

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

Departamento de Economía, Administración y Mercadología

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

Economía Solidaria y Trabajo Digno

Programa de Desarrollo de Estrategias Comerciales e Internacionales



ITESO
Universidad Jesuita
de Guadalajara

3J02 Desarrollo de capacidades para la exportación e importación

Exportación de artesanía Sirena Gorda

PRESENTAN

Fonseca Vázquez, Fátima. Lic. Comercio y Negocios Globales
Jamit Ledesma, Ana Karen. Lic. Comercio y Negocios Globales
Rosas Saldaña, Gabriel. Lic. Comercio y Negocios Globales
Peña Castro, Alberto. Lic. Comercio y Negocios Globales

Profesor PAP: Carlos Rikken Ramírez

Tlaquepaque, Jalisco, a Mayo del 2023

REPORTE PAP

ÍNDICE

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	2
Resumen	3
1. Introducción	4
2. Planeación y seguimiento del proyecto.	7
3. Resultados del trabajo profesional	9
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	13
5. Conclusiones	20
6. Bibliografía	22
7. Anexos	23

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

En este Pap se trabajó con la artesanía llamada “sirena gorda”, la cual es hecha por Cirilo Badillo, quien es un artesano de Tlaquepaque. El objetivo de este proyecto fue hacer una exportación de esta artesanía hacia Estados Unidos, para esto fue necesario conocer sobre el producto y sobre el proceso de producción para posteriormente determinar su fracción arancelaria correspondiente y así analizar las regulaciones que son necesarias para la entrada al país destino.

Se establecieron 2 tipos de mercados diferentes, el primero a la universidad de Fordham en Nueva York y en el segundo, se buscaron prospectos en diferentes ciudades de Estados Unidos, a los cuales se le dio seguimiento para buscar que se realizara la exportación.

También se llevó a cabo el tema de logística, donde se estableció el tema de empaque y embalaje, además se realizó cubillaje y en base a eso se hicieron diferentes cotizaciones para el envío, haciendo una corrida precio/ costo para ver cual era el más conveniente. Por último, se dieron algunas recomendaciones para que el proyecto pueda seguir a futuro.

1. Introducción

1.1 Antecedentes del proyecto y contexto

Artesanías Badillo, es una micro empresa de dos personas que se dedican a la creación de artesanías, cuya especialidad son piezas de sirena con decoración frutal en su torso y alrededor. Cirilo Badillo Anaya, un apasionado por el mar, con el tiempo, las sirenas de barro de Cirilo se convirtieron en su firma artística. Cada una era única, reflejando la creatividad y calidad en cada una de sus piezas.

México cuenta con una gran cantidad de artesanos que hacen piezas únicas de arte en las que el valor percibido por el cliente mexicano no recibe su máximo valor, por lo tanto, hoy en día, Artesanías Badillo busca expandirse hacia nuevos mercados, principalmente al mercado estadounidense.

1.2 Problemática u oportunidad detectada

El objetivo de Artesanías Badillo es sumar esfuerzos para incursionar en el mercado internacional de manera óptima y eficiente. Dentro de sus objetivos a corto plazo está incursionar en el mercado Estadounidense y actualmente se encuentran en la búsqueda de mercados reales en el plano internacional, comenzando por Estados Unidos. La oportunidad está en que las artesanías mexicanas hechas a mano tienen la capacidad de destacarse en un mercado saturado por productos estándar. Los compradores están dispuestos a pagar más por productos únicos y personalizados que no se encuentran fácilmente en grandes cadenas comerciales. Uno de los mayores retos presentados por Artesanías Cirilo es la expansión al mercado y sobre todo, el conocimiento de procesos para ingresar al mercado Estadounidense. Además, destacan el desconocimiento del mercado estadounidense en cuanto al panorama competitivo, puntos de venta, mercados y distribuidores. El objetivo de este proyecto PAP es aportar en la solución de los retos mencionados a través de distintas herramientas y competencias desarrolladas a lo largo de la carrera.

1.3 Objetivo general

El objetivo general es desarrollar un plan de exportación para Artesanías badillo, el cual abarque la búsqueda de posibles clientes en Chicago, Nueva York y Florida, así como crear toda la documentación necesaria para facilitar la venta de sus artesanías (fichas técnicas, regulaciones, fletes logísticos, presentaciones del producto).

