

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE
Departamento de Economía, Administración y Mercadología

Desarrollo empresarial, economía social y emprendimiento

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

Desarrollo para la Comercialización y Ventas Nacionales e Internacionales |
CEDECOM



ITESO
Universidad Jesuita
de Guadalajara

**3J02C Desarrollo para la Comercialización y Ventas Nacionales e
Internacionales | CEDECOM**

“Cosecha de la Tierra”

PRESENTAN

Programas Educativos y Estudiantes:

Lic. Comercio y Negocios Globales - Paola Nicole Salas García

Lic. Comercio y Negocios Globales - Bertha Jeanneth Estrada Chávez.

Lic. Comercio y Negocios Globales - Melissa Azucena Hernández Aguirre.

Lic. Comercio y Negocios Globales - Valeria Nataly Santillán Duran.

Profesor PAP: Montserrat Moncada Navarro

Tlaquepaque, Jalisco, Mayo 2023

ÍNDICE

REPORTE PAP	3
Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	3
Resumen	3
1. Introducción	5
1.1. Objetivos	5
1.2. Justificación.....	6
1.3 Antecedentes	8
1.4. Contexto	9
2. Desarrollo.....	11
2.1. Sustento teórico y metodológico	11
2.2. Planeación y seguimiento del proyecto	13
3. Resultados del trabajo profesional	17
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto.....	25
5. Conclusiones.....	35
6. Referencias	36

REPORTE PAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

Los Proyectos de Aplicación Profesional (PAP) son una modalidad educativa del ITESO en la que el estudiante aplica sus saberes y competencias socio-profesionales para el desarrollo de un proyecto que plantea soluciones a problemas de entornos reales. Su espíritu está dirigido para que el estudiante ejerza su profesión mediante una perspectiva ética y socialmente responsable.

A través de las actividades realizadas en el PAP, se acreditan el servicio social y la opción terminal. Así, en este reporte se documentan las actividades que tuvieron lugar durante el desarrollo del proyecto, sus incidencias en el entorno, y las reflexiones y aprendizajes profesionales que el estudiante desarrolló en el transcurso de su labor.

Resumen

A lo largo del semestre se realizó una colaboración con la empresa Cosecha de la Tierra para brindar asesoría en los negocios internacionales, además de la creación y desarrollo de herramientas que fueron necesarias para el proceso de exportación de productos a los Estados Unidos de América.

Se realizaron fichas técnicas en inglés y español del producto (crema de cacahuete), estas cuentan con información específica del producto que se desea comercializar, la cual es de gran utilidad en el ámbito comercial y logístico.

Se actualizó la fracción arancelaria del producto para agilizar los trámites para su exportación. Es importante dar formalidad en este apartado, ya que la fracción arancelaria es la forma universal para identificar el producto, además que de esta manera se identifican las regulaciones y restricciones no arancelarias que impone México y Estados Unidos de América.

Se realizó el registro de marca como empresa comercializadora de productos alimenticios, además se recomendó fuera registrada como “fabricantes” de los mismos para una mayor protección como empresa.

Se cotizaron en dependencias, así como en laboratorios privados para la reformulación, el etiquetado y la información nutrimental para la FDA de la crema de cacahuate, con el fin de mejorar la fórmula de este producto para lograr llegar a mercados internacionales.

Finalmente, se estuvo trabajando durante este proyecto en la prospección internacional, con el fin de encontrar posibles clientes potenciales para la distribución de este producto, así como registros en plataformas internacionales en las cuales hay proveedores de todo tipo de producto.

1. Introducción

1.1. Objetivos

Los objetivos se categorizaron en dos: general y específico, de forma que se pudiera comprender el objetivo de la totalidad del proyecto, al igual que los distintos pasos a seguir, explicados de manera más concreta, para llegar a ese objetivo. Cada uno de los objetivos provienen de la suma de información recolectada tanto de los antecedentes que ya se tenían de la empresa, como del primer acercamiento que se tuvo con la dirección.

Objetivo General

El estudio de mercado realizado permitió observar que el producto que la empresa quiere exportar, la crema de cacahuete, tiene potencial para llevarlo a un mercado internacional. Por esta razón, durante esta nueva etapa la prioridad será construir una base sólida de exportación al conseguir los requerimientos básicos del producto a exportar, además de avanzar en el proceso de exportación a los Estados Unidos.

Objetivos Específicos

A. Constituir a la empresa como una persona moral.

Para que la empresa transmita una imagen profesional y confiable al mercado extranjero se efectuará el proceso para darse de alta como una SAS (Sociedad de Acciones Simplificada).

B. Iniciar el proceso del registro de la marca.

Es importante proteger la marca en cualquier territorio en el que piense comercializar sus productos, de modo que sea posible su uso legal exclusivo por parte de la empresa. Por esta razón se dará inicio o reanudará (dependiendo del caso) la solicitud ya existente del IMPI.

C. Preparar el producto para la exportación.

Siendo la exportación el objetivo final del trabajo, hay aspectos que deben cumplirse antes de que esto pueda llevarse a cabo. Es por ello que el producto será preparado de tal forma en que esté listo para su comercialización en el exterior, incluyendo el diseño de la ficha técnica,

agregando también la búsqueda de ayuda gubernamental para el diseño y verificación de la etiqueta.

D. Prospección internacional

Sabiendo las características de la empresa, y sus requerimientos, la búsqueda de posibles prospectos en los Estados Unidos se encuentra dentro de las prioridades del proyecto, fomentando el acercamiento entre la empresa y un mercado extranjero.

1.2. Justificación

El desarrollo de este proyecto fue de gran importancia para la empresa, ya que no se contaba con las bases necesarias de formalización, ni de los requerimientos necesarios para su comercialización en mercado nacional e internacional.

Se les proporcionó información sobre los beneficios de constituir la empresa como una persona moral así como los requerimientos y pasos a seguir. Asimismo, la reanudación del trámite de registro de la marca, que brinda formalidad a la empresa frente a prospectos en el mercado internacional.

Se les ayudó también a la elaboración de las fichas técnicas para el producto que se está buscando comercializar, ya que la empresa no contaba con ello y es fundamental porque permite una mejor comunicación de información sobre las características del producto entre compradores y vendedores. Las cotizaciones obtenidas de distintos laboratorios para el etiquetado del producto que requiere el país de origen y el país destino y la prospección internacional en Estados Unidos de América.

Este proyecto ha sido sustancial para la empresa, ya que se les facilitó y simplificó información sobre procedimientos de trámites y procesos esenciales para la empresa y el producto, entre ellos el documento final, los anexos, cotizaciones e información de comercio exterior.

Es importante mencionar que el desarrollo de este proyecto permitirá a la empresa tener las bases y la estructura para poder operar de manera más formalizada y

cumpliendo con normas y requisitos que su producto necesita para poder ser comercializado de manera nacional e internacional. Con todo esto se espera que la empresa pueda seguir trabajando en cumplir con las recomendaciones propuestas durante el proyecto, para que así se logre llevar su producto al mercado norteamericano, generando así empleo para más personas, una mayor producción y ventas, y por consecuencia un crecimiento para la economía de la empresa y de México.

1.3 Antecedentes

Cosecha de la tierra se encuentra dentro del rango de microempresa en etapa de crecimiento, y su equipo está conformado por cinco personas las cuales intervienen en diferentes áreas como compras, producción, ventas y redes sociales. La empresa busca que se defina un plan de negocios para la exportación, además de prepararse para la internacionalización.

En 2021, la empresa inició una solicitud de registro ante el IMPI. Sin embargo, luego de recibir un oficio, donde se aclara la clase que más se adapta a la descripción dada por la empresa en su momento, no se le dio el seguimiento adecuado a la solicitud y quedó en pausa.

