

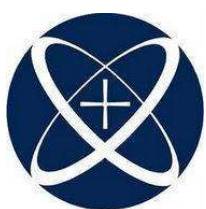
INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

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

Spes Nova

PRESENTAN

Ingeniería Industrial. Alejandro González Barragán
Lic. Comercio y Negocios Globales. Ana Paola Varela Vázquez
Lic. Comercio y Negocios Globales. Anette Iliana López Mendieta
Lic. Comercio y Negocios Globales. Andrea Solorzano Flores
Lic. Comercio y Negocios Globales. Ángel Axel Santillán Rivera.
Lic. Comercio y Negocios Globales. Cecilia Valeria Maldonado Rivera
Lic. Comercio y Negocios Globales. Diego Bracho Pineda.
Lic. Comercio y Negocios Globales. Ivanna Valeria Rodríguez Herrera

Profesor PAP: Carlos Riggen Ramírez

Tlaquepaque, Jalisco, a Mayo del 2025

ÍNDICE

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	2
Resumen	3
1. Introducción	4
2. Planeación y seguimiento del proyecto.	9
3. Resultados del trabajo profesional	22
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	27
5. Conclusiones	39
6. Bibliografía	48
7. Anexos	49

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

El presente Proyecto de Aplicación Profesional tuvo como objetivo fortalecer el desarrollo económico, social y cultural de comunidades artesanas en situación de vulnerabilidad mediante la implementación del modelo integral de Spes Nova México. Este modelo se basa en los principios del comercio justo, el financiamiento solidario y la colaboración académica.

El trabajo se enfocó en diseñar e implementar estrategias comerciales para posicionar productos artesanales en mercados universitarios nacionales e internacionales, particularmente en la Universidad de Fordham (EE. UU.) y en la tienda Soy ITESO. La metodología empleada fue participativa y estructurada por objetivos específicos, integrando herramientas de comercio internacional, diseño de producto, logística y promoción digital.

Entre los principales resultados se encuentran la selección y personalización de productos artesanales, la coordinación de su producción y distribución, el desarrollo de materiales promocionales y la gestión de redes sociales. Se logró establecer vínculos con universidades de la red jesuita y se promovió el consumo responsable dentro de las comunidades estudiantiles.

Se concluye que es posible generar un impacto positivo en las comunidades artesanas mediante estrategias comerciales éticas y sostenibles. Se recomienda dar continuidad al proyecto con énfasis en la digitalización de ventas, el fortalecimiento de marca para los artesanos y la consolidación de alianzas institucionales.

1. Introducción

1.1 Antecedentes del proyecto y contexto

Este Proyecto de Aplicación Profesional se desarrolla en colaboración con Spes Nova, una organización sin fines de lucro fundada en 2016 en Nueva York, Estados Unidos. Su nombre proviene del latín y significa “nueva esperanza”, lo cual refleja su propósito: generar esperanza a través del comercio (“Hope through Trade”). La organización busca conectar a comunidades artesanas en situación vulnerable con consumidores responsables, mediante un modelo de comercio justo y sostenible.

Spes Nova surge como respuesta a un sistema económico global que frecuentemente excluye a pequeños productores de los beneficios del comercio internacional. Por ello, trabaja principalmente con cooperativas, talleres y agrupaciones de artesanos, muchos de los cuales enfrentan barreras como la falta de acceso a mercados formales, financiamiento limitado y escaso reconocimiento de su trabajo.

Este proyecto se enmarca dentro del sector de comercio justo, un modelo alternativo que ha crecido de forma constante en los últimos años. Miles de personas en América Latina dependen del trabajo artesanal como una fuente clave de ingresos, sin embargo, muy pocas cuentan con acceso a canales de exportación formales que garanticen condiciones justas.

