

# **INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE**

**Departamento de Economía, Administración y Mercadología**

## **PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)**

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



**3J02 Desarrollo de capacidades para la exportación e importación**

**Spes Nova México**

### **PRESENTAN**

Lic. Comercio y Negocios Globales Irlanda Barragán Horta  
Lic. Comercio y Negocios Globales Luz Elena Ochoa López  
Lic. Comercio y Negocios Globales Alessandra Félix Rodríguez  
Lic. Comercio y Negocios Globales Brandon Michelle Alcalá Pérez  
Lic. Comercio y Negocios Globales Sofía Ruy Sánchez Rodríguez

Profesor PAP: Carlos Rikken Ramírez

Tlaquepaque, Jalisco, a Diciembre 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.	6
3. Resultados del trabajo profesional	10
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	13
5. Conclusiones	21
6. Bibliografía	22

## 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 el presente reporte, se muestra el proceso del trabajo realizado con artesanos locales para lograr la exportación de sus productos a Estados Unidos, en conjunto con la universidad de Fordham en Nueva York. Se hizo una selección de artesanías apropiadas para el mercado estadounidense, con el fin de internacionalizar el trabajo de estos artesanos.

El objetivo general es marcar un impacto positivo en la vida de los artesanos seleccionados a lo largo del proyecto, con la exportación y comercialización de sus artesanías a Estados Unidos, en este caso la universidad de Fordham, siempre respetando la esencia del artesano.

Con este proyecto se pretende dar inicio a Spes Nova MX, una extensión de la organización enfocada en el comercio nacional de las artesanías. Es decir, apoyar al aumento de ventas de dichas artesanías dentro de México.

Se elaboró un plan de trabajo para los siguientes participantes, donde se establecen los puntos a seguir para el proceso operativo, de calidad, financiero y de venta tanto en tienda física como en línea.

En cuanto a resultados, se aprobó por parte de ITESO un producto, alcancías en forma de la mascota de la universidad la cual es un tlacuache, para su venta en la tienda Soy ITESO. Además, se contactó a varios artesanos quienes son prospectos a ser impulsados a través de Spes Nova y se hicieron ciertas retroalimentaciones hacia sus productos por parte de la universidad de Fordham.

## 1. Introducción

### 1.1 Antecedentes del proyecto y contexto

Vivimos en un mundo globalizado, sin embargo, la mayoría de los artesanos de países en vías de desarrollo carecen de acceso a los mercados tanto locales y regionales como internacionales. Estos artesanos también carecen de recursos financieros, capacitación especializada (análisis de mercado, diseño de producto, desarrollo de producto, etc.), y la seguridad necesaria para convertir sus pequeños negocios en empresas exitosas. Ahí es donde entra Spes Nova. Spes Nova, traducido del latín “Nueva Esperanza”, es una Asociación Civil (501 c3) sin fines de lucro y exenta de impuestos la cual fue fundada en Nueva York por académicos de la Universidad de Fordham con la misión de establecer desarrollo sustentable e inclusivo en las regiones más económicamente vulnerables del mundo por medio de la colaboración con una extensa red global de instituciones académicas.

Spes Nova comenzó sus operaciones hace unos años en Estados Unidos y en el año 2022 se creó una alianza entre la universidad de Fordham, en la ciudad de Nueva York, y el ITESO para la comercialización de artesanías mexicanas por medio de Spes Nova.

### 1.2 Problemática u oportunidad detectada

Empezando por la problemática que se identificó, esta trata de los precios a los cuales se venden las artesanías. Usualmente estos productos se venden a precios muy bajos y por ende, bastante injustos. Esto deja al artesano en una situación muy difícil donde con tal de vender más cantidad, sus utilidades quedan muy reducidas. Spes Nova busca cambiar esto. Busca adquirir las artesanías a un precio viable pero que de igual manera genere un mayor margen de ganancia para los artesanos.

La oportunidad detectada es impulsar la promoción y venta de artesanías mexicanas, en este caso específicamente de Jalisco, tanto de forma nacional como de forma internacional. Además de crear conciencia del impacto que tiene Spes Nova en la vida de los artesanos con los que se trabaja.