Se buscará aprovechar las oportunidades únicas que ofrece el mercado estadounidense, considerando factores como el poder adquisitivo, la diversidad cultural y la disposición hacia productos importados, para garantizar el éxito en la introducción y comercialización de las sirenas negras de Artesanías Badillo.

1.4 Objetivos específicos

- Llegar a acuerdos en el país y mercado meta para la venta en distintos puntos de distribución de la artesanía.
- Investigar y comprender los requisitos legales y aduaneros para la importación de artesanías en Estados Unidos.
- Establecer relaciones con expertos en comercio internacional y agentes aduanales para garantizar un proceso fluido de exportación.
- Desarrollar un plan logístico eficiente para el transporte de las artesanías desde su lugar de origen hasta los puntos de distribución en Estados Unidos.
- Considerar factores como costos de producción, transporte, impuestos y márgenes de ganancia para la determinación de los precios de exportación.

2. Planeación y seguimiento del proyecto.

El proyecto se desarrolla de manera presencial, trabajando en equipo los días lunes y miércoles de las 15:00 a las 18:00 horas, se trabajó de manera directa con Cirilo Badillo el artesano y el equipo PAP ITESO mediante un grupo de WhatsApp y reuniones dentro de las instalaciones de la escuela, en estas se presentaron avances y se tuvo constante retroalimentación del trabajo realizado y dando dirección al proyecto con base en los objetivos de la misma empresa.

Los integrantes del equipo trabajaron tanto de manera individual, como en conjunto para realizar las actividades de investigación, planeación y presentación de las Artesanías Badillo a posibles compradores de nuestros productos.

2.1 Metodología

El proyecto constó de 16 semanas, de las cuales se hacían sesiones de trabajo los días lunes y miércoles en Iteso; en primera instancia se realizó una visita con el local de la artesanía para conocernos y principalmente saber acerca de los objetivos que estaban buscando en el desarrollo del proyecto, de la cual posterior a ello elaboramos a partir de ahí el plan de trabajo, la parte central fue la búsqueda de nuevos prospectos en distintos estados de los Estados Unidos de Norteamérica, para conseguir posibles compradores. Se realizó el sistema logístico para exportar el producto e investigar las regulaciones que se deben de cumplir.

2.2 Cronograma o plan de trabajo

1. **Semana 1 y 2 (15-29 de Ene) Investigación de Mercado:** Se anunció el proyecto, establecimos estrategias de expansión a su mercancía, además, se realizó una visita al local del Artesano, para conocer a Cirilo, nos muestre sus productos y tener tacto de ello.
2. **Semana 1 y 2 (29 Ene-12 Feb) Investigación de Mercado:** Se llevó a cabo un exhaustivo análisis del mercado en Florida y Nueva York, identificando oportunidades de distribución y puntos de venta potenciales. Esto incluyó

estudios de mercado para comprender las preferencias del consumidor local, las tendencias de compra y los canales de distribución más efectivos.