Para ampliar su impacto, Spes Nova trabaja en alianza con universidades como Fordham University, donde nació el proyecto, e ITESO, que se unió como socio académico. A través de estas colaboraciones, estudiantes de distintas carreras se integran a proyectos reales y aportan desde sus conocimientos en áreas como comercio internacional, logística, diseño, finanzas y más.

En cuanto a su estructura organizacional, Spes Nova opera de forma horizontal, con un equipo base en Estados Unidos y múltiples colaboradores distribuidos globalmente. Las decisiones se toman en conjunto y se fomenta la participación

activa de estudiantes, quienes pueden proponer ideas, liderar iniciativas y ofrecer soluciones a problemáticas reales.

Desde el PAP, los estudiantes de ITESO colaboran directamente con Spes Nova para fortalecer su operación global. Entre las actividades más comunes se encuentran: análisis de cadenas logísticas, mejora de productos y adaptación para mercados, identificación de nuevas oportunidades de venta y evaluación del impacto social. Esto no solo contribuye al crecimiento de la organización, sino que también ofrece a los estudiantes una experiencia formativa integral, con sentido ético y compromiso social.

1.2 Problemática u oportunidad detectada

Los artesanos enfrentan una serie de desafíos que limitan su crecimiento y sostenibilidad en el mercado. Una de las principales dificultades radica en la falta de oportunidades de comercialización y visibilidad para sus productos, tanto en el mercado nacional como en el internacional. La actividad artesanal, que forma parte fundamental del patrimonio cultural de México, se ve afectada por la subvaloración de los productos, ya que los compradores, en muchas ocasiones, practican el regateo, lo que obliga a los artesanos a vender sus piezas a precios muy por debajo de su valor real. Esta situación no solo afecta su rentabilidad inmediata, sino que también limita la capacidad de reinvertir en la producción y de mantener una actividad económica sostenible a largo plazo.

Otro factor que contribuye a esta problemática es la falta de acceso a canales de distribución efectivos y a plataformas de venta que permitan conectar directamente a los artesanos con consumidores que valoren el trabajo artesanal. La ausencia de estrategias de mercadotecnia especializadas, sumada a la competencia de productos industriales o de imitación, dificulta el posicionamiento y la diferenciación de las piezas artesanales en el mercado. Esto genera una percepción errónea sobre el valor real de estos productos, reduciendo la demanda y afectando directamente la estabilidad económica de los artesanos.

Además, muchos artesanos carecen de formación y recursos para establecer modelos comerciales que garanticen una relación justa y equitativa con los intermediarios y distribuidores. La falta de protección legal sobre sus diseños y técnicas tradicionales también contribuye a que sus productos sean replicados sin reconocimiento ni compensación económica adecuada.

Este proyecto busca abordar estas problemáticas mediante el desarrollo de un modelo comercial integral que posicione los productos artesanales en mercados nacionales e internacionales, asegurando que los artesanos reciban una compensación justa y acorde a la calidad y valor cultural de sus creaciones. A través de la implementación de estrategias de mercadotecnia, fortalecimiento de las cadenas de distribución y creación de plataformas de venta directa, se pretende aumentar el reconocimiento y prestigio de la artesanía mexicana. De esta manera, el proyecto no solo fortalecerá la actividad artesanal y garantizará su continuidad, sino que también fomentará un modelo comercial más justo y rentable para los artesanos, consolidando así un ecosistema de comercio ético y sostenible.

Desde el ITESO, buscamos generar un impacto positivo en la vida de los artesanos de nuestra comunidad, quienes suelen vivir al día y con pocas oportunidades. Este proyecto les brinda apoyo para desarrollarse como empresarios, mejorar su calidad de vida y fortalecer su entorno familiar. Creemos en la colaboración ética y profesional para abrir caminos hacia un futuro más justo y digno.