### 1.3 Objetivo general

Facilitar y promover la exportación exitosa de productos artesanos mexicanos hacia el mercado internacional, contribuyendo al crecimiento económico de los artesanos y fortaleciendo el reconocimiento y la preservación de la cultura y la tradición artesanal de México en el ámbito internacional.

### 1.4 Objetivos específicos

**Identificar mercados y nichos de mercado:** investigar y seleccionar mercados específicos y segmentos de clientes en Estados Unidos que tienen un interés particular en los productos artesanales mexicanos.

**Capacitación y desarrollo de habilidades:** proporcionar capacitación y desarrollo de habilidades a los artesanos para mejorar la calidad de sus productos, adaptarlos a las preferencias del mercado y cumplir con estándares de calidad y regulaciones de importación.

## 2. Planeación y seguimiento del proyecto.

### 2.1 Metodología

El equipo tuvo una primera sesión con el fin de organizarnos, en donde se designaron roles, responsabilidades y objetivos a alcanzar dentro de las siguientes semanas.

A partir de la sesión inicial, se acordó tener 2 reuniones semanales: los días lunes, para comentar avances y repartir asuntos pendientes a trabajar, y los días miércoles para elaborar los entregables.

Cada integrante del equipo se encargó de la comunicación con alguna de las partes involucradas en el proyecto, como los artesanos, y los encargados de la organización Spes Nova en la universidad de Fordham, con la finalidad de coordinar las reuniones tanto presenciales como virtuales.

En la primera semana se retomó el contacto con los artesanos que se trabajó el semestre pasado, y se agendaron visitas a sus talleres.

Durante las visitas, el equipo tomó notas de los procesos de producción de las artesanías, los materiales utilizados, y la identidad creativa del artesano.

Después de las visitas, el equipo hizo una evaluación de cada artesano, tomando en cuenta su disponibilidad, organización, y compromiso con el proyecto, y decidió seguir trabajando con algunos de ellos, además de buscar nuevos prospectos.

Una vez que la universidad de Fordham inició su ciclo escolar, el integrante del equipo que fungió como enlace retomó el contacto con el encargado, y se tuvo una sesión virtual de presentación.

Posteriormente, se elaboraron las fichas técnicas de los productos seleccionados para Fordham y se les hicieron llegar para proporcionarnos retroalimentación.

A la par, el equipo le dio estructura a la organización Spes Nova México, y se elaboró el documento Plan de Trabajo, en donde se establecieron los procesos necesarios para su futura operación.

Se realizó una segunda visita al taller de uno de los artesanos para elaborar un video de presentación y de sus procesos productivos que se envió a Fordham, además de tomar fotos de la artesanía prototipo creada específicamente para ellos.

Una vez que en el ITESO se anunció el diseño de la mascota, recibimos autorización para introducir una artesanía alusiva a la tienda Soy ITESO. Por lo tanto, se reservó un estudio para tomar las fotografías del producto, se diseñó un escaparate para colocar la artesanía en la tienda, y se puso a la venta el producto.



## PAP SPESNOVA

OTOÑO 2023

ETAPAS	AGOSTO			SEPTIEMBRE			OCTUBRE			NOVIEMBRE			DICIEMBRE			
	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 5	Sem 6	Sem 7	Sem 08	Sem 09	Sem 10	Sem 11	Sem 12	Sem 13	Sem 14	Sem 15	Sem 16
REPORTE DE APLICACIÓN PROFESIONAL	L	M	L	M	L	M	L	M	L	M	L	M	L	M	L	M
Resumen																
1. Ciclo participativo																
1.1 Entendimiento del ámbito y del contexto	X	X	X	X												
1.2 Caracterización del proyecto				X	X	X										
1.3 Visita con artesanos							X	X								X
1.4 Busca de nuevos artesanos					X											
1.5 Desarrollo de la propuesta con la universidad de Fordham						X	X	X	X	X	X	X	X			
1.6 Valoración de productos.					X	X	X	X	X	X	X	X	X			
2 Productos																
3. Fotografías y análisis de los productos													X			
3.1 Implementación de los productos en tienda ITESO													X	X		
3.1 Implementación de los productos en tienda ITESO													X	X		
3.2 Diseño y creación de nuevos productos para tienda ITESO													X	X		
4. Aprobación de Diseños														X		
4. Aprobación de Diseños															X	
Sesiones programadas Presentación Escenarios																X
Foro Académico (ITESO)																X

## 2.2 Cronograma o plan de trabajo

### 2.3 Productos y entregables

Se creó una carpeta digital donde se incluyó el documento de Spes Nova México y el Reporte de los avances realizados a lo largo del semestre junto con el cronograma del mismo.

