesanales.

3. Resultados del trabajo profesional

3.1 Sustento teórico

El presente proyecto toma como referencia las buenas prácticas propuestas por el Project Management Institute (PMI); ampliamente utilizadas en el ámbito de la gestión de estos. La teoría propuesta por el PMI establece dos rubros importantes: los grupos de procesos y las áreas de conocimientos. Dentro de los primeros se establecen cinco momentos claves: 1. inicio, 2. planificación, 3. ejecución, 4. monitoreo y control, y por último, 5. el cierre (Project Management Institute, 2017, cit. en Rojas, Correa y Jiménez, 2020, p.31), los cuales se combinan en diferentes momentos con las áreas de conocimientos.

Considerando lo establecido en los objetivos del proyecto, se abordarán únicamente los procesos de inicio, planificación y las primeras actividades de ejecución; buscando se le dé continuidad a los procesos consecuentes en etapas posteriores en apoyo con Spes Nova. La aplicación de estos se hace a través de un acercamiento mayormente práctico conforme se detalla a continuación:

1. Inicio del proyecto:

- Reunión del equipo de trabajo para conocer los antecedentes documentados y la situación actual de cada uno de los artesanos en lo particular.
- Desarrollo de los objetivos y establecimiento de los alcances del proyecto
- Visitas de los estudiantes a los artesanos

2. Planificación:

- Elaboración del plan de trabajo
- Elaboración de un cronograma detallado
- Asignación de recursos:
 - Humanos, tecnológicos y económicos
- Definición de canales de comunicación

3. Ejecución:

- Contacto con los artesanos:
 - Comunicarse por teléfono, correo electrónico o visitas personales.
- Evaluación y selección de productos para desarrollo de prototipos de diseño:
 - Analizar los productos de los artesanos en función de su potencial de exportación, calidad y demanda del mercado.
 - Revisión de requerimientos de exportación e importación de acuerdo a su clasificación arancelaria.
- Desarrollo de prototipos
 - Solicitar a los artesanos la elaboración de propuestas de adecuación de diseño inspiradas en la identidad del mercado de destino.
- Creación de fichas técnicas:
 - Documentar especificaciones, materiales, dimensiones y precios de los productos.
- Monitoreo del progreso:
 - Revisar regularmente la finalización de tareas y ajustar según sea necesario.

Lo anterior adicionado con reuniones cuatro reuniones por semana con el equipo de trabajo, de las cuales dos serían en plenaria con otros equipos y dos en asesoría particular para revisión de avances y aclaración de dudas.

A su vez, se toman los fundamentos de la Ley o Principio de Pareto (también conocida como la regla 80/20), misma que se define como “un principio que establece que el 20% del esfuerzo destinado a una tarea genera un 80% de los resultados.” (Westreicher, 2020). Si bien esta surgió de la observación de la desigualdad en la distribución de las tierras en la Italia de finales del siglo XIX por Vilfredo Pareto, fue Joseph Jurán quien lo hizo popular en ámbitos como la economía y la gestión (Westreicher, 2020).

El empleo de este modelo surge del modelo que el artesano Cesar Lucano comentó buscar compartir con otros artesanos en el cual se pretende que cada uno identifique o establezca productos sencillos (20% del esfuerzo) que les puedan representar la mayor parte de sus ingresos (80% de los resultados), de manera que se puedan mantener en el negocio y el tiempo restante utilizarlo en actividades de mayor creatividad (por ejemplo encargos especiales o el desarrollo de piezas únicas, expresadas por Lucano como “su arte”).

Finalmente, para la clasificación arancelaria y la consulta de regulaciones y restricciones no arancelarias se siguió la nomenclatura y metodología contemplados en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA o SADC) de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), misma de la que se desprende la Tarifa (también conocida como TIGIE) contemplada en el artículo 1 de la Ley de Impuestos Generales a la Importación y a la Exportación (LIGIE) (Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior, s.f.). El SA es de los más utilizados a nivel internacional y busca que las clasificaciones arancelarias entre los países que la utilizan coincidan a 6 dígitos (también conocido como nivel subpartida); Es importante señalar que aunado a lo anterior, la correcta clasificación de las mercancías se realiza en base a las Reglas Generales y Complementarias establecidas en el artículo 2 de la LIGIE (Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior, s.f.). Por lo anterior es que derivado de la clasificación en México se consultaron los últimos cuatro dígitos de la clasificación en Estados Unidos de América; pensando en que, por lo menos en México, de la clasificación arancelaria se deriva el requerimiento de cumplir con regulaciones y restricciones no arancelarias, así como el impuesto que se pagará en origen (si lo hay) y en destino.

Siguiendo la anterior metodología, se pretende establecer un puente para la ejecución de las exportaciones durante etapas posteriores, para que en estas se pueda evaluar el desempeño de los productos ya en el mercado de destino, y que en el escenario ideal se realicen recompras constantes.