3. **Semana 3 y 4 Desarrollo de Estrategias de Ventas: (12 Feb-26 Feb)** Con base en la investigación de mercado, se elaboraron estrategias específicas para aumentar las ventas de la "Sirena Negra de Barro". Esto incluyó la identificación de distribuidores y minoristas adecuados, así como la implementación de tácticas de marketing digital para llegar a los clientes objetivo en línea.
4. **Semana 5 y 6 (26 feb-11 Mar)** Optimización de la Logística: Se evaluaron y mejoraron los procesos logísticos para garantizar una distribución eficiente y oportuna de los productos de Arte Badillo en Florida y Nueva York. Esto implicó la revisión de los sistemas de almacenamiento, embalaje y transporte para cumplir con los estándares de calidad y satisfacer las demandas del mercado.
5. **Semana 7 y 8 (11 Mar-25 Mar)** Creación de Material de Marketing: Se desarrolló material de marketing personalizado, incluyendo catálogos de productos, folletos y contenido digital, para promocionar la "Sirena Negra de Barro" en los mercados objetivo. Se enfocó en destacar los aspectos únicos y el valor artesanal del producto para atraer a los clientes potenciales.
6. **Semana 9 y 10 (25 mar - 08 abr)** Establecimiento de Alianzas Estratégicas: Se exploraron oportunidades para establecer alianzas estratégicas con otros actores del mercado galerías de arte, tiendas de regalos para ampliar la visibilidad y la distribución de los productos de Arte Badillo.
7. **Semana 11 y 12 (08 abr - 22 abr)** Primeros contactos con los posibles clientes: Una vez encontramos posibles prospectos para la promoción de la artesanía, se estableció una amplia comunicación con cada uno de estos con el fin de lograr un acuerdo comercial.
8. **Semana 13 y 14 (22 abr - 6 may)** Conclusiones y establecimientos de nuevas estrategias: Realizamos un discernimiento de los resultados obtenidos, clasificando cada prospecto dentro de un listado conforme el interés y respuesta de la artesanía en promoción. Al tener un resultado de poco interés, optamos por buscar nuevos mercados con el mismo objetivo de localizar un comprador.
9. **Semana 15 y 16 (06 may - 13 may)** Conclusión y presentación final del proyecto. Después de haber localizado posibles prospectos, realizamos un

listado de los interesados, la respuesta así como en la ocasión anterior, no obtuvimos resultados positivos, por ello, preparamos la presentación del proyecto, sus resultados y la exposición con el artesano.

2.3 Productos y entregables

Se entregaron archivos en Word, Excel y PDF que incluyen el proyecto en general, ejercicio de costeo logístico a través de distintas paqueterías, prospección de posibles distribuidores en distintas ciudades de Estados Unidos a retailers y distribuidores con incoterms, brochure de productos en inglés y un reporte de investigación del desarrollo del proyecto.

3. Resultados del trabajo profesional

3.1 Sustento teórico

Consideramos que la materia de “Plan de Exportación” fue muy importante para el desarrollo de este proyecto ya que en el transcurso de la materia se desarrolla un proyecto para exportar un producto al extranjero, el cual se explica a continuación.

La materia en sí incluye desde descripción de la empresa, impulsar el desarrollo de un plan estratégico así como la misión, visión, objetivos y estrategias, desarrollamos también la oferta exportable para ver cuánto del producto cuánto se podía exportar, también se incluyeron características del producto, factores evidentes de competitividad (el cumplimiento de NOM), la capacidad que tiene la empresa para exportar en relación a sus costos y al precio que saldría el producto al mercado.

Además gracias con los aprendizajes obtenidos por parte de Logística, desarrollamos una matriz en la que incluimos todos los costos del producto, costos de logística, transporte, margen de utilidad, costos adicionales para tener un panorama claro de la formación de precio de exportación así como costing y pricing, tomando en cuenta el tipo de cambio, tiempo de entrega posibles prospectos y destinos finales.

También consideramos la materia de “modelos de exportación y comercialización” ya que se estudiaron temas de gran utilidad y que hemos aplicado en este proyecto. Uno de los principales temas fue el relacionado a los conocimientos de mercados, en el que entendimos los diferentes mercados y comenzamos a identificar las oportunidades. Así mismo, en relación al desarrollo de estrategias, trabajamos en el desarrollo de estrategias tanto para la exportación como para la promoción, distribución y venta de los productos.

En general, esta materia nos proporcionó tanto los conocimientos como las habilidades para crear un buen plan de exportación y para que su planificación, implementación y gestión sea la más eficiente, de tal manera que su aplicación sea la más viable y se aprovechen las oportunidades en otros mercados, con determinadas estrategias.

Considero que la materia de “Investigación de mercados” es fundamental ya que dió herramientas para el conocimiento profundo del mercado de artesanías, la competencia, las tendencias de consumo, los canales de distribución efectivos, y los costos, lo cual permite la adaptación a la estrategia del modelo de Artesanías Badillo. Así como la materia de “Costos para la toma de decisiones” es esencial porque permite calcular y comprender los costos asociados a la comercialización de las artesanías y así tomar decisiones estratégicas que faciliten la comercialización de dichas artesanías.