### 3. Resultados del trabajo profesional

#### 3.1 Sustento teórico

Este proyecto se llevará a cabo tanto en forma de redacción, es decir, desarrollando los documentos, como de forma ejecutiva, llevando a cabo las actividades necesarias para realizar la exportación y venta de las artesanías en Estados Unidos. A continuación se mencionan algunas de las clases que sirvieron de apoyo para desarrollar de forma efectiva todas las actividades.

**Negociación Profesional:** Esta materia es una buena base para llevar a cabo este Proyecto por que se trata de como negociar e interactuar de forma profesional con personas de distintos países y uno de ellos fue EEUU. El contacto con los alumnos de Fordham es un punto importante donde se pueden desarrollar este tipo de conocimientos.

**Investigación de mercados:** Esta materia nos sirvió para encontrar oportunidades para los artesanos y sus productos, ayudando a posicionar sus artesanías en el mercado local e internacional, se buscaron artesanos y según un perfil establecido de artesano seleccionarlos y presentar los productos que elaboran a los alumnos de Fordham.

**Análisis y diseño de procesos:** En la materia de análisis y diseño de procesos aprendimos a redactar detalladamente los procesos fundamentales de una empresa, así como a representarlos gráficamente mediante diagramas de flujo. En este proyecto, lo pusimos en práctica ya que para darle estructura a la organización Spes Nova México tuvimos que seleccionar y definir los procesos con los que se va a operar de ahora en adelante.

**Mercadotecnia Integral:** En la materia de Mercadotecnia Integral realizamos un análisis del mercado y de los productos y comportamiento del consumidor, como el análisis del consumidor, lo utilizamos en este proyecto para poder analizar las áreas de oportunidad que tenemos con los estudiantes de la universidad de Fordham,

también para analizar el segmento de mercado y realizar un estudio socioeconómico para adecuarlo con los precios exactos para los estudiantes de la universidad.

Liderazgo en grupos: esta asignatura ofrece herramientas y estrategias útiles para la interacción de grupos en los que una o varias personas tienen un papel de liderazgo en diferentes momentos, engloba aspectos como la comunicación asertiva, la inteligencia emocional y los diferentes tipos de liderazgo que existen y cómo utilizarlos según el entorno. Esta materia nos dio bases importantes en este proyecto para la interacción tanto con artesanos como con el equipo de Fordham y entre nosotros como equipo.

### 3.2 Desarrollo de la propuesta de mejora y resultados

Trabajo de campo, desglose de las actividades realizadas conforme al plan de trabajo establecido. Se describe cada una conforme a lo planeado y se muestran evidencias de lo realizado. Es recomendable incluir gráficos, diagramas, fotografías y los recursos necesarios para dar cuenta del trabajo realizado].

#### Documentos

Se realizó un documento de Spes Nova donde se plantean los antecedentes de la organización, su misión y visión. Se habla de los productos que se ofrecen y se buscan para ampliar su inventario, además de los lineamientos y requisitos para la selección de los artesanos.

#### César

Se tuvo una visita al Taller de César Lucano, donde nos presentó sus artesanías y la manera en la que trabaja, pasado un breve periodo de tiempo se le volvió a contactar mediante llamadas y Whatsapp para darle seguimiento y se le solicitaron prototipos de la mascota de ITESO, donde él hizo alcancías de demostración, nos presentó dos prototipos y se le dio retroalimentación para algunos detalles como lo fueron el tamaño del corte para la moneda y adecuarlo a los lineamientos de promocionales para ITESO en cuanto al logotipo.

## Jorge

Al iniciar el semestre se retomó el contacto con el artesano Jorge y se agendó una visita a su taller. Durante la primera visita Jorge se presentó, nos mostró sus productos y tomamos fotografías para realizar la ficha técnica que se envió a Fordham.