En el periodo de otoño de 2022, Cosecha de la tierra ingresó al PAP CEDECOM en una primera etapa, con el propósito de definir un plan de negocios para la exportación. Por esta razón se le realizó un diagnóstico dentro de la plataforma YoExporto para definir sus fortalezas y debilidades, en relación con que tan preparada estaba para la exportación, así como la eficiencia de sus áreas funcionales. Para estos diagnósticos se consideró la crema de cacahuate como el producto deseado a exportar, y a Estados Unidos de América como el mercado meta.

Los resultados mostraron que gracias a las características del producto, la empresa se encontraba en un nivel alto de innovación y desarrollo. Sin embargo, puesto que existen varias actividades que caen sobre solo una persona, y que los procesos de producción no están del todo estandarizados, administración y producción se encontraron como puntos débiles. Por otro lado, la claridad del mercado que se desea permitió conseguir un alto puntaje en comercialización y mercado internacional, aunque dado que no se han concretado exportaciones, y la empresa cuenta con poco conocimiento de a lo que se enfrentaría al momento de exportar, obtuvo una calificación baja en intención exportadora y percepción de barreras.

Luego de realizar el diagnóstico, los alumnos de la primera etapa clasificaron el producto a partir de sus características observables, y de esta forma se investigaron

los requerimientos comerciales, tanto nacionales como para los Estados Unidos de América. Los requerimientos que resultaron prioritarios fueron el etiquetado, tanto nacional como internacional, y el FDA. Además, el equipo propuso un ejemplo de organigrama y de descripción de puestos, con la recomendación de en algún punto agregar a una persona para que se encargue del área de Comercio Exterior.

Estados Unidos de América ya se tenía en mente como mercado potencial, pero con el propósito de encontrar el mejor país para exportar, un estudio de mercado y del perfil del consumidor fue realizado. Los países que resultaron de la investigación fueron Estados Unidos de América, Canadá y Guatemala como los principales importadores de la crema de cacahuete. Asimismo, luego de la investigación de posibles canales de distribución, se sugirió a Northgate González Market como una de las posibles cadenas para su venta, tratando de dirigirse hacia distribuidores americanos que comercialicen productos mexicanos o latinos. Y sabiendo las preferencias del mercado internacional, hubo recomendación por parte del equipo de constituir a la empresa como una persona moral "SAS".

1.4. Contexto

Cosecha de la tierra es una empresa dedicada al sector alimenticio, provee productos saludables y de alto contenido biológico, entre estos productos se encuentran: snacks saludables, semillas, crema de cacahuete, fruta deshidratada, maíz inflado, chips vegetales. La empresa busca comercializar sus productos en el mercado internacional, teniendo como objetivo principal el mercado de Estados Unidos de América ya que este país presenta una tendencia hacia el consumo de snacks saludables.

Actualmente, la empresa opera como persona física pese a que existe un interés en constituirse como una persona moral. Hablando del producto, aún no se cuenta con una etiqueta ni con una ficha técnica del producto a exportar. Además de que se está evaluando la posibilidad de reformular la composición del producto de modo que su composición sea más atractiva para los consumidores y por lo tanto para los supermercados o posibles socios comerciales que lo harán llegar al cliente final.

El país meta para exportar es Estados Unidos de América y se están evaluando las mejores opciones de prospectos para colocar el producto en dicho país.

El registro de la marca ante el IMPI no ha finalizado, pero es algo que sigue siendo de interés para la empresa y es por eso que se presentó una nueva solicitud para ello en el mes de marzo del presente año.

Para Cosecha de la Tierra es de gran importancia desarrollar un plan concreto de exportación y de esta forma incrementar sus ventas de manera rápida visto que, hoy en día, solo se realizan ventas físicas del producto en sus propias instalaciones en los Estados Unidos Mexicanos. A la par de esto, existe la disposición de construir una base sólida para la exportación de la crema de cacahuete, así como existe apertura al financiamiento externo para los requerimientos necesarios.

2. Desarrollo

2.1. Sustento teórico y metodológico

A continuación, se presentará el listado de actividades generales que se trabajaron en el proyecto realizado para la empresa Cosechas de la Tierra, además, también se presentará el conjunto de nociones o conceptos disciplinares que ayudaron a detectar, evaluar y resolver las problemáticas presentadas a lo largo del trabajo realizado.

1. Constitución de la empresa.

1.1 Investigación de requerimientos para la constitución legal de la empresa.

2. Registro de marca.

2.1 Verificación solicitud pasada

2.2. Investigación de requerimientos de nueva solicitud

2.3. Llenado de solicitud y revisión pago de derechos

3. Ficha técnica.

3.1 Investigación y consulta de características del producto.

3.2 Creación del formato de la ficha técnica.

3.3 Consulta de la fracción arancelaria del producto.

3.4 Llenado del formato y comparación con productos similares.

4. Etiquetado.

4.1 Búsqueda de opciones de financiamiento público y privado.

4.2 Acercamiento a la Secretaría de Desarrollo Económico de Jalisco (SEDECO).

4.3 Acercamiento a CIAJ

4.4 Búsqueda de apoyo en ITESO.

4.5 Cotización en laboratorio de alimentos privado.

5. Prospección internacional

5.1 Identificar prospectos de mercados internacionales.

5.2 Buscar el contacto de la corporación de los supermercados.

5.3 Ponerse en contacto con las personas encargadas de las compras.

5.4 Se creó un registro en la plataforma de Alibaba

Consultoría integral en negocios internacionales. Este curso disciplinar da una visión global de los procesos de exportación y de importación que una empresa o una persona podría experimentar al querer desarrollar negocios de forma internacional. La metodología del curso favorece al aprendizaje debido a que el aprendizaje se da de forma teórica y práctica. A lo largo de los casos presentados, el alumno aprende a detectar y a dar solución a problemáticas ya sea que se presenten en áreas de producto, de empresa, en la logística, o cualquier otra área que involucre el proyecto.

Clasificación arancelaria. La materia permite a los alumnos clasificar arancelariamente mercancías que busquen comercializarse de manera internacional. Dicha clasificación arancelaria apoya a que determinada empresa o persona logre identificar las cualidades de su producto de forma global, agilizando la transmisión de información entre naciones.

Promoción internacional. A lo largo del curso se lleva a cabo la investigación y la presentación sobre diversos organismos del sector público y privado con sede en el estado de Jalisco, que ofrecen distintos servicios, apoyos o capacitaciones en materia de comercio exterior, esto con la finalidad de que los alumnos obtengan conocimiento sobre el gran catálogo de opciones que pueden resultar útiles y benéficas para futuros proyectos y negocios.

Plan de negocio. En esta clase aprendimos todo lo que implica un plan de exportación/importación, que involucra desde un análisis interno de la empresa así como un análisis del entorno de esta misma para así poder determinar si la empresa se encuentra lista para operaciones de comercio exterior, los requisitos que debe cumplir y seleccionar el mercado más conveniente para comprar o vender productos. Esta materia nos ayudó a ir revisando lo que la empresa necesitaba para sus operaciones de comercio exterior y al mismo tiempo ir trabajando en los requisitos que necesitaría cumplir.

2.2. Planeación y seguimiento del proyecto

- Descripción del proyecto

A lo largo del proyecto desarrollado con la empresa Cosechas de la Tierra, se evaluaron sus antecedentes, se estudió su situación actual y se desarrolló un plan de operación a llevar a cabo con el fin de que la empresa logre en determinado momento comercializar su producto (crema de cacahuete) de manera internacional. Para comenzar con el diálogo profesional con la empresa y mantener a todos los involucrados en el proyecto enfocados en obtener resultados positivos, se establecieron objetivos a trabajar a lo largo del periodo de duración del PAP, dichos objetivos enfocados en la preparación de la empresa y del producto para acercar a la empresa a su meta en el momento, exportar su crema de cacahuete a Estados Unidos de América.