La materia de “Consultoría integral en los negocios internacionales” nos sirvió mucho para la realización de este proyecto ya que durante el curso aprendimos a analizar proyectos de exportación, hacer investigaciones relacionadas a nuestro producto o servicio y hacer un plan de trabajo de los temas importantes a tratar. Gracias a esto pudimos tomar un papel de consultores frente al artesano y preparar un plan de trabajo que tuviera el objetivo de exportar sus artesanías a Estados Unidos. También utilizamos los aprendizajes obtenidos en la clase de “clasificación arancelaria” para determinar la fracción arancelaria de la artesanía que se buscaba exportar.

3.2 Desarrollo de la propuesta de mejora y resultados

1. **Investigación de Mercado:** Se llevó a cabo un análisis del mercado en Florida, Chicago y Nueva York, identificando oportunidades de distribución y puntos de venta potenciales.
2. **Optimización de la Logística:** Se evaluaron costos en diferentes fleteras y se mejoraron los procesos logísticos para garantizar una distribución eficiente y oportuna de los productos de Arte Badillo en Florida y Nueva York. Esto implicó la revisión de los sistemas de almacenamiento, embalaje y transporte para cumplir con los estándares de calidad y satisfacer las demandas del mercado.
3. **Creación de Material de Marketing:** Se desarrolló material de marketing para Artesanías Badillo, incluyendo contenido digital, para promocionar la "Sirena Gorda" en los mercados objetivo. Se enfocó en destacar los aspectos únicos y el valor artesanal del producto para atraer a los clientes potenciales.

About our fat mermaid craft

01.

Made in México

Our crafts are created in the municipality of Tlaquepaque, Jalisco by artisans.

02.

Made by artisan hands

Our crafts are made by artisans. Cirilo is the main creator of this craft, and is an artisan with a lot of experience and talent.

They use their own hands in all the processes, also they mold and paint the craft.



Cirilo is a Mexican artisan who lives in the city of Tlaquepaque. He has a lot of experience making crafts, especially creating fat mermaids.

Arte_Badillo

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

- ***Aprendizajes profesionales***

Alberto Peña Castro

Detrás de una exportación de artesanías, son muchos los requisitos, certificaciones, permisos previos a esta. Antes de empezar a negociar con una empresa extranjera, la empresa debe cumplir con cierta documentación formal, un costeo detallado agregando incrementables al momento de exportar, una evaluación realista si el producto es apto para competir en el mercado meta y un conocimiento previo al país destino al que se desea exportar.

Gabriel Rosas

Por mi parte, desde el lado profesional tuve la fortuna de haber escogido el PAP correcto, gracias a que desarrollé la habilidad de comunicarme de manera formal con mis compañeros y el artesano, estos establecidos dentro de una empresa, viviendo la realidad de cómo se vive el contacto con ellos, tipo de lenguaje que se utiliza dentro el proceso, las aproximaciones vía mensaje y por las conferencias, las exigencias que estos tienen, etc. Además, como ser independiente en mis decisiones desde el ámbito empresarial, debido a que hubo poca interacción con la empresa debido a que los socios no residen en México y así opté por tomar las mejores decisiones que desde mi perspectiva y experiencia eran las adecuadas. Junto con mis aprendizajes previos de las materias a lo largo de mi carrera pude rescatar herramientas para obtener la información requerida por los clientes de forma más eficaz, aportando con base en mis conocimientos a los requerimientos de nuestros clientes.

Aquello que me aportó más en mi vida profesional es que las empresas al ingresar a trabajar a un lugar, estas no te brindan las herramientas suficientes para realizar tu trabajo de la manera más eficiente posible, por ende es necesario apoyarse de tus compañeros y asesores, desarrollando la habilidad del trabajo en equipo, escucha activa y parte del servicio al momento de atender las dudas de los demás.

Fatima Fonseca Vázquez

En el ámbito profesional me ayudó para la aplicación de mis conocimientos y saberes profesionales que he adquirido a lo largo de mi experiencia universitaria. He adquirido muchos conocimientos, sobre todo en cuanto a la elaboración de un plan de negocio, pues su elaboración me ha enseñado que va más allá de simplemente redactarlo. He aprendido que implica un extenso proceso de determinación y análisis tanto de información cualitativa como cuantitativa, así como de muchos factores para llegar a tomar una decisión correcta.