Posteriormente, Jorge desarrolló un producto específico para Fordham y se realizó un video de su proceso de producción durante una segunda visita al taller.

Una vez que se envió la propuesta del producto a Fordham, esperamos la retroalimentación y se continúa en espera de confirmación de pedido.

Toda la comunicación con Jorge se manejó vía WhatsApp.

## Spes Nova Fordham

Se llevaron a cabo varias reuniones por medio de Zoom con el equipo conformado por alumnos y profesores de la universidad de Fordham en Nueva York. En estas juntas primero hubo una introducción de las dos partes. Por consiguiente, se platicó sobre el proyecto, los avances, los artesanos que son prospectos a formar parte de la organización, las opciones de productos disponibles, se recibió retroalimentación sobre las mismas, y más.

## Spes Nova México

Spes Nova México tiene la finalidad de encontrar artesanos locales y brindarles las herramientas para vender sus productos tanto en el mercado mexicano vía la red de universidades jesuitas, manteniendo la esencia de cada artesano y a la vez adaptando el producto a lo que el consumidor desea. Además de coordinar las exportaciones hechas a Estados Unidos a la universidad de Fordham, se ha implementado la venta local de las artesanías en la tienda física y en línea del Iteso, así como en la página web de Spes Nova, estas, personalizadas para el mercado mexicano, y más específicamente, para el de alumnos, exalumnos y colaboradores del Iteso.

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

- Aprendizajes profesionales
- Aprendizajes sociales
- Aprendizajes éticos
- Aprendizajes en lo personal

### **Sofía Ruy Sánchez Rodríguez**

Primero que nada, para desplegar una iniciativa de transformación de la realidad con creatividad, innovación, espíritu emprendedor y orientado a la calidad de la vida social, es necesario fomentar la creatividad, resolver necesidades del mercado, identificar oportunidades, desarrollar competencias, generar valor y tener compromiso y perseverancia.

Con base al trabajo realizado a lo largo de este semestre, tengo la capacidad de preparar un proyecto que se base en objetivos. Desde el inicio del curso, junto con mi equipo y el profesor nos planteamos lo que queríamos lograr al finalizar el semestre para darnos orientación. Además de esto, platicamos un poco de cómo podríamos dividirnos las actividades con base a nuestras capacidades, disponibilidad, ubicación, entre otros puntos. Esto debido a que el proyecto requiere de hacer trabajos de campo fuera de la universidad.

Ahora bien, un impacto que noté fue el apoyo que se le brinda a los artesanos en el impulso en la venta de sus productos. Sin embargo, debido a la dificultad de conseguir artesanos que cumplan con los lineamientos de Spes Nova, este semestre no se logró ejecutar la exportación como se planteó al inicio del ciclo. Este proyecto, como ya se mencionó anteriormente, busca fomentar el consumo de artesanías mexicanas a precios justos, es decir, el grupo social beneficiado son los artesanos locales.

Otro aprendizaje que me llevo es la forma de tratar con estas personas. Esto es algo que puedo ampliar en otros ámbitos de mi vida. Creo que el tratar con artesanos me ha cambiado mi perspectiva hacia ellos. Antes tenía una idea de que eran personas de muy bajos recursos, probablemente con educación básica. Ahora entiendo que no es necesariamente así. Conocí a artesanos sumamente profesionales que hacen productos increíbles; obras de arte.

Algunas de las decisiones que tomé fue el hecho de involucrarme en el contacto con la gente con la que se trabaja en la universidad de Fordham. Esto más que nada por las conexiones que se pueden formar y por entender un poco más el cómo tiene que ser el comportamiento ante ellos y la forma de mantener el contacto. Esto tuvo muy buen impacto ya que, aprendí que las personas de Estados Unidos trabajan de forma muy directa y en el menor tiempo posible.

Esta experiencia me llama a tener bien claros los objetivos antes de acudir a una junta de trabajo para así ser lo más eficientes posible y llevar a cabo el trabajo de manera efectiva. Por otro lado, después del PAP creo que puedo ejercer mi conocimiento adquirido en lo mencionado anteriormente ya que, uno de mis objetivos es lograr desarrollarme de manera internacional y esto me ayuda a tener una idea de cómo será en ámbito laboral.