La investigación relacionada con constituir a la empresa como persona moral inició por una comprensión de la SAS y sus respectivos requerimientos. Estos requerimientos fueron comparados con los elementos con los que la empresa ya contaba y con los que hacían falta. Con la información que faltaba se realizó una segunda investigación respecto a firma electrónica y cómo conseguir la disponibilidad de la denominación de la sociedad.

En cuanto al registro de marca primero se verificó el estado de la solicitud pasada, realizada por la empresa en 2021, con la posibilidad de darle seguimiento o iniciar desde cero una nueva solicitud. Luego se investigaron los requerimientos necesarios para una nueva solicitud, y se realizaron citas virtuales y presenciales con el IMPI para verificar la clase correcta con la que la empresa podría realizar el registro, y luego se revisaron, de la misma forma, datos y descripciones correctas. Enfocando el proyecto en la preparación del producto para su correcta exportación, se desarrolló una ficha técnica del producto que contenga las características más importantes del producto incluyendo los campos:

- Información básica: Nombre del producto y nombre comercial del producto.

- Información del producto: Origen de fabricación y transformación, País de venta actual, Marca, Fracción arancelaria, Nico, Categoría.
- Cualidades del producto.
- Presentación del producto.
- Ingredientes.
- Información nutrimental.

Después de definir los campos más importantes para el formato de la ficha, se investigaron los atributos esenciales tanto de la crema de cacahuate como del empaque del producto, con el fin de conocer la composición de la mercancía. Seguido de esto, se consultó la fracción arancelaria del producto en el portal de siicex y en la plataforma SNICE.

La realización de una ficha técnica del producto era de suma importancia para la empresa debido a que este documento facilita y agiliza la comunicación de las características esenciales de una mercancía para todos los involucrados en su comercialización.

Al buscar comercializar un producto alimenticio se tiene que cumplir con requisitos básicos como el etiquetado del producto y la información nutrimental de este en el país de origen en este caso México y el etiquetado que pide la FDA para que el producto pueda entrar al mercado en Estados Unidos de América, para que la empresa pudiera cumplir con estos requisitos durante el proyecto estuvimos buscando organizaciones dedicadas a financiamiento de etiquetado y así presentamos diferentes opciones a la empresa para que ellos pudieran elegir la más conveniente.

Por otro lado, la prospección se inició buscando posibles clientes de Estados Unidos de América, por lo que se encontraron dos mercados interesantes, los cuales podrían ser de mucha ayuda para la empresa para poder distribuir su producto.

Una vez que identificamos los posibles distribuidores, nos pusimos en contacto con las personas encargadas de la compra de este tipo de producto, ya que cada uno

tiene sus áreas. Se logró conseguir el correo electrónico específicamente de estas personas para poder tener contacto directo, se les hizo llegar el correo electrónico, ofreciendo el producto y mencionando las características de este. También se realizó un registro en la plataforma de Alibaba, con el fin de acceder a una base de datos con millones de compradores de todo el mundo, que utiliza la plataforma para buscar proveedores y realizar transacciones comerciales.

- Plan de trabajo

Las actividades fueron organizadas por su importancia, logrando crear una secuencia coherente hacia la conclusión exitosa del trabajo, el cual debería terminar dentro de las 16 semanas del curso de primavera 2023. Las actividades y el esfuerzo se dividieron equitativamente entre los cuatro miembros del equipo, siempre participando y ayudando en el trabajo del otro cuando se necesitaba, internamente también se dividieron las actividades entre las diferentes aptitudes del equipo, siendo este un grupo multidisciplinario.

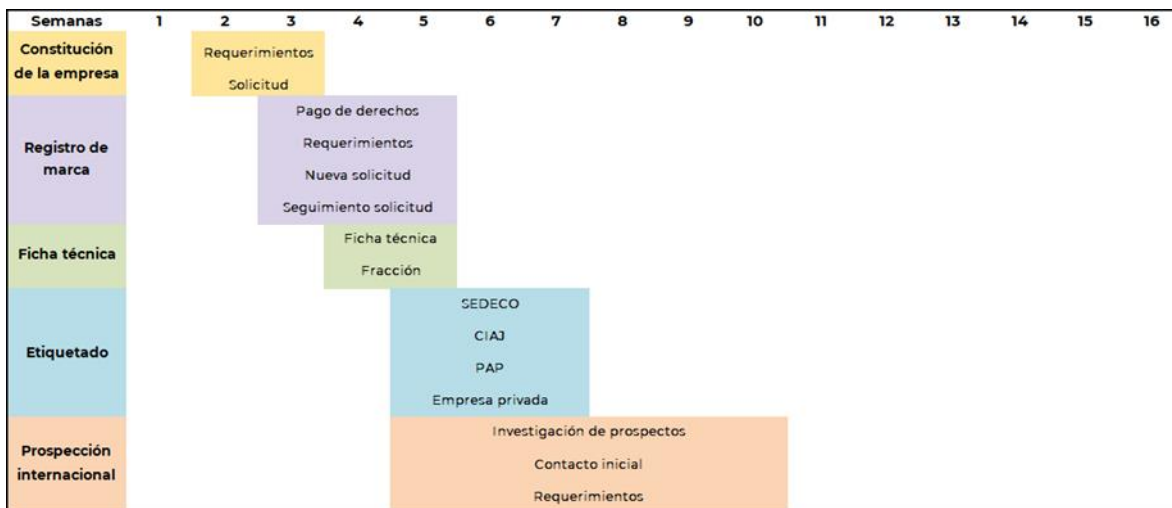


Imagen 1 Plan de trabajo

- Desarrollo de propuesta de mejora

Para tener claridad de los elementos necesarios para constituir a la empresa ingresamos a la página web del gobierno de México, luego a partir de ahí extrajimos la información, tanto de los requerimientos, como de los pasos a seguir, para crear un resumen ameno de entender para poderse lo explicar a la empresa.

Además, ingresamos a la página del SAT a investigar procedimiento y requerimientos para sacar la firma electrónica con el objetivo de, en caso de ser necesario, ayudar a la empresaria a tramitar su firma. Finalmente, también ingresamos al portal del módulo único de autorizaciones con el fin de conocer los pasos a seguir para revisar la disponibilidad de la denominación que los empresarios desearían para la empresa.

Como parte de la realización de la ficha técnica del producto, con la finalidad de que la empresa obtenga un resultado completo referente a los formatos de ficha técnica que pueden solicitar distintos agentes a lo largo del proceso de la comercialización de la mercancía de forma internacional, se realizó una ficha técnica completa en español con datos de la crema de cacahuete, una ficha técnica completa en inglés con datos de la crema de cacahuete, un formato en blanco de la ficha técnica en español y un formato en blanco de la ficha técnica en inglés.

A la vez, para complementar el llenado de la ficha técnica, se consultó en siicex, portal que ofrece las tarifas de la Ligie (Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación), y así obtuvimos los datos generales de la fracción a la que corresponde la mercancía. Una vez realizado este paso, se verificó a través de SNICE (Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior), que la fracción arancelaria esté correctamente actualizada y que corresponda al periodo actual de operación. Además, para terminar, se obtuvo el NICO, también a través del portal de SNICE, con la finalidad de facilitar la identificación de las mercancías.