3.2 Desarrollo de la propuesta de mejora

Junto con los profesores, uno de los dos profesores de este PAP, el equipo definió los objetivos y el plan de trabajo a seguir. El cual fue presentado en el apartado 2.2. del presente reporte. Este surgió en base al esquema de plan de trabajo para exportación, proporcionado por el profesor (véase extracto en la tabla X). Si bien, por consecuencia de las limitantes en el tiempo disponible para trabajar, así como de la incomunicación con el equipo en Fordham por el periodo vacacional, se estableció que principalmente se trabajaría en los objetivos relacionados con la empresa y el producto, complementando un poco con avance en el objetivo logístico, no sin antes agregar conclusiones y recomendaciones para dar seguimiento.

Tabla 3.2.1. Extracto de esquema del plan de trabajo base

ACTIVIDADES	% de Avance
1. EMPRESA - 20 de mayo al 09 de junio	
1.1 Información General de la Empresa.	100%
1.1.1 Antecedentes y Situación Actual de la Empresa.	100%
1.2 Conciencia Exportadora.	
1.2.4 Objetivos (del proyecto)	100%
1.2.4.1 Generales (del proyecto)	100%
1.2.4.2 Específicos (del proyecto)	100%
2. PRODUCTO - 10 al 30 de junio	
2.1 Características del Producto.	95%

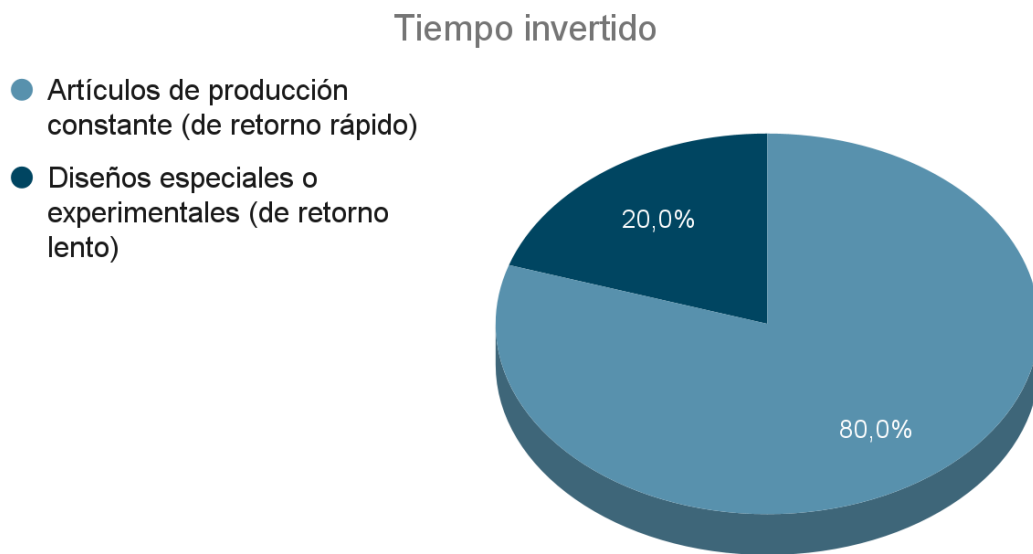
2.1.1 Descripción Técnica y Fracción Arancelaria.	100%
2.1.2 Descripción Cualitativa.	100%
2.1.3 Normatividad local. (NOMs y otras nacionales)	100%
5. LOGÍSTICA - 17 al 23 de junio	
5.1.2.1 Empaque y Embalaje.	20%
5.2 Regulaciones.	50%
5.2.2 No Arancelarias.	100%
8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
8.1. Conclusiones	100%
8.2. Recomendaciones	100%

Resultando de la ejecución de dicho plan surgió en primera instancia, en base a lo observado en las conversaciones y visitas con los artesanos (incluidas en el plan de trabajo presentado en el punto 2.2.), una lista de criterios sugeridos a Spes Nova en cuanto a cuál es el perfil que se desea de un artesano próximo a integrarse al proyecto. Dentro de estos destacan cualidades como la creatividad, interés por la tradición y cultura mexicana, calidad de su trabajo, conocimiento amplio sobre los materiales y técnicas, adaptabilidad, comunicación, responsabilidad, ubicación geográfica e impacto económico potencial de su participación en el proyecto (véase los criterios completos en el anexo 1).

Adicionalmente, inspirado en lo comentado por el artesano César Lucano sobre su manera de trabajar, se elaboró una sugerencia de modelo (basado en el Principio de Pareto) para ser replicada en los demás artesanos. Esto pensando en su potencial para establecer las bases de estabilidad económica en los negocios de cada uno de ellos. En el mismo se plantea dedicar la mayor parte del tiempo disponible a la elaboración de productos que se conviertan en efectivo de manera más rápida (usualmente los más asequibles al público general por ser de los que requieren menor


tiempo y esfuerzo tanto en la elaboración como en la venta), mientras que el resto se destinaría a actividades de retorno más lento (usualmente las más creativas o experimentales, que requieren mayor tiempo y esfuerzo). Dicho modelo se resume en la figura 3.2.

Figura 3.2. Tiempo y recursos invertidos para el Modelo 80/20 para artesanos.