1.3 Objetivo general

El presente proyecto busca fortalecer el desarrollo económico, social y cultural de comunidades artesanas en situación de vulnerabilidad a través de la implementación del modelo integral de Spes Nova México. Este modelo se basa en tres pilares fundamentales: el comercio justo, el financiamiento colectivo solidario y la colaboración académica. Para lograrlo, se desarrollarán estrategias comerciales nacionales e internacionales que permitan posicionar productos artesanales en nuevos mercados, conectando directamente a los productores con consumidores conscientes, eliminando intermediarios y asegurando una retribución digna por su

trabajo. El proyecto tiene como fin último contribuir a la generación de oportunidades sostenibles para los artesanos, promoviendo el reconocimiento de su valor cultural y favoreciendo el consumo responsable como herramienta de transformación social.

Diseñar e implementar una estrategia integral para la selección, adaptación, promoción y comercialización de artesanías jaliscienses a través del proyecto *Spes Nova*, con el propósito de consolidar un modelo sostenible de comercio justo que fortalezca la presencia de productos culturales en mercados universitarios tanto internacionales como nacionales.

En el ámbito internacional, se dará continuidad a los envíos a la Universidad de Fordham en Nueva York; y en el ámbito nacional, se buscará posicionar los productos en la tienda *Soy ITESO* y en las tiendas universitarias de la red de instituciones jesuitas de México. La estrategia contempla la evaluación de la viabilidad comercial, logística y cultural de los productos; su personalización según identidades institucionales; el desarrollo de materiales promocionales; la gestión eficiente de la producción artesanal y los pedidos; la creación de contenido digital para redes sociales; el monitoreo post venta, y la incorporación de nuevos artesanos, todo ello con un enfoque orientado al impacto social, la sostenibilidad económica de los productores y la preservación de la riqueza cultural artesanal de México.

1.4 Objetivos específicos

- Seleccionar productos artesanales con potencial de comercialización nacional e internacional, evaluando su viabilidad en términos de diseño, materiales, proceso productivo, logística y adecuación cultural, con base en las preferencias del mercado objetivo en Fordham y en las universidades jesuitas de México.
- Adaptar y personalizar los productos seleccionados con elementos representativos de las instituciones involucradas, como los logotipos del ITESO y *Spes Nova*, para fortalecer la identidad institucional y aumentar su valor percibido entre los consumidores.

- Coordinar la producción y logística de los pedidos destinados a Fordham, tienda *Soy ITESO* y de otras universidades jesuitas del país, asegurando tiempos de entrega, calidad artesanal, trazabilidad y cumplimiento con los estándares requeridos para la exportación y distribución nacional.
- Desarrollar campañas de promoción en redes sociales, en especial en Instagram, mediante contenido visual atractivo y estrategias de comunicación que destaquen el valor cultural, artesanal y social del proyecto.
- Diseñar materiales promocionales impresos y digitales, como catálogos, folletos, fichas técnicas y publicaciones, utilizando herramientas de diseño gráfico profesional que comuniquen la identidad del proyecto y favorezcan la comercialización de los productos.
- Establecer alianzas con tiendas universitarias de la red de universidades jesuitas de México, promoviendo la inclusión de los productos artesanales en sus catálogos permanentes o temporales y fomentando el consumo responsable dentro de las comunidades estudiantiles.
- Buscar, evaluar e incorporar nuevos artesanos al proyecto, priorizando aquellos cuyas técnicas tradicionales, propuestas creativas y capacidad de producción estén alineadas con los objetivos sociales, comerciales y culturales de *Spes Nova*.
- Implementar un sistema de seguimiento postventa, basado en retroalimentación de consumidores, encuestas de satisfacción y análisis de ventas, que permita ajustar la oferta, mejorar procesos y fortalecer relaciones comerciales sostenibles a largo plazo.
- Mantener una comunicación estrecha y constante con la Universidad de Fordham, con el fin de coordinar pedidos, recibir retroalimentación oportuna, identificar nuevas oportunidades de colaboración y dar continuidad al posicionamiento del proyecto en el ámbito internacional.
- Fomentar una relación directa y continua con los artesanos participantes, mediante visitas, seguimiento personalizado y retroalimentación periódica, asegurando su involucramiento activo en cada etapa del proyecto y fortaleciendo su desarrollo económico y social.