Para el registro de marca primero nos comunicamos con el IMPI para revisar el estado de la solicitud antes presentada, y así ver si era posible darle continuidad. Luego buscamos los requerimientos para un nuevo trámite de registro de marca para conocer mejor el proceso y que el equipo lo pudiera realizar en nombre de la

empresaria. Además, se realizaron varias citas con el IMPI para asegurar la veracidad de los datos declarados en la solicitud. Y se acudieron a pláticas de propiedad intelectual para conocer opciones alternas al trámite, declaración correcta de datos, y actividades posteriores a su ingreso. Al final, se obtuvo la solicitud con la clase y la descripción marcadas la cual la dueña de la marca realizó el pago con el fin de seguir con el proceso y la aceptación del registro de marca.

Una vez encontradas las organizaciones dedicadas al financiamiento del etiquetado, siendo el Laboratorio de la Cámara de la Industria Alimenticia de Jalisco (CIAJ), PAP ITESO en la carrera Ingeniería de Alimentos y JESAM Foods, comenzamos a solicitar cotizaciones, para esto enviamos información de la empresa así como del producto (crema de cacahuete) y una vez obtenidas las propuestas se las presentamos a la empresa en la presentación intermedia.

Se estuvo realizando la búsqueda de prospección internacional con el fin de identificar oportunidades de negocio en mercados extranjeros y expandir su alcance globalmente. Además, esta estrategia la utilizan la mayoría de las empresas para lograr una mayor proyección hacia nuevos mercados y para darle un mayor alcance a la empresa, ya que de esta manera se puede lograr el aumento de potencial de crecimiento, diversificación de riesgos, tener acceso a nuevos clientes y mercados y aprovechar ventajas competitivas.

3. Resultados del trabajo profesional

Cómo se mencionó anteriormente, para la constitución de la empresa como una SAS se realizó una investigación de requerimientos y procedimientos, con los cuales se creó un infográfico de forma en que esta información se le pudiera explicar a la empresa de manera más simplificada.

Infográfico constitución SAS

CREAR UNA SAS ES FÁCIL.

SAS → SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

TRÁMITE ANTE SECRETARÍA DE ECONOMÍA.

REQUISITOS

1. FIRMA ELECTRÓNICA

Herramienta digital de autenticación para sustituir la firma autógrafa (la manuscrita en papel).

2. AUTORIZACIÓN DE LA DENOMINACIÓN DE LA SOCIEDAD.

(Nombre oficial que se identificará la empresa).

Que se solicita en el módulo único de Autorizaciones (MUA), de la Secretaría de Economía.

¿Dónde encuentro asistencia?
denominaciones@economia.gob.mx o vía telefónica al número telefónico (55) 52296100, extensiones 33538, 33560 y 33587.

¿Qué se necesita?
e.firma
Como recomendación, contar con varias opciones de nombre para la denominación de la sociedad.

Otros aspectos importantes

- En ningún caso los accionistas podrán ser simultáneamente accionistas de otro tipo de sociedad mercantil, si su participación es como accionistas mayoritarios o administradores.

Requerimientos computacionales para el trámite

- Navegador: Mozilla Firefox, Chrome o Internet Explorer 10 o superior.
- Software: Acrobat o software para visualizar documento con extensión pdf JRE 1.5 o superior.
- Configuración: JavaScript habilitado Cookies habilitada

BENEFICIOS

- Obtienes acta constitutiva GRATIS.
- Es un trámite en línea.
- Puedes mantenerla mientras no excedes el monto de ingresos anual permitido que se actualiza cada año (5 millones de pesos).

Fuente:

Secretaría de Economía. (2020). Sistema Electrónico de Constitución de Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS) - Guía para creadores. CETA DE ESTADOS UNIDOS MEXICANOS. V30220608. sajpasead.pdf@economia.gob.mx

Gobierno de México. (2020). Sociedad por acciones Simplificada (SAS). Gobierno de México. SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA (SAS) - MUYMÁS SAS (economia.gob.mx)

Imagen 2 Requerimientos SAS

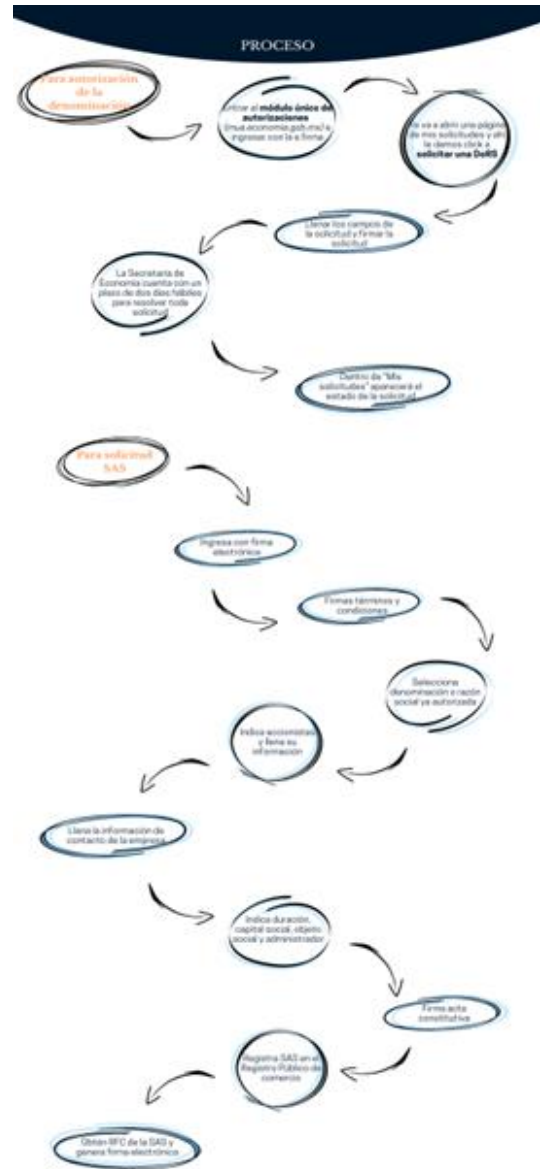


Imagen 3 Procedimiento SAS

En relación con el registro de marca ante el IMPI no solo se logró la verificación de la clase correcta aplicable y el llenado de la solicitud, sino que también el envío de la solicitud de la marca para su revisión y aprobación.

Solicitud de marca enviada ante el IMPI

Tipo de solicitud: Fecha de presentación: Buscar

Folio	Expediente	Datos del signo	Tipo de marca	Clase	Fecha de presentación	Acuse	XML	Logotipo
136661	2930064	Marca	MIXTA (DENOMINACIÓN 35 Y DISEÑO)		18/04/2023 17:29:05			 Visualizar

1 Solicitudes encontradas=1

Imagen 4 Captura IMPI solicitudes enviadas

Con la finalidad de cumplir con el objetivo de la realización de una ficha técnica para el cumplimiento del plan de exportación a desarrollar por la empresa Cosechas de la Tierra, se crearon distintos formatos para su presentación a la empresa y a los distintos agentes que la soliciten en el futuro, los formatos mencionados son: Ficha técnica completa del producto en español, Ficha técnica completa del producto en inglés, Formato de la ficha técnica en español y Formato de la ficha técnica en inglés, y dichos formatos se presentarán a continuación.

FICHA TÉCNICA

INFORMACIÓN BÁSICA

Nombre del producto: Crema de cacahuate.
 Nombre comercial: Hackcream cacahuate.



INFORMACIÓN DEL PRODUCTO

Origen de fabricación y transformación: México.
 País de venta actual: México.
 Marca: Cosecha de la Tierra.
 Fracción arancelaria: 20079999
 Categoría: Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.

INGREDIENTES

Cacahuate.
 Ácido cítrico.

INFORMACIÓN NUTRIMENTAL

CUALIDADES

Libre de gluten, sin aceite de palma, sin azúcar y sin aceite vegetal.

PRESENTACIÓN

Recipiente de vidrio con tapa de metal.
 Peso: 320 gramos.