Este PAP me ayudó a darme cuenta que se me facilita mucho el trabajo en equipo y el entender las habilidades de los demás integrantes para así poder dividir el trabajo de la manera más eficiente.

Por otro lado, el hecho de trabajar con artesanos fue algo muy enriquecedor. Ir directamente al lugar del trabajo de varios de ellos y entender su historia y cómo realizan los productos fue muy interesante y nos invita a ser más abiertos y vivir con una mentalidad más empática con este tipo de comunidades.

### **Alessandra Félix Rodríguez**

A lo largo de este proyecto, aprendí a cómo lidiar con personas estresadas, y enojadas, por ejemplo en la primer visita que asistimos la artesana que conocimos

no estaba conforme con el trabajo que se había realizado con ella en el PAP pasado, y aprendimos a trabajar bajo estrés, también a cómo realizar una buena venta y a buscar productos de alta calidad para poderlos ofrecer en la universidad de Fordham.

aprendí a tener una comunicación efectiva con mis compañeros, a escucharnos todos y a llegar a una idea entre todos ya escuchando los puntos de vista y las opiniones de cada uno, a trabajar en equipo en un ambiente laboral tranquilo, todos nos llevamos muy bien y logramos dividirnos el trabajo de una manera equitativa y a organizarnos para entregarlo siempre en tiempo y forma.

El respeto hacia mis compañeros para tener una convivencia sana, a respetar que cada uno tenía su tiempo y sus cosas que hacer también a aprender a respetar las decisiones de cada uno y a lograr llegar a un acuerdo en conjunto, para que todo el trabajo no fuera muy pesado y a escuchar las opiniones de los demás sobre quién tendría la responsabilidad en que área y si estaba conforme y si no hablarlo para poder llegar a un acuerdo.

Aprendí a administrar mi tiempo para poder realizar las visitas acordadas con los artesanos, y a trabajar en equipo, a dividir los trabajos para trabajar de una manera más, a comprometerme más con mi equipo y a realizar las actividades en tiempo para poder entregarlo todo a su tiempo, a tener paciencia en las cosas que no acordamos al momento de trabajar en equipo y a trabajar bajo presión, también practique mi inglés ya que en algunas conferencias con la universidad de Fordham teníamos que hablar en inglés.

### **Brandon Michelle Alcalá Pérez**

Durante este proyecto, aprendí a establecer conexiones con artesanos, donde cada uno tiene su forma de trabajar y su interés se demostró de distintas maneras, si bien todos se mostraban dispuestos al inicio, muchos dejaron de contestar, por lo que no se pudo generar una conexión laboral con ellos, mientras que otros al mencionarles que el proyecto se basa en la búsqueda de exportación de su trabajo, nos daban



precios más altos de lo que proponían en un inicio, por lo que aprendí a negociar siendo ético y con respeto en todo momento.

Desde el inicio me encontré emocionado por trabajar en el proyecto donde el propósito es tener un impacto positivo en la vida de los artesanos con los que se nos presentó la oportunidad de conocer y trabajar, esto buscando que tengan una mejor calidad de vida y que sientan apoyo, inicie con una imagen del proyecto donde no sabía realmente el impacto que puede tener este apoyo hacía los artesanos, ahora tengo una visión donde puedo ver el potencial que ellos tienen y las ganas de dar a conocer su trabajo. Considero que mis servicios profesionales si ayudaron a los artesanos, dándoles apoyo y un “puente” para poder encontrar la internacionalización de sus productos de una forma más sencilla para ellos.

La experiencia vivida me lleva a querer seguir conociendo estos nichos, donde se puede ayudar a la gente siempre y cuando esté dispuesta, si bien no siempre es posible, por lo que es importante siempre mantener el respeto hacía las personas con quien se trabaje, existió un momento donde una artesana se mostró poco dispuesta a trabajar y se tomó la decisión de no continuar trabajando con ella, con lo que la consecuencia fue tener que buscar otros prospectos y cortar comunicación con ella.