Después, como objetivo principal del contacto con los artesanos, se les solicitó la elaboración de muestras de productos adaptados a la identidad del mercado de destino (la Universidad de Fordham en Estados Unidos), esto a su vez siguiendo el diagrama de flujo proporcionado por el equipo encargado de establecer los procesos para Spes Nova. Como resultado de lo anterior surgieron las fichas técnicas de cada uno de los productos seleccionados con sus debidas adaptaciones. Además, en estas se integran algunas de las fotografías tomadas por el equipo de trabajo. A continuación se presenta un ejemplo de ficha técnica para cada uno de los artesanos. Cabe señalar que se omiten datos como el precio por ser un dato sensible para el artesano.

Tabla 3.2.2. Ficha técnica de clavel de Corazón de Maíz

Name of the product	Carnation				
Product Description	Dimension	Length: 9 cm / 3.54 in	Width: 9 cm / 3.54 in	Height: 50 cm / 19.68 in	
	Weight (grs)	20 grs / 0.70 oz		Available Quantity	UPON REQUEST
	Material Description	Stem: Aluminum wire wrapped in corn husk Flower crown: Pigmented corn husk			
	General Description Of The Product	<p>Made by San Cristobal Zapotitlan based artisans, this beautiful carnation combines elegance and tradition. Modeled after the natural flower, it features a tall stem for a refined appearance. The striking crown, with its various tips, creates a captivating contrast against the slender stem. Ideal for interior decoration or as a thoughtful gift, this foldable stem allows easy adjustments.</p> <p>Handcrafted by skilled women from a community with a 40 year tradition of corn and palm leaf creations, each piece carries their expertise and love. Celebrate tradition and beauty with this lifelike carnation.</p>			

Price, Fee and Other Commissions	Product Cost per Unit (\$)	NON AVAILABLE	Foreign BDP Commission (\$)	NON AVAILABLE
	Shipping and Handling (\$)	NON AVAILABLE	Community Premium (\$)	NON AVAILABLE
	Other			
Producer Description	Name	Corazón de Maíz		
	Location	Av. del Trabajo, 45840 San Cristóbal Zapotitlán, Jalisco.		
	Gender	Females		
	Producer Type	Artisans		
	Total Employees	15		
	Contact Email	NON AVAILABLE		
	Phone	NON AVAILABLE		





	<p>General Description of Producer</p>	<p>At Corazón de Maíz, artisans weave magic from royal palm and corn husks. Their creations are more than crafts—they're expressions of creativity and devotion. For four decades, these talented women, often elderly and single mothers, have carried forward this tradition. Their hands shape beauty, their hearts infuse love, and their artistry stands as a testament to resilience.</p>
		

Tabla 3.2.3. Ficha técnica de jugador de fútbol americano de César Lucano


Name of the product	Football player			
Product Description	Dimension	Length: 5 cm / 1.96 in	Width: 8.5 cm / 3.34 in	
	Weight (grs)	Pending		Available Quantity
	Material Description	Technique: Cold polycromed clay Paint: Water-based acrylic		
	General Description Of The Product	Handcrafted by a skilled artisan based in Tlaquepaque, this meticulously crafted collectible captures the spirit of American football. Made from high-quality clay, the figurine features exquisite details, showcasing a football player in action. The Fordham Rams' legacy and passion for the game infuse every curve and contour of this unique piece. Celebrate your love for football and honor the Fordham Rams with this exceptional clay figurine. It's more than a collectible; it's a testament to the game's enduring legacy.		

Price, Fee and Other Commissions	Product Cost per Unit (\$)	NON AVAILABLE	Foreign BDP Commission (\$)	NON AVAILABLE
	Shipping and Handling (\$)	NON AVAILABLE	Community Premium (\$)	NON AVAILABLE
	Other			
Producer Description	Name	Cesar Alfredo Lucano Siordia		
	Location	Calle 5 de Mayo 294B, De Santiago, 45500 San Pedro Tlaquepaque, Jal.		
	Gender	Male		
	Producer Type	Artisan		
	Total Employees	1		
	Contact Email	NON AVAILABLE		
	Phone	NON AVAILABLE		

	General Description of Producer	Cesar Lucano, is a renowned mexican artisan, mostly by his work with clay, transforming traditional techniques into Lucano's creative world. He is best known for his colorful hand-painted <i>alebrijes</i> , as well as for being awarded with the Premio Nacional de la Cerámica (National Ceramic Award).
--	---------------------------------------	---



Tabla 3.2.4. Ficha técnica de maceta de concreto de Encontrarte Mx


Name of the product	Concrete Flower Pot				
Product Description	Dimension	Length: 3.93 inch 9.98 cm	Width: 3.93 inch 9.98 cm	Height: 4.33 inch 10.99	
	Weight (grs)	652 gr / 22.99 oz		Available Quantity	UPON REQUEST
	Material Description	Flowerpot made by cement, with a hexagonal base			
	General Description Of The Product	<p>This flowerpot seamlessly blends functionality with timeless design. Whether you are a student, or simply a fan of Fordham University, this flowerpot is a must-have addition to your space.</p> <p>Each piece is unique, as it is made by hand using traditional techniques. Whether used as a decorative item or a functional planter, elevate your living space with this flowerpot. Order yours today and celebrate your alma mater in style!</p>			