Imagen 5 Ficha técnica español

FACT SHEET PEANUT BUTTER

GENERAL INFORMATION

Product name: Peanut butter.
 Commercial name: Hackcream peanut butter.



PRODUCT DESCRIPTION

Country of origin: Mexico.
 Current country of sale: Mexico.
 Brand name: Cosecha de la tierra.
 Tariff fraction: 2007.99.99.
 NICO: 99.
 Category: Jams, jellies and marmalades, purees and pastes of fruits or other fruits, obtained by cooking, even with added sugar or other sweetener.

INGREDIENTS

Peanut.
 Citric acid.

NUTRITIONAL INFORMATION

QUALITIES

Gluten free, palm oil free, sugar free and vegetable oil free.

PACKAGING

Glass container with metal lid.
 Weight: 320 grams.

Imagen 6 Ficha técnica inglés

FACT SHEET	
GENERAL INFORMATION	
Product name: Comercial name:	
PRODUCT DESCRIPTION	
Country of origin: Current country of sale: Brand name: Tariff fraction: NICO: Category:	INGREDIENTS
NUTRITIONAL INFORMATION	
QUALITIES	
PACKAGING	

Imagen 7 Plantilla blanco inglés

FICHA TÉCNICA	
INFORMACIÓN BÁSICA	
Nombre del producto: Nombre comercial:	
INFORMACIÓN DEL PRODUCTO	
Origen de fabricación y transformación: País de venta actual: Marca: Fracción arancelaria: NICO: Categoría:	INGREDIENTES
INFORMACIÓN NUTRIMENTAL	
CUALIDADES	
PRESENTACIÓN	

Imagen 8 Plantilla blanco español

Etiquetado

Con el objetivo de que la empresa pudiera cumplir con el requisito de etiquetado que solicita el tanto el país de origen como el país de destino, se buscaron distintas opciones de financiamiento en algunos organismos y laboratorios como SEDECO, Laboratorio del CIAJ, PAP ITESO en la carrera de Ingeniería de Alimentos y JESAM Foods. Las cotizaciones obtenidas se presentan a continuación.

SEDECO:

Anualmente, SEDECO abre convocatorias de desarrollo empresarial dedicadas principalmente a apoyar a micro y pequeñas empresas, otorgando financiamientos en los primeros meses del año.

Laboratorio CIAJ:

Cant.	Muestra	Descripción	Precio Unitario	Descuento	Importe
1	CREMA DE CACAHUATE	Tabla Nutricional FDA (Incluye: Humedad, Proteína, Grasa, Cenizas, Carbohidratos, Kilocalorías, Sodio, Calcio, Hierro, Potasio, densidad (solo para líquidos) y Diseño de tabla nutricional FDA)	\$ 3,783.00	\$ 0.00	\$ 3,783.00
1		Grasa saturada	\$ 1,875.00	\$ 0.00	\$ 1,875.00
1		Fibra dietética	\$ 2,097.00	\$ 0.00	\$ 2,097.00
1		Azúcares	\$ 339.00	\$ 0.00	\$ 339.00
1		Calculo teorico y diseño de tabla nutricional México	\$ 1,109.00	\$ 0.00	\$ 1,109.00
1		Sellos y Leyendas de Advertencia	\$ 644.00	\$ 0.00	\$ 644.00
Importe:					\$ 9,847.00
Descuento:					\$ 0.00
Subtotal:					\$ 9,847.00
I.V.A.:					\$ 1,575.52
Total:					\$ 11,422.52

Imagen 9 Cotización CIAJ

PAP ITESO Ingeniería de Alimentos:

Inscripción de la empresa en el PAP ITESO de la carrera de Ingeniería en Alimentos durante el verano de 2023.

Puntos positivos de la propuesta: Costo gratuito.

Puntos débiles de la propuesta: Los resultados para la empresa se ven limitados a la duración del PAP, y en el caso de las próximas fechas disponibles, la oferta es mucho más corta que un PAP regular presentado en semestres completos.

JESAM Foods:

Oferta a)

Declaración Nutricional Teórica 🍏

Cálculo teórico realizado a partir de la receta del producto

¿Qué incluye? 🗨️

- Contrato de confidencialidad
- Declaración Nutricional del producto por 100g y por porción
- Sellos precautorios según la NOM-051
- Denominación del producto
- Especificaciones para el correcto etiquetado del producto

Requisitos 🗨️

Envíanos tu receta a nuestro correo:
hola@jesamfoods.com

COSTO: \$1,750 MXN

JESAM | foods 🌈

Imagen 10 Oferta a JESAM foods

Oferta b)

Jesam Foods también ofrece la opción de un curso de declaración nutricional donde la empresa que lo adquiere se vuelve capaz de desarrollar su propia declaración nutricional.

¿En qué consiste?

En un programa en Excel elaborado por la empresa, en el cual, al insertar la receta de tu producto, arroja número de calorías, declaración nutricional y demás especificaciones. Además, sumado al Excel, se envían las clases pregrabadas explicando la NOM-051, el funcionamiento del programa y todos los puntos para utilizarlo de forma correcta.

Oferta c) Asesoría online

Asesoría online 🧑🏻‍💻🧑🏻‍💻

Resuelve tus dudas sobre tu producto / proyecto y lánzalo al mercado

¿Qué incluye? 🗨️

- Contrato de confidencialidad
- 90 minutos de asesoría
- Minuta de la reunión
- Proveedores
- Manual de Buenas Prácticas de Manufactura

Requisitos 🗨️

Envíanos tus dudas 48hrs antes de la reunión a nuestro correo:
hola@jesamfoods.com

COSTO: \$1,750 MXN

JESAM | foods 🍌🥥

Imagen 11 Oferta c JESAM foods

Se creó una base de datos Northgate Market, Vallarta Supermarket para que el empresario pueda seguir en contacto con las personas encargadas de la compra de crema de cacahuete, por otro lado, se creó un registro en Alibaba con el fin de ofrecer su producto a posibles clientes internacionales.

Directorio empresarial

SUPERMERCADO	UBICACIÓN GEOGRÁFICA	CONTACTO CORPORACIÓN	NOMBRE	CORREO	EXT
NORTHGATE MARKET	1201 N Magnolia Ave, Anaheim, CA 92801, Estados Unidos de América.	7147783784	Lupillo Ramírez	lupillo.ramirez@northgatemarkets.com	
VALLARTA SUPERMARKET	12881 Bradley Ave, Sylmar, A 91342, Estados Unidos de América.	8188980088	Armando González	armando.gonzalez@vallartasupermarkets.com	1231
VALLARTA SUPERMARKET	12881 Bradley Ave, Sylmar, A 91342, Estados Unidos de América.	8188980088	Irving (Comprador de cacahuete a granel).		1390

La finalidad de esta base de datos es que la empresa pueda tener contacto directamente con las personas encargadas de comprar este tipo de producto (crema de cacahuete) en distintos supermercados para poder introducirla al mercado y poder comercializarla.

Imagen 12 Captura directorio empresarial

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

- Aprendizajes profesionales

Paola Nicole Salas García

Con este proyecto llegué a la conclusión de que un trabajo de consultoría no solo tiene que ver en comentarle al cliente que cosas se deberían resolver y como, si no que verdaderamente uno esté presente en cada paso del proceso de forma en que se le pueda transmitir seguridad. Alguien llega con una problemática y uno tiene que estar listo para buscar e investigar las soluciones que se le puedan dar a la persona, entendiendo que a pesar de que uno crea saber que sería lo mejor, solo el empresario sabe lo que es mejor para él. Mucho de este trabajo es desarrollar la adaptabilidad y la comunicación, ya que, como todo en la vida, uno siempre tiene que saber comunicarse de la manera más clara posible para que se puedan evitar malentendidos. Además, no siempre las cosas salen como uno desea, y uno tiene que estar preparado para hacer la investigación y las preguntas necesarias para llegar a una solución.