El PAP me dió herramientas para conocerme a mí, como lo fue la interacción con mis compañeras que si alguien necesitaba ayuda, entre todos buscábamos resolverlo, cada artesano con el que trabajamos fue diferente por lo que había mucha diversidad en su forma de ser, sus trabajos y su disposición, aprendí que algunos aunque digan que si no están completamente convencidos de querer participar, reconociendo que su trabajo es valioso, pero sin disposición no podíamos continuar con ellos aunque quisiéramos.

El aprendizaje más importante que me llevo es abrir los ojos al mundo que existe entre los artesanos, entender que con apoyo, disposición y un buen plan de trabajo se puede lograr un buen proyecto, todo basándose en una organización adecuada y un avance continuo para que el proyecto no se estanque.

## **Luz Elena Ochoa López**

Para llevar a cabo este proyecto de manera óptima, tuve que poner en práctica muchos de los conocimientos teóricos que he adquirido a lo largo de mi carrera, principalmente lo relacionado con dar la estructura correcta a una empresa/ organización, desde el desarrollo de los fundamentos como la misión, visión, valores, entre otros, hasta las descripciones detalladas de los procesos con los que funcionará la organización de ahora en adelante.

Gracias a este proyecto, ahora me siento preparada para llevar estos aprendizajes al mundo laboral, y creo que me abrirán muchas puertas, puesto que no solo se toman en cuenta los conocimientos en comercio, sino que es una mezcla de administración, mercadotecnia, etc. Fue un proyecto multidisciplinario y que me representó retos tanto personales como profesionales.

En este proyecto tuve la oportunidad de abrir mi panorama, ya que estoy acostumbrada a escuchar que la gente se dedica a carreras de negocios, de escalar en la pirámide corporativa, y buscar cada vez mejores salarios. Sin embargo, el visitar los talleres de los artesanos me transmitió mucha paz. Creo que, específicamente en mi yo profesionalista, tiendo a perderme en las cosas superficiales y pocas veces conecto con mi yo interior, pero convivir con los artesanos me recordó que todos podemos (y deberíamos) explotar nuestra creatividad, hacer lo que verdaderamente nos apasiona, y con los conocimientos de negocios que ya tengo, hacerlo rentable.

Fue muy interesante el respetar la identidad creativa de cada artesano, porque creo que en mis clases, por ejemplo de mercadotecnia, regularmente se le hacen ajustes al producto para que cumpla las expectativas del cliente, pero en este proyecto las cosas fueron distintas, porque no se les puede decir a los artesanos qué hacer, uno debe respetar sus obras y en lugar de adaptar al producto, se trata de buscar un artesano que tal cual trabaja, conecte con los consumidores.

## **Irlanda Barragán**

Durante la realización de este proyecto, tuve que llevar a la práctica habilidades y conocimientos que he adquirido a lo largo de la carrera, que en su momento utilicé de forma empírica, y ahora, he necesitado practicar en situaciones reales, desde el momento de contactar a los artesanos prospectos, fue necesario tomar una postura profesional con ellos, hablar claramente de los propósitos del proyecto y del papel que tanto ellos como nosotros tendríamos en la exportación de sus artesanías; una vez hecho esto, apliqué conocimientos principalmente de gestión de empresas y organizaciones, para poder darle estructura a lo que ahora es Spes Nova México, y para llevar el proceso de selección y exportación de las artesanías de la mejor manera. Creo que mi mayor aprendizaje profesional fue el desenvolverse de forma más independiente en la toma de decisiones para este proyecto, haberlo llevado más allá de algo académico, y trabajar en equipo para lograr los objetivos que tenemos como organización.

Desde el inicio de este proyecto entendí el impacto positivo que podíamos tener socialmente al llevar artistas locales a realizar ventas internacionales, pero fue hasta que se trabajó personalmente con ellos que realmente comprendí lo que esto puede significar para ellos, aprendí la importancia de ver estos sectores de la población que tienen tanto potencial, cómo a veces estas son más apreciadas en otros mercados que en el nuestro mismo, entendí que definitivamente deberían ser más apoyadas y aplaudidas aquí, para posteriormente expandirse a otros países que de igual forma puedan valorar las artesanías mexicanas, que representan la esencia de nuestra cultura y el talento de las personas que se dedican a esto. Agradezco mucho la oportunidad de tener un acercamiento tan cercano con este arte.