Price, Fee and Other Commissions	Product Cost per Unit (\$)	NON AVAILABLE	Foreign BDP Commission (\$)	NON AVAILABLE
	Shipping and Handling (\$)	NON AVAILABLE	Community Premium (\$)	NON AVAILABLE
	Other			
Producer Description	Name	Maria Teresa Gutierrez Cortez		
	Location	Privada toronja 2961, int. 13, col. Paseos del Prado Tlaquepaque, Jalisco, Mexico.		
	Gender	Female		
	Producer Type	Artisan		
	Total Employees	2		
	Contact Email	NON AVAILABLE		
	Phone	NON AVAILABLE		




	<p>General Description of Producer</p>	<p>Teresa or Tere (as she likes being called by), along with Livier are the talented artisans behind Encontrarte MX. Based in Tlaquepaque, they handcraft beautiful concrete pieces such as flower pots as a complementary source of income.</p> <p>With love to their creations, Tere and Livier shape each unique piece with care.</p> <p>Both are charming and hardworking women with growing aspirations.</p>
--	--	---



Tabla 3.2.5. Ficha técnica de pulsera de Artesanías Valadez

Name of the product	PUL1				
Product Description	Dimension	Length: 20 cm / 7.87 in	Width: 2cm / 0.78 in	Height: 1cm / 0.39 in	
	Weight (grs)	5 gr / 0.17 oz		Available Quantity	UPON REQUEST
	Material Description	Body: Genuine leather Brooch: Metal			
	General Description Of The Product	<p>Elevate your style with our exquisite leather flower bracelets, lovingly crafted by skilled artisans in Tlaquepaque. Each bracelet is a wearable work of art, blending vibrant colors and delicate floral motifs.</p> <p>You can select between 30+ colors and customize your new bracelet to your liking.</p> <p>Experience the Essence of Tlaquepaque: Own a piece of Mexican heritage with our leather flower bracelets. Whether you're treating yourself or surprising a loved one, these bracelets celebrate tradition, creativity, and the beauty of nature.</p>			
Price, Fee and Other Commissions	Product Cost per Unit (\$)	NON AVAILABLE		Foreign BDP Commission (\$)	NON AVAILABLE




	Shipping and Handling (\$)	NON AVAILABLE	Community Premium (\$)	NON AVAILABLE
	Other			
Producer Description	Name	Karina Martín		
	Location	Andador Independencia (in front of El Parián), Colonia Centro, C.P. 45500, San Pedro Tlaquepaque, Jalisco, México.		
	Gender	Female		
	Producer Type	Artisan		
	Total Employees	11		
	Contact Email	NON AVAILABLE		
	Phone	NON AVAILABLE		




	<p>General Description of Producer</p>	<p>Karina Martín is a San Pedro Tlaquepaque based artisan. Mother and entrepreneur. She runs a small family business established since 1982 dedicated to the production of traditional leather handcrafts and others from different materials, such as wallets, coin purses, belts and bracelets.</p>
		

De manera simultánea se llevó a cabo la clasificación arancelaria por parte de Fátima Garibay, con apoyo del Mtro. Ramón Rafael Rodríguez García (profesor de la asignatura de clasificación arancelaria en el ITESO) para la verificación de las mismas. Cabe señalar que algunos de estos productos ya habían sido clasificados previamente por alumnos de etapas anteriores de este proyecto. Adicionalmente se consultaron las

regulaciones y restricciones no arancelarias tanto en la aduana de origen como en la de destino. Las mismas se presentan en la tabla X.

Tabla 3.2.6.. Resumen de clasificación arancelaria, regulaciones a la exportación y regulaciones a la importación.

Modelo	Imagen de referencia	Clasificación arancelaria	Descripción	Regulaciones exportación	Regulaciones importación
Flores Artificiales		6702.90.91 NICO 00	Artículos confeccionados con flores, follaje o frutos artificiales (de materias diferentes al plástico).	Ninguna relevante	Ninguna relevante
Aretes		7117.90.99 NICO 00	Bisutería de material diferente al metal común	Ninguna Relevante	Ninguna relevante
MAC1		6810.99.99 NICO 00	Manufacturas diversas de cemento (o concreto)	Ninguna relevante	Ninguna relevante

Modelo	Imagen de referencia	Clasificación arancelaria	Descripción	Regulaciones exportación	Regulaciones importación
Jugador de fútbol americano		6913.90.99 NICO 00	Estatuillas y demás artículos para adorno, de cerámica (diferentes de la porcelana)	Ninguna relevante	Sí, si está listado en la Consumer Product Safety Improvement Act
MON1		4202.32.03 NICO 02	Artículos de bolsillo o de bolso de mano (cartera) con la superficie exterior de materia textil (en su mayoría).	Ninguna relevante	Sí, etiquetado
MON4		4202.31.01 NICO 00	Artículos de bolsillo o de bolso de mano (cartera) con la superficie exterior de cuero natural o cuero	Ninguna aplicable	Sí, etiquetado

Modelo	Imagen de referencia	Clasificación arancelaria	Descripción	Regulaciones exportación	Regulaciones importación
			regenerado de especies domésticas		
PUL1		4203.40.99 NICO 00	Pulsera o brazalete de cuero de especies domésticas.	Ninguna aplicable	Sí, etiquetado

Es importante señalar que mayormente se revisó la existencia de regulaciones que les pudiesen aplicar. Vale la pena retomar el tema con los artesanos para comprobar su cumplimiento o la no aplicación dependiendo lo establecido en estas.