Bertha Jeanneth Estrada Chávez

Cuando decidí llevar este PAP supe que representaría todo un reto pero al mismo tiempo estaba segura de que me dejaría grandes aprendizajes y sobre todo experiencia de mi carrera. Uno de los aprendizajes más grandes ha sido la importancia de saber guiar y orientar a la empresa en su desarrollo y sobre todo, saber cómo hacerlo, comunicar la información correcta y cumplir con los objetivos en tiempo y forma.

Además de esto, también tuve la oportunidad de acercarme a organismos e instituciones en busca de cotizaciones, información y conexiones para el desarrollo de aspectos básicos de marca y producto. Todo esto me ha llevado a tener más experiencia en lo que implica formar una empresa que busca dedicarse al comercio exterior especialmente en materia de exportaciones. El desarrollo de este proyecto me ha dejado más claro que llevar un producto a mercados del exterior no es un

proceso sencillo, pero una vez que se logra cumplir con cada paso los resultados son muy buenos y gratificantes. Es muy gratificante haber aplicado conocimientos obtenidos durante la carrera y al mismo tiempo haber obtenido nuevos durante el proyecto.

Melissa Azucena Hernández Aguirre

Como parte de los aprendizajes profesionales que adquirí gracias a éste PAP en el periodo de primavera 2023, puedo decir que:

- Me ayudó a conocer instituciones públicas y privadas que brindan servicios y apoyos para fomentar el comercio exterior.
- Me involucré en la preparación de un producto para el cumplimiento de normas necesarias para la exportación del mismo.
- Me capacité en materia de registro de marca a través de charlas con profesionales del IMPI.
- Desarrollé fichas técnicas desde cero.
- Negocié con laboratorios y solicité apoyos en materia de registro de marca.
- Aprendí a tener comunicación asertiva con posibles clientes y empresas para las cuales pueda desarrollar proyectos en el futuro.

Al terminar el proyecto de aplicación profesional puedo decir que apliqué conocimientos de la carrera Comercio y Negocios Globales, de forma en que hoy puedo decir que me siento capacitada para desarrollar nuevos proyectos profesionales en materia de comercio exterior.

Valeria Nataly Santillán Durán

Con este PAP desarrolle mucho el proceso de la toma de decisiones y como tengo que presentarme yo como persona ante las dependencias que por lo general son un poco difíciles de comprender pero no imposible. También forje mucho mi carácter, a la hora de presentarme ante una persona que tiene ideas diferentes, el cómo comportarme, cómo expresarme y tomar decisiones en conjunto. Un aprendizaje que me marcó bastante es el saber lidiar con distintas personas porque cada una tiene diferentes ideas y el tener paciencia y saber sobrellevar la situación fue una de las habilidades que desarrolle a lo largo del semestre.

Algunos de los aprendizajes profesionales que aprendí son:

- Aprendí el proceso del registro de marca.
- Busqué clientes del extranjero, tuve que contactarlos y mantener comunicación con ellos a través de su correo electrónico (prospección internacional) para poder entrar a ese mercado.
- Negociar distintos puntos de vista
- Conocí dependencias gubernamentales que brindan apoyo a los emprendedores.
- Realizar registro en plataformas como Alibaba.

- Aprendizajes sociales

Paola Nicole Salas García

Creo que sin importar cuantas veces uno vaya creando experiencia con proyectos de esta índole, uno nunca va a dejar de aprender, pero lo que sí desarrolla es la confianza. Desde el inicio nosotros sabíamos que teníamos también un papel de apoyo moral para los empresarios, un papel de motivación, y lo logramos por medio de resultados concretos y de continuo además de mantener a los empresarios al tanto de todo en lo que se iba avanzando con el proyecto.

Sin importar que tan pequeña o grande sea una empresa, en el momento en que uno ya tiene la intención de iniciar con un proyecto, o de hacer mejoras a uno ya existente, uno ya está apoyando a la economía del país. Pueden existir un millón de personas allá afuera que tengan ideas increíbles de negocios, pero si nunca hacen nada por iniciar o por concretar algo real, esas ideas se quedan ahí sin ningún beneficio, ahí es donde entra la parte admirable de las empresas que incluso no buscan limitarse por un mercado nacional, si no que ya vieron un poco más lejos y quieren buscar oportunidades en el mundo.

Yo antes veía a los empresarios como personas empoderadas que no le tienen miedo a tomar decisiones y a intentar nuevas cosas, pero ahora entiendo y puede ver que los empresarios también son personas como nosotros, ellos no saben todo, pero lo que los hace diferentes a los demás es que siempre están tratando de mejorar y de aprender todo lo que no sepan para seguir creciendo.

Bertha Jeanneth Estrada Chávez

Al comenzar a trabajar con el proyecto de esta empresa confieso que me sentí un poco preocupada porque al ser una empresa pequeña obviamente le faltaban cosas como la constitución, vimos que realmente le hacía falta mucho, esencialmente lo básico que necesita una empresa. Ahora, al haber finalizado el proyecto me doy cuenta de que justamente es uno de los propósitos del PAP, apoyar y ayudar a las empresas que están trabajando desde cero pero que tienen muchos sueños por cumplir, en este caso, llevar su producto al mercado internacional.

Se que las aportaciones que hicimos como equipo serán de gran ayuda para la empresa, y el desarrollo de este proyecto los llevará a estar más cerca de sus objetivos, y esto a su vez traerá más beneficios no solo para la comunidad que forma la empresa trayéndoles más empleo y utilidades sino también a la economía de nuestro país. Este proyecto me ha dejado claro que allá afuera hay muchas personas con historias, sueños e ideas por cumplir pero muchas veces los detiene el hecho de no saber cómo, entonces acercarse a los PAP para recibir esta ayuda puede marcar una gran diferencia en el alcancé de sus proyectos. Es muy gratificante saber que como estudiantes aportamos al desarrollo de estos proyectos tan importantes para la sociedad.

Melissa Azucena Hernández Aguirre

Para concluir con como parte de mis aprendizajes sociales puedo decir que hoy en día soy totalmente capaz de desarrollar un proyecto enfocado en el bienestar y en la mejora social para las empresas o grupos de personas que tengan el interés y la ilusión de llevar a cabo el desarrollo de un proyecto. También puedo decir que hoy tengo un mayor interés en involucrarme en proyectos con iniciativas sociales que busquen entregar valor para todos los involucrados sin centrarse solamente en los beneficios económicos que ello traga consigo. Gracias al proyecto realizado durante el semestre, hoy una empresa mexicana con ganas de crecer su desempeño actual y de llevar su producto a otros países, está un poco más cerca de cumplir sus objetivos, todo esto sin arriesgar en mayor grado sus intereses económicos.

Gracias a esta experiencia, puedo decir que se materializaron mis aprendizajes profesionales y a la vez, se entregaron resultados tangibles para una empresa mexicana con espíritu emprendedor buscando asegurar que pueda adquirir beneficios no solamente para este proyecto en particular, sino también para nuevas metas u objetivos que se busquen lograr en el futuro.

Valeria Nataly Santillán Durán

En lo personal, siento que fue de gran ayuda para mí el PAP porque sinceramente yo me siento un poco cohibida en algunos aspectos porque a lo largo de la carrera no trabajé, decidí dedicarme a estudiar y solo tuve algunos emprendimientos a lo largo de esta, sin embargo, a pesar de que ya estoy en lo último me siento con miedos de enfrentarme a la realidad porque aunque aproveche lo más que pude mis clases la realidad es totalmente diferente a lo que aprendemos en la universidad, no digo que no nos sirva, soy fiel creyente de que la universidad te da las bases y conforme a la práctica es como me iré enseñando.