2. Planeación y seguimiento del proyecto.

2.1 Metodología

La metodología empleada en este Proyecto de Aplicación Profesional se basa en un enfoque participativo, estructurado por objetivos específicos y alineado con los principios del comercio justo. El proceso integra herramientas de comercio internacional, diseño de producto, gestión logística y estrategias de promoción digital, con el propósito de diseñar, adaptar y comercializar artesanías jaliscienses en mercados universitarios nacionales e internacionales, específicamente en la Universidad de Fordham en Nueva York y en la tienda Soy ITESO.

Durante este semestre, se trabajó directamente con cuatro líneas de productos artesanales:

- Alcancías de cerámica "Nachito": elaboradas por el artesano César Lucano.
- Pulseras de piel, creadas por la artesana Karina Valadez.
- Aretes de hoja de maíz y palma, producidos por la empresa Corazón de Maíz (Lety Chavira).
- Macetas grabadas, personalizadas con los logos de Spes Nova e ITESO, hechas por Tere Gutiérrez Córtez de Encontrarte MX.

Estas artesanías fueron seleccionadas por su valor cultural, su potencial de personalización, su viabilidad logística para exportación y distribución nacional.

Diagnóstico y selección de productos

- **Objetivo:** Identificar artesanías con alto potencial comercial, logístico y cultural.

Actividades:

- **Visitas a los talleres** de César Lucano (Nachitos), Karina Valadez (pulseras), Corazón de Maíz (aretes) y Encontrarte MX (macetas).
- **Evaluación** de materiales, procesos productivos y capacidad de respuesta ante pedidos grandes.
- **Recopilación** de retroalimentación desde Fordham y Soy ITESO sobre preferencia de productos.

- **Herramientas:** Análisis comparativo de productos, entrevistas a artesanos, revisión de tendencias y análisis de viabilidad logística (peso, volumen, fragilidad).

Adaptación y personalización de productos

Objetivo: Ajustar los productos a la identidad institucional de los mercados meta.

- **Actividades:**
 - Personalización de Nachitos con temática ITESO y planeación de un taller abierto para estudiantes.
 - Producción de 200 piezas de Nachitos para egresados.
 - Diseño de pulseras con variantes adaptadas a la identidad visual de Fordham.
 - Selección de aretes de maíz con empaques adecuados para exportación.
 - Grabado láser de macetas con logotipos del ITESO y Spes Nova en el Taller de Diseño de la universidad.
- **Herramientas:** Software de diseño gráfico (Illustrator, Canva), maquilas de grabado, empaques personalizados, fichas técnicas.

Coordinación productiva y logística

Objetivo: Asegurar la producción y entrega puntual de los productos en condiciones óptimas.

Actividades:

- **Seguimiento** de tiempos de entrega con César Lucano, Carina Valadez, Lety Chavira y Tere.
- **Control** de inventario en la tienda Soy ITESO (principalmente Nachitos y macetas).
- **Coordinación** del embalaje y etiquetado para los pedidos a Fordham.
- **Herramientas:** Cronograma de producción, hojas de pedido, checklist de calidad, bitácoras logísticas, comunicación con proveedores logísticos y courier.

Estrategias de promoción y comercialización

Objetivo: Posicionar los productos artesanales en plataformas institucionales y digitales.

Actividades:

- Campaña de difusión de Nachitos y talleres en redes sociales.
- Producción de materiales impresos para promoción en SoyITESO.
- Generación de contenido para Instagram destacando a cada artesano y su historia.
- Planeación de colaboraciones con tiendas universitarias de la red jesuita (especialmente para aretes y pulseras).

Herramientas: Plan de medios, parrilla de contenido semanal, herramientas de diseño gráfico, fotografías profesionales, reels y cápsulas audiovisuales.