Posteriormente. En base a las medidas tomadas para los diferentes productos, se elaboraron sugerencias del tipo de material y dimensiones (aproximadas) del empaque para los productos de cada artesano. En algunos de los casos se contemplan empaques para varias piezas en vez de individuales (véase las notas al pie).

Tabla 3.2.7. Sugerencias de material de empaque por artesano

Producto	Empaque primario	Empaque secundario
Corazón de maíz	Caja de cartón corrugado 10 cm alto, 50 cm ancho, 25 cm largo. aproximadamente.	Polipack
Encontrarte	Caja de cartón corrugado, 13 cm alto, 12 cm ancho, 12 cm largo. aproximadamente.	Poliburbuja ^{5 6}
César Lucano	Caja de cartón corrugado, 13 cm alto, 10 cm ancho, 6.5 cm largo. aproximadamente.	Papel de burbuja o polipack (rollo de espuma de polietileno) y película autoadherible. ⁷⁸
Artesanías Valadez	Cajas de cartón corrugado. 15 cm alto, 30 cm ancho, 30 cm largo. ⁹	Chips de espuma de polietileno o polipack

⁵ Se busca dar mayor protección por la fragilidad de las mismas.

⁶ Precios del proveedor Todo para Empaque: Los precios promedio de la poli-burbuja son: \$30.00 mxn costo promedio el metro, \$450.00 mxn costo promedio el rollo. Véase <https://todoparaempaque.com.mx/producto/plastico-burbuja-por-metro/>

⁷ Lucano ya había enviado algunos de sus productos a Fordham,. Los mandó en una caja de cartón individualmente y el producto envuelto en polipack y película autoadherible para tener mayor protección, se puede recomendar plástico burbuja para reducir aún más el riesgo de que se rompan las piezas.

⁸ Para mayor estabilidad de los productos y no se muevan.

⁹ Para poder mandar varios productos en una sola caja.

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

- Aprendizajes profesionales

Fátima Garibay

Vale la pena iniciar con el hecho de que seleccioné este Proyecto debido a que, de los disponibles, el enfoque que tiene sobre mi carrera es de los más fuertes. Si bien en las profesiones de negocios las habilidades sociales son de las más básicas, considero que estas han sido las que mayor peso en cuanto a desarrollo tuvieron en mí durante la realización del PAP, no sin considerar la posibilidad de mejora que aún persiste.

Durante el proyecto compartí con futuros colegas de la carrera con experiencia en el servicio al cliente, así como con un futuro ingeniero industrial, y finalmente con dos profesores bastante experimentados en sus respectivas áreas. A grandes rasgos pude probarme en cuanto a las habilidades que he obtenido desde que inicié a trabajar a la par de mis estudios, realizando actividades como la clasificación arancelaria y consulta e interpretación de regulaciones y restricciones no arancelarias; también, en cuanto a habilidades de investigación obtenidas a través de mi participación en el Plan Becario del ITESO.

La participación en este Proyecto me ayudó a darme cuenta que aún tengo muchas cosas que trabajar como profesional, no solo en cuanto a conocimientos (ya que una vida no alcanza para ser experto en todo), si no mayormente en la dimensión humana de la cual en varias asignaturas nos han remarcado su importancia, así como sucedió con el acompañamiento de Riggen y de Allera. Porque dentro y fuera del ámbito académico vale más el cómo nos relacionamos con los otros que el qué sepamos de memoria.

Miquel Bardisa

Al momento de estar trabajando dentro de este PAP, pude aplicar brevemente secciones de mi clase de “ingeniería del producto” en donde pude aplicar mis

conocimientos sobre cómo es que se desarrolla una ficha técnica al igual de cómo es que se podrían utilizar los productos de los artesanos dentro de la universidad y puedan ser atractivos para los estudiantes.

Andrés Zárate

Durante la realización del PAP tuve la oportunidad de seguir un proceso de selección de un producto, la realización de sus fichas técnicas y tener visitas con artesanos. Estas experiencias me acercan a distintos rubros de una operación de comercio exterior como el conocimiento del producto, de las personas involucradas desde que se confecciona hasta que se exporta o que procesos se utilizan.

Es también un proyecto un tanto revelador hablando de las problemáticas sociales para distintos giros dentro del país, en este caso en específico puedes ver de primera mano cómo los artesanos intentan adaptarse para poder sobrevivir en un medio tan competitivo. Esto se puede ver también como una oportunidad de hacer negocios mientras se taclea una problemática o se apoya a alguien que lo necesita.