Me siento satisfecha de haber aportado los conocimientos que obtuve y poder ayudar a una empresa que tiene las ganas de internacionalizarse, aunque siento que hace falta mucho trabajo aún por parte de los dueños de la marca, me quedo con lo que yo como persona aporte y que sé que en un futuro será de gran ayuda para su internacionalización.

Mi visión ante el mundo cambió a lo largo de la carrera, cuando comencé no tenía muy clara la idea de lo que era la vida laboral porque solo me concentraba en estudiar, sin embargo, con el paso de los años me he dado cuenta que la mayoría de las veces es un reto enfrentarse a la vida real una vez que sales de universidad porque se van presentando retos de los cuales tú decides tomar o dejar según tus capacidades y tus valores, por lo que confieso que si me da un poco de miedo salir de universidad pero creo que mientras uno como persona tenga bien claros los objetivos que quiere alcanzar no será tan complicado enfrentarse al mundo laboral.

- Aprendizajes éticos

Paola Nicole Salas García

Las principales decisiones que tomé fueron dirigidas a que tan rápido debía de actuar para resolver una situación y que tanta prioridad le iba a dar. De vez en cuando nos llegaban situaciones problemáticas donde uno tenía dos opciones, o se quedaba sin hacer nada en el momento esperando a que la maestra o alguien más lo resolviera por ti, o podrías dejar lo que estabas haciendo en el momento y buscarle una solución para poder resolver la problemática. Me alegra y me reconforta pensar que la mayoría de mis decisiones fueron dirigidas a hacer lo segundo, porque el ponerse en marcha te pone activo y te lleva a resolver problemas de una manera mucho más rápida y segura. Esto me lleva a que en mi vida profesional, e incluso en la personal, uno debe de aprender a tomar acción solo para que después de un tiempo uno se vuelva experto en tomar decisiones y en aprender de los propios errores, ya que si uno espera que le resuelvan, uno siempre va a estar amarrado a que los demás deben de saber resolver el problema por ti.

Mi experiencia PAP va dirigida a todas aquellas empresas que busquen romper fronteras y aprovechar el comercio del mundo, pero principalmente va para mí, ya que soy la que en un futuro va a tener que estar conforme con las decisiones que toma, tanto para su vida como para las demás personas. Eso solo lo voy a lograr si aprendo a actuar por mí misma y aprendo a equivocarme.

Bertha Jeanneth Estrada Chávez

Entre los aprendizajes y retos del desarrollo del PAP, uno de los más importantes fue cómo íbamos a comunicar la información a la empresaria ya que se llegaron a tocar puntos un poco sensibles y no queríamos que la información se pudiera malinterpretar. El desarrollo de este proyecto me deja claro una vez más la importancia de la ética en todo lo que hacemos y en cada paso que damos, conlleva una gran cantidad de compromiso no solo con la empresa sino también con uno mismo, con nuestros compañeros de equipo, nuestra profesora y nuestra institución. Es importante trabajar con honestidad y siempre buscando dar lo mejor de nosotros mismos para así generar un impacto y ayudar a los demás, es esencial que siempre busquemos una manera de cómo sí hacer las cosas y que no se nos cierre el mundo al primer problema al que nos enfrentemos. Otra de las situaciones éticas a las que

me enfrenté en el desarrollo de este proyecto fue cuidar la información de la empresa, ya que ellos nos dieron la confianza de trabajar con esta información y usarla correctamente. Trabajar con valores como el respeto y la responsabilidad durante el proyecto definitivamente fueron clave en los resultados obtenidos. Es de gran satisfacción saber que di lo mejor de mi para poder cumplir los objetivos establecidos con el proyecto, la empresa, mis compañeras de equipo y las demás personas involucradas.

Otro de mis aprendizajes ha sido que durante nuestro recorrido en la vida nuestras acciones siempre tendrán un impacto en nuestra vida y en la de las demás personas, nosotros decidimos si es bueno o malo. Como alumnos a punto de egresar debemos tener presente que siempre hay una manera de ayudar y aportar algo bueno en la sociedad y que no importa que tan grande o pequeño sea este aporte siempre tendrá un gran impacto. Mi aprendizaje más grande ha sido saber que está permitido equivocarse las veces que sean necesarias, pero no está permitido rendirse.

Melissa Azucena Hernández Aguirre

Hoy en día, creo fielmente que los valores y principios deben ser parte de los negocios, cualquier relación entre individuos debería estar basada en la búsqueda del bien común, y esa es la única forma de generar valor y de crecer de forma integral en la vida.

Me hace muy feliz pensar que en éste proyecto puedo asegurar que todas mis decisiones fueron tomadas con la finalidad de generar valor para todas las personas con las que trabajé de la mano, me di cuenta de que al desarrollar cualquier plan de trabajo es importante definir el carácter que regirá todas las actividades que se llevarán a cabo, no basta con ir por la vida en forma automática sin pensar en la manera en la que nuestras acciones crearán un impacto en la vida de muchos, es importante darnos cuenta de que todos podemos volvernos agentes de cambio y podemos cambiar la vida de alguien si así lo decidimos. Una carrera profesional no puede ser vista solamente como una herramienta para generar valor para nosotros mismos, una carrera puede convertirse en el instrumento perfecto para marcar la

diferencia en la vida de muchas personas. Es por esto que hoy más que nunca valoro mucho más la importancia de formar parte de proyectos con enfoque social en mi vida, reconozco la importancia de crear lazos profesionales y personales en mi vida y sobre todo me comprometo a formar parte y a crear iniciativas que generen valor para grupos que lo necesitan porque esa es la única forma de ser una persona y un profesional de valor.

Valeria N. Santillán Durán

Una de las principales decisiones que tomé fue enlistar los procesos que para mí tienen mayor relevancia y que son los principales para una empresa que busca enfrentarse a retos relacionados a la prospección internacional. Me voy feliz de saber que hice un buen trabajo y el haber aportado el conocimiento que he obtenido a lo largo de mi carrera y también me queda claro que el haber elegido comercio y negocios globales fue una muy buena decisión porque hasta la fecha puedo decir que me apasiona mucho aprender y me siento motivada por todo lo que me hace falta por aprender.

Pienso que las relaciones de cada persona son importantes para cualquier tipo de proyecto, el estar bien conectado con las personas que pueden brindarte apoyo a lo largo de este, siempre suma a cualquier persona. Por otro lado, los valores de cada persona, es un valor en el cual en el mundo de los negocios es muy importante, ya que en la vida laboral a lo poco que yo conozco suelen presentarse hechos no éticos y lo que te define a ti como persona y te distingue del resto son los valores que pongas en práctica a la hora de negociar con las personas.

Hoy en día me siento capaz de poder brindar mi aprendizaje a las empresas y me siento orgullosa de poder ayudar y aportar el conocimiento que tuve la oportunidad de adquirir.

- Aprendizajes en lo personal

Paola Nicole Salas García

Con el PAP aprendí que muchas veces el miedo y la pena nos limita más que el conocimiento. Hubo muchas veces en el PAP donde requerí salir de mi zona de

confort, eso era algo que me ponía nerviosa y ansiosa, pero cuánto hacía algo a lo que no estaba acostumbrada y las cosas salían bien, me di cuenta de que puedo llegar a lograr muchas cosas si salto esa barrera de miedo. Creo que, como mencioné anteriormente, sin importar que tan fuerte una persona se vea por fuera, no significa que sea igual de fuerte por dentro, pero a pesar de que te puedas llegar a sentir pequeño, si tú te superas eso es lo que las personas van a lograr ver de ti algún día.

Creo que la palabra clave en cualquier PAP, del área que sea, es la empatía. Si uno no aprende a soltar tu persona y entender desde la perspectiva del otro lo que el otro está viendo no vas a lograr vivir en un mundo de convivencia.