Seguimiento y mejora continua

Objetivo: Evaluar resultados y ajustar estrategias para futuras etapas del proyecto.

Actividades:

- Encuestas de satisfacción con compradores de Nachitos y macetas en SoyITESO.
- Análisis de ventas y retroalimentación de Fordham sobre pulseras y aretes.
- Reuniones periódicas con artesanos para identificar mejoras en materiales, tiempos y diseño.

Herramientas: Formularios Google, reportes mensuales de ventas, sesiones de retroalimentación, informes de resultados y bitácoras de seguimiento.

Además de las actividades técnicas descritas, el equipo estableció una dinámica de trabajo organizada que permitió avanzar de manera constante en el proyecto. Cada lunes, los integrantes trabajamos de forma individual en nuestras responsabilidades asignadas, de acuerdo con los roles definidos desde el inicio del PAP. Estas tareas incluían desde la gestión de pedidos y seguimiento con artesanos hasta el desarrollo de materiales gráficos y planeación de estrategias de promoción. Los miércoles nos

reunimos presencialmente en el ITESO para revisar los avances grupales, resolver pendientes comunes y recibir retroalimentación directa del profesor asesor.

La comunicación cotidiana se realizaba principalmente a través de un grupo de WhatsApp, el cual facilitó la coordinación rápida entre los miembros del equipo y, en algunos casos, también con los artesanos. Este medio fue clave para responder con agilidad ante imprevistos y para planear actividades como talleres o entregas. Para asuntos más formales, especialmente aquellos dirigidos a instituciones como la Universidad de Fordham o áreas administrativas del ITESO, se utilizó el correo electrónico.

En lo referente a la difusión del proyecto, las redes sociales, especialmente Instagram, jugaron un papel fundamental. A través de la cuenta de Spes Nova Mx se publicaron campañas, productos destacados, cápsulas informativas y registros de eventos, con el objetivo de dar visibilidad al trabajo artesanal y al impacto social del proyecto dentro de la comunidad universitaria.

2.2 Cronogramas

Comunicación con Artesana Tere

Angel Axel Santillan Rivera

ACTIVIDAD	SEMANA															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Preguntar sobre la etapa en la que va el proyecto																
Ponerse en contacto con la encargada																
Levantar pedido de pruebas																
Recoger																

pedido de pruebas																
Pruebas de grabado																
Exponer las pruebas																
Retroalimentación de pruebas																
Pruebas de grabado																
Producto final																
Exponer en tienda iteso y catalogo																
Levantar pedido final																
Recoger pedido final																
Proceso de grabado																
Compra de Plantas																
Entrega de pedido a cliente																
Retroalimentación del cliente																

Comunicación con Fordham y con Artesana Karina

Ana Paola Varela Vázquez

ACTIVIDAD	SEMANA															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16

Asignación e investigación del proyecto	■																	
Contacto y presentación con Fordham y Karina (artesana)		■																
Primer contacto con Erick (Fordham)			■															
Reunión con Fordham (tema: página web)				■														
Creación de un catálogo preliminar					■													
Exploración de nuevos puntos de venta					■													
Contacto con tiendas de artesanías						■	■											
Elaboración catálogo								■	■	■								
Validación de precios con Karina									■									
Levantamiento de pedido											■							
Reunión con Erick (tema: posible venta en museos)												■						
Envío de catálogos a tiendas interesadas													■					
Visita Karina y recolección de productos														■				
Presentación de															■			

encargados de pedidos (Tere, Lety)																	
Cotización con Lety Chavira (aretes de maíz)																	
Aprobación interna y planificación del evento																	
Elaboración del Reporte PAP																	
Buscar y contactar nuevos artesanos con los que podamos colaborar																	
Registro y control de movimientos financieros del proyecto																	