Ha sido un proceso desafiante y que ha requerido de mucho esfuerzo pero bastante funcional y enriquecedor que me ha permitido desarrollar habilidades y conocimientos que sin duda alguna serán de gran utilidad tanto en mi carrera profesional como en el ámbito en el que me desarrollaré que es del comercio internacional.

Ana Karen Jamit

Este proyecto me sirvió para poder aplicar muchos de los conocimientos que adquirí en varias de mis materias a lo largo de la carrera, al igual que me sirvió para aprender cosas nuevas que van surgiendo cuando al momento de hacer un plan de exportación. Uno de los aspectos que más me llamó la atención es que para hacer un plan de exportación tal y como lo hicimos para este proyectos es necesario conocer tanto a la empresa como al producto para hacer un plan personalizado tomando en cuenta solamente los aspectos importantes para ellos.

Cada uno de los puntos tratados en este proyecto, me sirvieron para relacionar lo teórico y lo práctico que he aprendido en la universidad, al igual que me sirven de guía por si en el futuro necesito hacer un plan de exportación.

- ***Aprendizajes Sociales.***

Gabriel Rosas

Aquellos aprendizajes en lo que considero que más se vieron implementadas y desarrolladas mis habilidades sociales, son al momento de tener iniciativa en realizar las cosas, cuando se pone por delante tu disposición de trabajar, los demás te apoyan y siguen ese comportamiento, incentivando desde la ética y con base en resultados positivos en nuestros entregables. Además, estoy orgulloso de formar parte de un

proyecto 100% mexicano en donde su objetivo principal es acercar a los extranjeros al consumo de nuestro producto y así conocer más de nuestra cultura e identidad. Por ello, ofrecí herramientas y soluciones al consorcio para expandir su producto llegando al objetivo adecuado. Contribuyendo para la economía del país para que la mercancía sea distribuida y se le haga llegar al mercado estadounidense.

Fatima Fonseca Vázquez

En el ámbito social, me ayudó bastante ya que participé en la elaboración de un plan de exportación para las artesanías elaboradas por un artesano con un gran talento y habilidad para elaborarlas, pero que al mismo tiempo presentaba la necesidad de crecer y expandirse a otros mercados. Esta experiencia me ayudó a aplicar mis conocimientos y habilidades, en este caso para aportar a un proyecto artesanal en el que se beneficiará el artesano y su grupo de trabajo.

Aprendí lo importante que es trabajar en colaboración, en este caso con el artesano, sobre todo para comprender sus necesidades y aspiraciones para sobre ello plantear las estrategias más viables y adaptadas a los objetivos. Así mismo, me brindó una favorable perspectiva sobre la manera en que se puede aportar tanto al desarrollo comunitario como a la conservación de nuestra cultura o elementos culturales, mediante el comercio internacional, tal como lo fue en este caso, que se llevó a cabo el planteamiento de estrategias y de un plan de exportación para llevar las artesanías a otros mercados.

Ana Karen Jamit

En el ámbito social, me sirvió mucho este proyecto ya que sabía que estaba trabajando con un artesano que buscó al ITESO porque quería crecer con su negocio y superarse. Al estar elaborando el proyecto siempre tenía presente que entre mejor y más completo fuera, sería mayor el beneficio que obtendría el artesano y esto me da la satisfacción de saber que con mi trabajo estaba ayudando a una persona tanto de manera económica ya que con la exportación iba a tener una ganancia monetaria, así como crecimiento personal. Al igual que sabía que al enviar una artesanía mexicana a otro país estaba ayudando a dar a conocer la cultura de nuestro país.

Alberto Peña Castro

Una exportación se puede considerar una cadena en la que cada eslabón debe conectar tanto en visión a largo plazo como en valores. La empresa exportadora e importadora tienen perfiles sociales distintos, cada uno tiene conocimientos únicos que el otro no los tiene, pero para que una exportación sea exitosa y sobre todo a largo plazo, debe existir un respeto y compromiso entre ambas partes, así como la misma visión de que el producto será un éxito en el mercado meta, si alguna de las partes no cuenta con la misma ideología, la cadena se romperá en el corto-mediano plazo.