Los aprendizajes personales que destaco en la realización de este proyecto son: el trabajo en equipo, tanto con mis compañeros del Iteso como con los de Fordham, aprendí a adaptarme a los tiempos de otros, ya que ellos no estuvieron dispuestos a adaptarse a los nuestros, encontramos nosotros la forma de hacer funcionar el proyecto aunque tuviéramos que trabajar fuera de nuestros horarios; además de esto otro aprendizaje importante que tuve fue la forma en la que trabajan los

artesanos locales, las condiciones en las que se encuentran y como muchas veces su trabajo no tiene el reconocimiento que debería por todo lo que conlleva la creación de las piezas únicas que crean. Me llevo de este proyecto una nueva perspectiva de esta disciplina de ser artesano y además la satisfacción de haber formado parte de una institución/ asociación que se preocupa por preservar esto y darlo a conocer a otras culturas.

## 5. Conclusiones y recomendaciones

Con base en los objetivos que establecimos logramos cumplir algunos, como lo fue la búsqueda de nuevos prospectos donde se pudo generar una pequeña red de contactos para futuros trabajos, fue complicado darle seguimiento a algunos artesanos por lo que se perdió contacto con algunos dentro del periodo que se trabajó en el PAP.

Se pudo conseguir un artesano que nos ayudó a generar un prototipo de la mascota de ITESO, que durante el semestre fue autorizada, se logró convencer al personal de la tienda para poderlo incluir en la misma, las piezas fueron entregadas durante la última semana y se cumplió con el objetivo que era tenerlas antes del fin de semestre, además del logro de tener seguimiento con un artesano hasta la entrega de producto final.

Se logró continuar en comunicación con la universidad de Fordham para darle seguimiento a la exportación que se hizo anteriormente, donde su producto comenzó a ser vendido y se les presentaron nuevos modelos para que hicieran un estudio de mercado sobre la viabilidad de integrarlos a su mercado, logramos establecer una buena relación con ellos, donde nos autorizaron crear el proyecto Spes Nova MX, logramos aprender a manejar la página web y siempre se mostraron dispuestos a ayudarnos con el proyecto.

Nosotros recomendamos...

- Estar en contacto con los artesanos antes del tiempo previsto de entrega o mínimo dos días antes, ya que algunos son tardados en contestar.
- Asistir a todas las visitas con los artesanos ya que se dice mucha información importante y es mejor estar enterado.
- Dividir el trabajo en equipo ya que es muy pesado pero muy interesante.
- Tener paciencia con los artesanos y resolver todas sus dudas.
- Control y administración de tiempo con las actividades.
- Buscar nuevas artesanías con tiempo y que sean accesibles para hacer productos personalizados.

- Estar en contacto constante con la universidad de Fordham ya que se tardan en contestar.
- Hacer un calendario coordinado con los estudiantes de spes nova para estar al tanto de las actividades.
- Hacer una reunión semanal con los estudiantes de spes nova para mantenerse en contacto y compartir las actualizaciones.
- Buscar nuevos artesanos prospectos para continuar con este proyecto.
- Avanzar en el tema de la estructura legal

## Bibliografía

¿Qué es FinTech? — *Fintech México*. (s. f.). Fintech México.

<https://www.fintechmexico.org/qu-es-fintech>

Latam, S. (2023, 28 septiembre). *Etapas de venta: 7 pasos que debes seguir*. Salesforce.

<https://www.salesforce.com/mx/blog/etapas-de-ventas/>

Spinbyoxo. (2023, 1 noviembre). *Spin by OXXO*. <https://spinbyoxo.com.mx/>

Cuenca. (s. f.). Cuenca. <https://cuenca.com/>

Tokapay. (s. f.). <https://tokafintech.mx/>

*Misión, visión y valores de una empresa: qué son y cómo definirlos*. (2023b, septiembre 14). Santander Open Academy.

<https://www.santanderopenacademy.com/es/blog/mision-vision-y-valores.html>

Quiroa, M. (2022, 24 noviembre). *Proceso operativo*. Economipedia.  
<https://economipedia.com/definiciones/proceso-operativo.html>