Andrés Rodríguez

La realización de este PAP, fue de gran aprendizaje y ayuda, ya que se puso en práctica toda la parte teórica que se ha visto durante toda la carrera, considero que la práctica es mucho más importante de cierto modo, que la teoría, ya que el poder hacer un proyecto de exportación cuando mi carrera (Comercio y Negocios Globales) se trata de eso, y hacerlo en realidad, y más si se trata de poder ayudar a los artesanos a que sus productos se den a conocer en otro país y les pueda beneficiar económicamente, es un ganar ganar.

El poder tener el acercamiento con los artesanos da un panorama más amplio de lo que es México y sobre los problemas que existen actualmente, tanto sociopolíticos y económicos, el poder visitar el estudio de Tere y hablar con ella, ayuda bastante a conocer y comprender esa “otra vida” que no conocemos, y el poder ayudar de cierta manera a Tere y en general a los artesanos, hace bastante gratificante este proyecto.

- Aprendizajes sociales

Fátima Garibay

Durante el desarrollo de este PAP esperaba poder compartir los conocimientos que he adquirido a lo largo de estos años con personas que no están familiarizadas con los mismos y que considero les pueden impactar positivamente en sus negocios. Y aunque lo presentado aún no pueda visualizarse como el gran aporte que esperaba en un inicio, sí creo que las etapas futuras lograrán llevarlo al siguiente nivel.

El proceso aquí representado es reflejo de la colaboración con los artesanos que conocimos y estoy segura de que estos, mediante el seguimiento que se le de con la revisión de las regulaciones, el contacto continuo con ellos y la preparación para la ejecución de la exportación de la primera orden que elabore Spes Nova en cuanto a los productos que elaboraron durante este Verano; asegurando los elementos necesarios para que exista la recompra y no se quede solo en una única operación, el impacto que tendrán en su economía, así como en la percepción del valor que tiene su trabajo y su experiencia, será lo suficientemente grande para cambiar su situación para bien.

Miquel Bardisa

Pude observar y analizar que durante el periodo del PAP pudimos apoyar a los artesanos con los que estamos trabajando para que puedan crecer y salir adelante como un colaborativo y en un futuro emprendedores.

Andrés Zárate

Desde el punto de vista social, creo que se debe tener en claro que hay muchas formas y alternativas de negocios más sustentables, orgánicos y justos con el comercio local; es decir, pudiendo aportar a las mismas personas que viven en localidades cercanas a ti sin tener que buscar recursos más baratos en otros países.

Es necesaria una reescritura de lo que significa ser artesano y hacer artesanía, se puede demostrar que hay productos de calidad que solo requieren de una plataforma para poder ser un éxito.

Vale mucho la pena el involucramiento con las personas a quienes van dirigidas este tipo de proyectos ya que comprendes que lo que para ti puede ser una calificación,

para la otra persona es su medio de vida y es un proyecto que le puede cambiar su día a día.

Andrés Rodríguez

El proyecto de los artesanos considero que es el proyecto que más abarca el tema social y algunas de sus problemáticas, desde entender como es el contexto de los artesanos, poder conocer un poco de su historia y las problemáticas que viven al día o en su contrario, las buenas experiencias que pueden tener con sus artesanías y las personas que pueden llegar a conocer, como es el caso de César, que nos platicó en la visita a su estudio que gracias a su trabajo tuvo la oportunidad de conocer a la dueña de la cadena de hoteles Four Season, o el caso contrario que pueden llegar a vivir los artesanos, como también nos platicó Tere en la visita a su estudio, que le es muy complicado mover las macetas, ya que utiliza transporte público, y los taxis no acceden a que suba las macetas por cuestión del peso. Son esas dos caras de la moneda que pueden experimentar los artesanos.

Mis saberes profesionales pudieron aportar algo aunque fuera mínimo en el proyecto con los artesanos, ya que mucho o poco conocimiento que he adquirido al trabajar más de 2 años en el área de ventas en una empresa transnacional pudieron aportar algo al proyecto, desde una idea más estructurada hasta un consejo a algún artesano.

- Aprendizajes éticos

Fátima Garibay

Dentro de los momentos más importantes a lo largo de este verano fue durante el acompañamiento de mis profesores, donde me orientaron a reflexionar sobre mis actitudes hacia los demás y como estas también me perjudican a mí. La sana convivencia es importante para que un proyecto prospere, y si comienzo con orientar mis pensamientos hacia aquellos que me ayuden a creer y descubrir el potencial de los demás, junto con ellos es posible desarrollar y ejecutar ideas que mejoren nuestro rincón del mundo.

Miquel Bardisa

Se me hizo muy interesante como es que dentro de un proyecto tan importante como este, el trabajar en equipo y estar comunicados todo el tiempo es esencial, para así poder tener una mejor toma de decisiones y encontrar un punto medio entre lo que piensa uno y otro.

Andrés Zárate

Creo que esta experiencia me deja comprender cómo están conformados los equipos de trabajo, siempre con personas que piensan distinto a ti y trabajan a otros ritmos que tú. Se deben de poder encontrar puntos medios para poder trabajar de manera eficaz y en la que todos realicen sus responsabilidades.

Definitivamente cambia mi noción de lo que es un trabajo que puede tener un efecto positivo que no sea solo personal y quizás puede terminar siendo más satisfactorio que tener un ingreso un poco más alto.