- ***Aprendizajes éticos***

Gabriel Rosas

Considero que las acciones que tomé a lo largo del curso fueron las adecuadas debido a que cada integrante del equipo trabaja bajo su experiencia, por ello, cada uno tiene su punto de vista y es respetable, sin embargo, en las aportaciones a pesar de que existan discrepancias éstas llegaron a un acuerdo por cada una de estas se trataron con respeto y escucha activa para que todas aquellas se pueden solucionar de forma eficiente. Considero que la ética es fundamental en las empresas y en cualquier lado, estamos agradecidos con Artesanías Cirilo por habernos brindado su confianza para desarrollar y cumplir satisfactoriamente los objetivos y metas. Gracias a que al momento de trabajar con ética profesional, permite una comunicación con mayor transparencia y así llegar a acuerdos claros y precisos cuidando siempre la integridad e información de cada uno de los involucrados.

Fatima Fonseca Vázquez

En el ámbito ético, debo de mencionar que aprendí mucho, tome decisiones relacionadas a distintos ámbitos, como lo fue en relación a la selección de mercados y prospectos así como en la selección de estrategias a implementar. Sin duda alguna, las decisiones tomadas fueron pensadas y planteadas bajo un proceso de reflexión ético, que implicaba pensar en el impacto hacia la sociedad, artesanos y consumidores. Lo anterior pensando en aplicar prácticas justas y al mismo tiempo sostenibles.

Después de esta experiencia, he comprendido la importancia de trabajar en el comercio internacional de una manera ética, estableciendo estrategias y relaciones sólidas que no solo benefician al vendedor, si no que también al consumidor.

Ana Karen Jamit

En el ámbito ético, aprendí sobre la responsabilidad de cumplir con mi parte del proyecto, al igual que a tomar decisiones en base a lo que era mejor para el artesano y su producto, siempre cumpliendo con lo necesario y desde el punto de vista de lo correcto. También estuvo presente la empatía hacia el artesano durante el proyecto ya que valoramos su esfuerzo y creatividad para realizar sus obras que cada una es hecha a mano. Considero que en todos los proyectos es necesario que haya ética profesional para garantizar un trabajo de alta calidad cumpliendo con los valores esenciales.

Alberto Peña Castro

Detrás de una marca, hay una persona sumamente apasionada por dicho proyecto, por lo tanto he adquirido el aprendizaje ético de tratar con el respeto que se merece Artesanías Badillo, detrás de cada investigación o recomendación que mi persona aporta a este proyecto, analizar éticamente si esta información es relevante y va de la mano con el objetivo que la empresa está buscando en mí, así como dedicarle el tiempo adecuado para aportar mi granito de arena para que esta empresa logre ser exitosa y sea beneficiosa, como todas las personas que están detrás del proyecto.

- **Aprendizajes en lo personal**

Gabriel Rosas:

Desde el ámbito personal relacionado con el PAP, considero que fue enriquecedor, particularmente el conocimiento de todos los requisitos necesarios para exportar los productos de artesanías de barro y todos los procesos de producción desde la compra de la materia prima hasta los procesos de exportación para que la mercancía llegue a destino final, cuidando y respetando los tiempos de entrega.

Considero que el trabajo en equipo es fundamental en todas las empresas ya que nosotros al ser la fuerza de trabajo debe existir sinergia y buena comunicación entre

cada uno de nosotros, por ello es algo que se debe de seguir practicando. Agradezco a la institución por haberme permitido formar parte de este proyecto, gracias a este pude explotar mis conocimientos y habilidades desarrolladas a lo largo de mi carrera, aplicándose de manera exitosa y satisfactoriamente en esta práctica.

Fatima Fonseca Vázquez

Personalmente, definitivamente me brindó la oportunidad de aplicar muchos de mis conocimientos y habilidades a un proyecto del cual estaba muy satisfecha en seguir desarrollando, que fue el de las artesanías. Además, aprendí a trabajar en equipo, y a aplicar las distintas propuestas y opiniones a un mismo proyecto. Sin duda alguna, este proyecto me brindó también otra visión de mi sociedad y entorno, de sus necesidades y retos que se enfrentan, para sobre ello darme cuenta que mediante mis conocimientos puedo aportar positivamente a la solución de los mismos.