Comunicación con Artesano Cesar y Tienda ITESO

Diego Bracho Pineda

ACTIVIDAD	SEMANA															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Contacto inicial con César artesano para coordinar visita																
Coordinación de logística para visita al taller de Tlaquepaque																
Visita al taller de César en Tlaquepaque																

Levantamiento de pedido con César artesano																			
Inventario inicial de piezas en la tienda SoyITESO																			
Coordinación de reposición de piezas en la tienda																			
Revisión con César (SoyITESO) sobre nuevas piezas a incluir																			
Análisis de viabilidad para incluir macetas de cemento grabadas																			
Revisión y coordinación de pedidos de piezas con César artesano																			
Confirmación de disponibilidad de materiales para taller																			
Definición de nuevas fechas para el taller en el ITESO																			
Análisis de costos y rentabilidad del Taller																			
Contacto con otras tiendas para posible distribución																			

Redes Sociales Spes Nova

Cecilia Valeria Maldonado Rivera y Andrea Solorzano Flores

ACTIVIDAD	SEMANA															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Recabación de información y credenciales de SPES Nova sobre el estatus actual de redes sociales																
Analisis de estadísticas de redes sociales actuales para propuesta																
Planeación y propuesta de Parrilla y líneas de contenido nuevas																
Visita con Cesar, entrevista y grabación de contenido																
Diseño de Etiquetas para Productos en Tienda ITESO																
Grabación de contenido en Tienda ITESO para publicaciones																
Publicación de contenido en redes																

2.3 Productos y entregables

Se siguió trabajando en el plan de negocio de Spes Nova agregando los cambios en el documento.

3. Resultados del trabajo profesional

3.1 Sustento teórico

El proyecto de colaboración entre ITESO y Spes Nova se fundamenta en principios y teorías de la logística, aplicados para optimizar la cadena de suministro y distribución en un contexto de comercio justo. Las siguientes áreas, enseñadas en ITESO, son cruciales para el desarrollo del proyecto:

Logística Internacional:

Dado que Spes Nova opera a nivel global, se aplican conceptos de logística internacional para gestionar el flujo de mercancías a través de fronteras. Se consideran aspectos como regulaciones aduaneras, documentación de exportación, selección de modos de transporte y gestión de riesgos internacionales.

Este conocimiento es fundamental, ya que en ITESO se prepara al alumno para la correcta gestión de la logística dentro del ámbito del comercio internacional.

Promoción Internacional:

Se desarrollan estrategias de marketing y comunicación para posicionar los productos artesanales en mercados internacionales, utilizando herramientas de promoción como el marketing digital, la participación en ferias comerciales y la creación de alianzas estratégicas. Se aplican los conocimientos adquiridos en la materia de promoción internacional para dar a conocer los productos artesanales y crear una marca que sea reconocida internacionalmente, buscando comunicar los valores del comercio justo y la sostenibilidad a los consumidores.

Modelos de Exportación y Comercialización

Aporta herramientas clave para identificar estrategias adecuadas de internacionalización en proyectos como Spes Nova. Se aplican conceptos de exportación directa para conectar productores con mercados globales, reduciendo intermediarios y maximizando beneficios. También se analizan canales de

comercialización efectivos, como tiendas en línea y plataformas de comercio justo, y se considera la adaptación del producto al mercado internacional. Estos conocimientos permiten una comercialización sostenible y alineada con los valores del comercio justo.

Modelos de Exportación y Comercialización

Proporciona herramientas clave para la internacionalización de productos, como en el caso de Spes Nova. Se aplica el modelo de exportación directa, facilitando la conexión entre productores y consumidores finales. Además, se analizan canales adecuados como plataformas digitales y comercios especializados.

Un aspecto fundamental es la clasificación arancelaria, que permite identificar correctamente los productos dentro del sistema armonizado para cumplir con normativas internacionales, calcular impuestos y evitar obstáculos en aduanas. Estos conocimientos permiten una exportación más eficiente, segura y alineada con los principios del comercio justo.