Andrés Rodríguez

El poder conocer las historias y el contexto de los artesanos ayuda bastante para las futuras decisiones que se puedan llegar a considerar en un plano profesional, como puede ayudar o beneficiar a todas las personas en la cadena.

Además, el poder trabajar en equipo y el poder conocer diferentes maneras de pensar y trabajar y como se puede hacer un gran trabajo en equipo con la aportación de todos y el impacto positivo con el objetivo de poder ayudar a los artesanos.

- Aprendizajes en lo personal

Fátima Garibay

Como ya fui comentando a lo largo de las otras tres reflexiones, este PAP me ayudó a entender que dentro de mi desarrollo humano aún tengo muchas habilidades de esta naturaleza por trabajar, sobre todo en cuanto a aceptar la diversidad de personalidades con las que estaré colaborando y como todas pueden aportar cosas valiosas. También, me ayudó a conocer que hay muchas personas interesadas y dispuestas acompañarme en ese proceso.

El proyecto también me ayudó a seguir transicionando en cuanto a lo que la vida académica y la vida profesional se refiere, principalmente en lo relacionado a como la aplicación de lo que he estado aprendiendo desde que inició mi carrera está impactando en los negocios de las demás personas, así como también me dio un mayor sentido de madurez y me ha servido de impulso para idear maneras de seguir construyendo mi proyecto de vida en sociedad.

Miquel Bardisa

Dentro de este pequeño periodo de verano pude aprender sobre la importancia de apoyar lo local al igual de lo difícil y tedioso que puede ser el exportar una simple maceta de cemento o hasta un producto de barro, dentro de mi carrera no tenemos clases que tengan que ver con exportaciones e importaciones entonces toda esa información para mí fue completamente nueva y útil para un futuro si es que llego a necesitar información parecida.

Andrés Zárate

El PAP me dejó tres grandes aprendizajes personales. El primero sería la importancia de prestar atención a las demás personas y el efecto que la misma atención puede tener en los demás, las personas son más abiertas, más transparentes, amables; esto lo vi reflejado en algunas visitas con artesanos a quienes, de escuchar, te abrían una pequeña puerta a su vida y podías entender mucho mejor sus proyectos.

El segundo sería la importancia de tener objetivos claros y concisos, navegar con rumbo. La organización de parte de mi equipo que hubo semana con semana nos permitía medir avances y corregir errores, siempre teniendo en cuenta a dónde queríamos llegar y cómo íbamos a hacerlo.

Y, por último, la satisfacción que me genera el poder trabajar con y para las personas, los proyectos con fines un poco más altruistas o de ayuda son otra manera de sentirse realizado, no solo ganar un buen salario.

Andrés Rodríguez

En lo personal este PAP me ayudo bastante a entender un poco más sobre el contexto de vida de los artesanos, de todo lo que conlleva el poder crear un producto de cero, el poder mercaderarlo, el costeo (que algunos artesanos desconocen), y como se emocionan al hablar de su arte. También el trabajar en equipo ayuda bastante a poder compartir diferentes ideas y diferentes modos de trabajar, ya que en la vida laboral es importante el poder trabajar en equipo.

El aprendizaje más valioso que obtuve y desconocía por completo, es el poder ayudar a alguien a comercializar su producto, ya sea a exportarlo o el poder orientarlo, como un consulta, me es muy gratificante el poder ayudar a que alguien pueda ver como su producto o arte llega a los demas.

5. Conclusiones y recomendaciones

A lo largo del presente reporte se habló sobre el proceso que se siguió principalmente en cuanto al logro del objetivo de contactar con los artesanos y conseguir las muestras físicas de sus productos seleccionados para la elaboración de las fichas técnicas resultantes, así como de la investigación de las regulaciones derivadas de la clasificación arancelaria de estas mercancías.

Si bien el equipo hubiese deseado haber mantenido contacto con la contraparte en Fordham, el momento en el que se realizó este proyecto no fue el ideal para que esto sucediera, por tratarse del periodo vacacional de los mismos. Sin embargo, con la presentación de dichas fichas técnicas, se concluye que existen datos y material fotográfico suficientes para realizar las primeras pruebas previas a la exportación a Fordham. Sin embargo, es importante que las partes que den seguimiento a las siguientes etapas consideren las siguientes recomendaciones:

1. Mantener el contacto con cada uno de los artesanos y cooperativas de artesanas.
2. Completar los datos faltantes de las fichas técnicas según corresponda. Esto debido a que en algunos casos el o la artesana terminaron la muestra muy cerca de la fecha límite del proyecto.
3. Recolectar la figura desarrollada por César Lucano para su respectiva toma de fotografías y medidas más precisas.
4. Asegurar el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias para cada uno de los productos, principalmente de aquellas relacionadas con empaque y etiquetado.
5. Determinar con precisión el empaque primario y secundario a utilizar para cada uno de los productos.
6. Elaborar el esquema de cubicaje para los productos seleccionados, considerando el empaque.
7. Calcular el precio puesto en Fordham..