Finalmente, me gustaría mencionar que de este PAP me quedo con muchos aprendizajes para mi proyecto de vida, como lo es el hecho de lo importante que es establecer mis metas y objetivos para sobre ello plantear las estrategias para cumplirlos, considerando que siempre habrá desafíos y adversidades a enfrentar, pero también alternativas para su solución.

Ana Karen Jamit

Este proyecto me gustó mucho ya que es la primera vez en la universidad que trabajó con una persona externa, en este caso el artesano Cirilo, en un proyecto que es de gran importancia para él, lo que me hizo sentirme muy comprometida y querer dar lo mejor de mí para obtener buenos resultados.

La forma en que llevamos a cabo el proyecto fue muy satisfactoria porque todos, tanto mis compañeros de equipo como el profesor y el artesano, estuvimos en la mejor disposición de trabajar lo que ayudó a que el trabajo fuera más fácil y a que fluyera más. En conclusión, quedo muy satisfecha con este PAP, con el trabajo entregado y con los conocimientos obtenidos.

Alberto Peña Castro

Es una de mis pasiones trabajar en proyectos como Artesanías Badillo, porque soy un apasionado por la cultura mexicana y el comercio exterior. Se que si Arte Badillo logra tener éxito en mercados extranjeros existen grandes beneficios para todas las personas que involucran este proyecto. Si el consumidor encuentra valor en los artesanías, se abre una puerta para el comercio justo de toda la cadena alrededor de Cirilo. Colocar un producto mexicano en las manos adecuadas, son prácticas que México necesita para seguir avanzando.

5. Conclusiones y recomendaciones

En conclusión, la artesanía de Sirena Gorda tiene un gran potencial para llevar a cabo su exportación a otros mercados, debido a que es un producto hecho de calidad y que representa la cultura mexicana. El presente proyecto destaca por el profundo análisis del negocio, producto, mercados meta y la estrategia de comercialización. Además, se han identificado mercados potenciales en diversas ciudades de Estados Unidos, estableciendo objetivos claros.

Cómo mencionamos en el apartado de recomendaciones, un gran logro sería la diversificación de la línea de productos con la finalidad de aumentar la línea de productos y que se tenga mayor acceso a más mercados y segmentos.

En general, es un plan detallado y bien estructurado que sienta las bases para el éxito en la exportación de esta artesanía mexicana.

Para el negocio de "Arte Badillo" recomendamos diversificar la línea de productos, puede ser desde agregar diferentes tipos y diseños de artesanías que aumente el alcance y la versatilidad del negocio; así como que se adapte a los gustos e intereses de más consumidores.

Para la exportación del producto a otros países, seguimos recomendando que se realice una investigación de mercado exhaustiva para identificar los países con mayor demanda de este tipo de productos, además de seguir estableciendo más contactos con distribuidores locales.

Así mismo, recomendamos darle continuidad a la investigación de más mercados meta y mantener una comunicación activa con los prospectos descritos en el proyecto ya que es fundamental para expandir el negocio a nivel internacional y para poder llegar a una negociación. Además, es fundamental que el artesano siga cumpliendo con todas las normativas y regulaciones de exportación e importación para evitar problemas en aduanas y garantizar un proceso de exportación favorable.

Además, el hecho de buscar más mercados meta para posicionarse fácilmente y generar interés entre los consumidores sería de gran beneficio para aumentar las oportunidades de venta y garantizar más presencia del negocio en el otros mercados.

Finalmente, para garantizar la competitividad del producto en términos de precio, es necesario vender una gran cantidad de unidades para reducir los costos de exportación por pieza, lo que resultará en un precio final más bajo y más accesible.

Bibliografía

No aplica, fue un proyecto aplicado.

Anexos

Anexo 1: Ficha técnica del producto

Anexo 2: Tabla de seguimiento de prospectos

Anexo 3: Presentación del producto

Anexo 4: Corrida costo/ precio