3.2 Desarrollo de la propuesta de mejora y resultados

Ana Paola se ha encargado de fortalecer la relación entre el ITESO y los representantes de Spes Nova en Fordham, la universidad con la que el ITESO colabora bajo este modelo de proyecto. Además, gestiona los envíos de productos para la tienda de Fordham, incluyendo muestras como los aretes de maíz.

Asimismo, mantiene reuniones con los representantes para desarrollar estrategias que permitan llegar a los estudiantes, quienes representan el mercado potencial. Como parte de estas estrategias, ha trabajado en el diseño de productos personalizados que reflejen las preferencias del público, incorporando, por ejemplo, los colores de la universidad Fordham.

Además, Ana Paola coordina la colaboración con la artesana Karina Valadez, asegurando el envío de sus piezas, específicamente las pulseras de piel, para su comercialización en la tienda de Fordham.

Diego está a cargo del control de inventario y la gestión de pedidos en la tienda Soy ITESO. Además, mantiene una relación cercana con nuestro artesano principal,

César Lucano, asegurando la coordinación entre los pedidos y los tiempos de entrega, especialmente de nuestro producto principal: las alcancías de Nachito.

Su comunicación constante con César ha sido clave para la toma de decisiones dentro del PAP, como la planificación de nuevos talleres dirigidos tanto a estudiantes como a egresados del ITESO. Para ello, Diego se encarga de coordinar con César la disponibilidad de fechas, considerando su alta carga de trabajo. También supervisa el abastecimiento de materiales, el presupuesto y la rentabilidad de los talleres, garantizando que sean beneficiosos tanto para el artesano como para el proyecto.

Gracias a su gestión, Diego no solo nos mantiene informados sobre César, sino que también ha fortalecido nuestra relación con su trabajo, permitiendo la generación de nuevas ideas y oportunidades de colaboración.

Anette está a cargo de la comunicación con las universidades Ibero de México, con el objetivo de llevar estas artesanías como regalos a otras universidades jesuitas y fomentar la colaboración. Ha establecido contacto directo con los responsables de las tiendas de regalos, generando interés en productos como los aretes de maíz.

Actualmente, se sigue trabajando en la logística para realizar un primer envío a una de estas universidades, viendo en ello una oportunidad para expandir la presencia de las artesanías en otras ciudades y beneficiar a los artesanos.

Anette nos mantiene informados sobre los avances en el envío de pedidos, considerando también posibles complicaciones, como eventos en las universidades que puedan retrasar el proceso.

Alejandro estuvo a cargo de la administración financiera del proyecto. Como parte de su labor, desarrolló un sistema para llevar un control detallado de las entradas y salidas de dinero y productos, así como de las fechas clave. Este modelo fue fundamental para garantizar la organización y optimización de resultados tanto a corto como a largo plazo.

Para ello, mantuvo comunicación constante con los responsables de los pedidos de los distintos artesanos, ya que la coordinación eficiente fue clave en su rol dentro del proyecto.

Además, gestionó la relación con la artesana Lety Chavira, de Corazón de Maíz, quien fabrica los aretes de maíz. Con ella estableció cotizaciones, coordinó tiempos

de entrega y gestionó órdenes de compra, dado el creciente interés por este producto en distintas universidades.

Ángel está a cargo de la relación con la artesana Tere, quien fabrica las macetas. Se encarga de gestionar los pedidos y coordinar directamente con ella. Además, mantiene una comunicación constante con el equipo para realizar modificaciones en el diseño de las macetas, como la incorporación del grabado del logo del ITESO, desarrollado en el Taller de Diseño con el apoyo de Saúl, así como la implementación de las etiquetas que se colocarán en ellas.

Estas macetas están destinadas principalmente para la venta en la tienda Soy ITESO, por lo que la coordinación con Diego para la gestión de pedidos es fundamental en su rol.