Nosotros como alumnos podemos o no saber más que el maestro, y como empresarios está bien que existan cosas que alumnos sepan más que uno, lo importante es no cerrarse y aceptar cualquier apoyo o duda que pueda llegar a surgir.

Bertha Jeanneth Estrada Chávez

Trabajar en este PAP trajo muchos retos de manera personal, algunos de ellos fueron trabajar en un equipo con personas que no conocía, salir de mi zona de confort, toma de decisiones, organización, trabajar en mis habilidades de comunicación, entre otras. Lo más grande que me queda de este proyecto es mayor confianza en mí misma, ahora tengo más claro que fuera del miedo hay más posibilidades y que los errores solo traen aprendizajes.

La experiencia de este PAP me deja un sin fin de conocimientos que me guiarán el resto de mi vida profesional y sobre todo personal, me siento muy agradecida con las personas con las personas que trabajé y que ayudaron a que este proyecto se desarrollara de la mejor manera.

Melissa Azucena Hernández Aguirre

Desarrollar un proyecto de aplicación profesional, es la herramienta perfecta para desplegar un sin fin de habilidades tanto de comunicación asertiva, de toma de decisiones, de manejo de conflictos, como muchas otras. A nivel personal, me llevo un crecimiento integral en muchas áreas de mi vida, ahora confío más en mí como

profesional, también me siento más confiada y capaz de detectar necesidades, desarrollar objetivos y establecer prioridades claras para desarrollar proyectos, algo que en el pasado me resultaba un poco más complejo.

Gracias a éste PAP, hoy establezco como una de mis prioridades en mi proyecto de vida, el formar parte de más programas con iniciativas para ayudar a distintos grupos sociales en la manera en la que pueda hacerlo y hacer mi tarea, apoyar el crecimiento personal de las personas a mi alrededor.

Valeria Nataly Santillán Durán

El haber concluido el PAP, me dejó muchos aprendizajes de manera personal, uno de ellos son las trabas que se van presentando en las empresas a lo largo de su proceso de crecimiento, sinceramente yo sabía que no es fácil emprender un negocio pero no pensé que fuera tan complicado, sobre todo los procesos que llevan tiempo y que son muy delicados. También aprendí a relacionarme con las personas y entender diferentes puntos de vista y saber sobrellevar un trabajo en equipo. Me llevo mucha satisfacción por haber estado en este PAP porque yo llevaba una idea totalmente diferente e iba con otro pensamiento sobre cómo sería el PAP y me quedo muy claro que no es que le toque al equipo una empresa interesante o no tan interesante, más bien son los aprendizajes que uno como persona va experimentando a lo largo del semestre y los retos a los que te vas enfrentando para prepararte para la vida real y me voy muy contenta de saber que aprendí a realizar algunos procesos de los que no tenía ni idea de cómo empezar.

En lo personal, pienso que aumentó la confianza hacia mi persona, mis ganas de aprender más sobre la carrera poniendo en práctica proyectos reales.

También, aprendí que todo lleva su tiempo y que se tiene que insistir y sobre todo tener el mayor conocimiento posible del tema al que te vas a enfrentar para poder desarrollarlo de la mejor manera.

5. Conclusiones

La razón social de la empresa es el acercamiento que se tiene con las demás personas. Por esta razón se hace hincapié en la importancia de constituir a la empresa como una personal moral, ya que no se habla solo de esta como un medio para redirigir ingresos y responsabilidades, si no como la imagen que cosecha de la tierra va a dar frente a los distintos actores dentro del comercio exterior. Inclusive una sociedad no solo transmite confianza, sino que también conserva varias ventajas reglamentarias, a diferencia de cuando se labora como persona física.

La marca va de la mano con la memoria, debido a que al escucharla o verla los clientes lo relacionan directamente con la empresa y el producto. Por eso es importante tener el registro de marca, porque no solo significa que el nombre lo relacionen contigo, si no que vas a tener el derecho a ser el único en utilizar ese nombre en la clase elegida. Por otro lado, gracias a que en la descripción se abarcaron distintos productos relacionados, si el día de mañana la empresa decide innovar con un nuevo producto, va a tener la protección y exclusividad de la marca.

La correcta realización de una ficha técnica podría resultar la carta de presentación perfecta para cualquier producto. Es por eso que es recomendable para cualquier persona que busque comercializar su producto de forma internacional, realizar el documento con el mayor número de información posible, para así facilitar la comunicación y transmisión de datos de la mercancía entre países.

El etiquetado de un producto facilita información muy valiosa acerca de la composición, la cantidad, la procedencia, las características, o las condiciones de conservación de los productos. Además, es fundamental para cumplir con los lineamientos que solicita el gobierno y dependencias sanitarias para asegurar la distribución y venta en el mercado nacional e internacional.

La prospección internacional es una pieza clave para la empresa que busca expandir su alcance global y aumentar oportunidades de negocio. Tiene muchos beneficios como los son: identificar nuevos mercados extranjeros con potencial de crecimiento y oportunidad de negocio, ayudar a la empresa a conocer las normas y

regulaciones del país al que se quiere exportar y así crear nuevas estrategias de venta y, por último, permite a la empresa crear vínculos comerciales en los mercados extranjeros para así poder expandir su presencia en el mercado.

6. Referencias

Formato de Ficha Técnica. (2023). Elaboración propia.

https://www.canva.com/design/DAFY59IJNtE/dsrZ0gh81FMMbATeWMeJJg/edit?utm_content=DAFY59IJNtE&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

Gobierno de México. (2020). *Manual de la MODIFICACIÓN a la Norma Oficial Mexicana NOM-051-SCFI/SSA1-2010*. Gobierno de México. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/653733/MANUAL_NOM051_v16.pdf

Gobierno de México (SE). (2023). SNICE: Ley de los impuestos Generales de Importación y de Exportación. En: https://www.snice.gob.mx/AdminSNICE/faces/oracle/webcenter/portalapp/pages/paginasPublicas/publicHome.jsp?_afLoop=24410124127540879&_afWindowMode=0&_afWindowId=null#%40%3F_afWindowId%3Dnull%26_afLoop%3D24410124127540879%26_afWindowMode%3D0%26_adf.ctrl-state%3Di85kew0xq_4

Gobierno de México. (2020). *Sociedad por acciones Simplificada (SAS)*. Gobierno de México. [SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA \(SAS\) – MIPYMES.MX \(economia.gob.mx\)](http://www.gob.mx/economia/SOCIEDAD-POR-ACCIONES-SIMPLIFICADA-SAS-MIPYMES)

G. (s. f.). *Cámara de la Industria Alimenticia de Jalisco*. <https://www.ciaj.org.mx/>

IMPI. 2021. *Declaración de uso*. Gobierno de México. [Declaración de uso | Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial | Gobierno | gob.mx \(www.gob.mx\)](http://www.gob.mx/instituto-mexicano-de-la-propiedad-industrial)

Secretaría de Desarrollo Económico. (2019). ¿Qué hacemos? Gobierno de México. En: <https://sedeco.jalisco.gob.mx/acerca/que-hacemos>

Secretaría de Economía. (2018). *¿Qué es una marca y donde puedes registrarla?* Gobierno de México. <https://www.gob.mx/se/articulos/que-es-una-marca-y-en-donde-puedes-registrarla?idiom=es#:~:text=El%20registro%20de%20tu%20marca,brinda%20la%20posibilidad%20de%20que>

Secretaría de Economía. (2022). *Sistema Electrónico de Constitución de Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS) - Guía para ciudadanos*. Secretaría de economía. [GUIA-DE-USUARIO-DE-SAS-2022-V20220608_compressed.pdf \(economia.gob.mx\)](#)