8. Validar que los productos seleccionados sean del gusto del consumidor final.

9. Corroborar que los artesanos cumplan por lo menos con el 80% del perfil deseado para Spes Nova.

Bibliografía

1. Cárdenas-Damián, D.-C., Álvarez-Cedillo, J.-A., Rodríguez-Rodríguez, A., y Álvarez-Sánchez, T. (2023). Comportamiento del consumidor en la valoración y apreciación de productos artesanales mexicanos a través del social marketing. *RIDE Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 14(27). <https://doi.org/10.23913/ride.v14i27.1655>
2. España Castro, L. (2020). *Artesanías Mexicanas, análisis desde el escenario de marketing*. Universidad Santo Tomás. <https://repository.usta.edu.co/handle/11634/21395>
3. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2020). *Micro, pequeña, mediana y gran empresa: Estratificación de los establecimientos Censos Económicos 2019*. <https://www.inegi.org.mx/app/biblioteca/ficha.html?upc=702825198657>
4. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2023). *Establecimientos económicos* [Conjunto de datos]. Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>
5. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2023, 16 de marzo). *Estadísticas a propósito del día internacional del artesano* [Comunicado de prensa núm 159/23]. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2023/EAP_ART_23.pdf
6. Microsoft. (2024). *Copilot* (versión del 2 de julio) [Modelo de lenguaje amplio]. <https://copilot.microsoft.com/>
7. Sarmiento Rojas, J. A. Correa Candamil, C. H., y Jiménez Roa, D. E. (2020). *Gestión de proyectos aplicada al PMBOK 6ED*. Editorial UPTC. <https://elibro-net.ezproxy.iteso.mx/es/lc/iteso/titulos/193943>
8. Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior (s.f.). *LIGIE: Acerca de*. Consultado el 19 de junio del 2024 de <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/ligie.info22.html>
9. Westreicher, G. (2020, 26 de mayo). *Ley de Pareto*. Economipedia.com. <https://economipedia.com/definiciones/ley-de-pareto.html>

10. Yubi-Segura, Y., Echavarría-Gómez, P., Solís-Arias, Á. E., Morán-Miranda, G., Navarro-Núñez, D. L., Benavides-Herrera, A., Moncada-García, M., Sottit-Duprat, A. G., Hernández-Sandoval, M., y Hernández-DeAlba, D. (2017). *Emprendimiento del colectivo de mujeres artesanas Corazón de maíz, en la comunidad de San Cristóbal Zapotitlán, municipio de Jocotepec, Jalisco* [Trabajo de fin de grado, ITESO, Universidad Jesuita de Guadalajara]. <https://rei.iteso.mx/items/9e772499-db74-4f7e-9baf-15b27e77a04c>
11. Zetina-Gómez, V., Guzmán-Fernández, C., y Magaña-Medina, D. E. (2023). La percepción como factor del comportamiento del consumidor de artesanías: una revisión sistemática . *Revista Academia & Negocios*, 9(2), 233-246. <https://doi.org/10.29393/RAN9-17PFVZ30017>

Anexos

Anexo 1. Perfil deseado del artesano.

- El artesano debe de ser una persona creativa y que mantenga viva la tradición mexicana y sobre todo, la tradición de su región de nacimiento, ya que se puede conocer aún más, la cultura regional. Esto nos ayudará a que las piezas sean únicas, den a conocer una historia y sean auténticamente una artesanía.
- Los detalles en las piezas únicas que crea el artesano son muy importantes, ya que en los detalles se da a conocer la historia, cultura y el toque único del artesano. El detalle en el producto final, no debe dejar de lado la calidad, ya que de nada nos sirve si sus productos cuentan con muchos detalles artísticos pero con mala calidad, debido a que se puede quebrar fácilmente, deshacerse o perder forma. Es por eso que la calidad también es parte fundamental.
- El artesano debe de tener un conocimiento amplio sobre los materiales ya que sobre eso se harán las piezas únicas, debe saber manejarlos, el contenido de cada material y sus procesos de fabricación para la preservación del material y del producto final.
- La adaptabilidad del artesano también es fundamental en un proyecto de exportación, debido a que debe de tener una flexibilidad para adaptar su artesanía al país destino, ya que el mercado extranjero suele pedir ese tipo de artesanía pero referenciado a su cultura o a su historia.
- La comunicación entre el artesano y el equipo de exportación debe de ser muy importante y estar en constante comunicación por las dos partes por cualquier cosa que pueda acontecer, para la solución o procesos que se deban de hacer.
- Un artesano responsable es indispensable en un perfil deseado, ya que muchos suelen dejar a medio el proyecto, comprometerse con ciertas piezas y no cumplir, y todo eso deriva en problemas con clientes o clientes potenciales.
- El negocio del artesano debe estar ubicado dentro de la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG), buscando facilitar el contacto con los mismos. Esto queda

a reserva del análisis de casos particulares que se puedan considerar como candidatos a participar en el proyecto.

- El artesano debe encontrarse en una situación económica que se pueda ver impactada positivamente, en cuanto al aspecto financiero, por su participación en el proyecto.
- El artesano debe tener productos cuya relación peso-volumen no eleve de manera sustancial el costo de transporte; y simultáneamente, estos sean susceptibles a recompra.