Ángel ha promovido la colaboración de ideas dentro del equipo y ha tomado decisiones clave en el diseño de las macetas, manteniéndonos informados sobre los avances en todo momento.

Valeria se encarga de generar y desarrollar nuevas ideas dentro del proyecto, asegurando su implementación, aunque algunas serán ejecutadas el próximo año por el siguiente equipo, dándoles el debido seguimiento.

Un ejemplo de esto es la inclusión de las alcancías en eventos clave del ITESO, como el informe de rectoría, visitas de personalidades importantes y celebraciones institucionales como el Día del Maestro. Estos artículos son esenciales en eventos protocolares, por lo que Valeria ha establecido contacto directo con los organizadores para gestionar su integración.

Además, ha diseñado un plan de taller que se busca implementar en mayo para los estudiantes del ITESO y en agosto durante el evento familiar de egresados. Su objetivo es dar mayor visibilidad a Spes Nova Mx dentro de la comunidad ITESO de manera interactiva, con la participación del artesano César. Para ello, ha coordinado aspectos clave como la disponibilidad del artesano, los materiales necesarios, el presupuesto, el lugar del evento y el cupo de asistentes.

En su rol, es fundamental que mantenga informado al equipo sobre los avances y la coordinación con las personas involucradas en cada iniciativa.

Andrea y Cecilia están a cargo del manejo de redes sociales, diseño de flyers y packaging de los productos que se planean comercializar tanto en el ITESO como en Fordham. En el marco de los talleres programados, se han enfocado en elaborar materiales gráficos para difundir las actividades entre la comunidad estudiantil del ITESO, con el fin de aumentar la visibilidad del proyecto.

Un aspecto clave de su trabajo ha sido el impulso a las redes sociales de Spes Nova Mx, canal principal de comunicación y promoción del proyecto. Para ello, han desarrollado una parrilla de contenido que organiza y planifica cuidadosamente las publicaciones semanales, priorizando los reels como formato principal de difusión. Cada publicación cuenta con un diseño específico y alineado con la identidad visual de Spes Nova Mx.

Además de estas tareas, Andrea y Cecilia han propuesto ideas al equipo relacionadas con estrategias de difusión y diseño de productos, aportando de forma constante a la imagen y proyección del proyecto. Su trabajo ha sido esencial para fortalecer la presencia de Spes Nova Mx tanto en plataformas digitales como en eventos presenciales dentro del ITESO.

4. Reflexiones

Andrea Solorzano Flores

Aprendizajes profesionales

Durante el desarrollo de este Proyecto de Aplicación Profesional, fortalecí mis habilidades en estrategia comercial y pensamiento sistémico aplicadas a un modelo de economía solidaria. El contacto directo con una organización como Spes Nova, que articula comercio justo, educación y financiamiento solidario, me permitió integrar conocimientos de comercio internacional con valores éticos y sociales, ampliando mi visión profesional más allá del enfoque meramente económico. Aprendí a desarrollar propuestas viables para vincular artesanos locales con mercados globales, lo que implicó investigar plataformas digitales, dinámicas de exportación y herramientas de posicionamiento comercial. Esta experiencia me confirmó que el comercio puede ser una herramienta transformadora cuando se gestiona con conciencia y compromiso social.

Aprendizajes sociales

Poder colaborar con Spes Nova me permitió ver de primera mano el impacto que puede tener una iniciativa justa en las comunidades. Comprendí que detrás de cada producto artesanal hay una historia, una familia y una cultura que merece ser preservada. Esta experiencia me motivó a trabajar con más empatía y propósito, y a pensar en soluciones que generen valor no solo económico, sino también humano y cultural. Aprendí a diseñar estrategias con perspectiva social, entendiendo las barreras que enfrentan los pequeños productores y reflexionando sobre cómo mi profesión puede ser parte de un cambio estructural hacia una economía más equitativa e inclusiva.

Aprendizajes éticos

Este PAP me desafió a tomar decisiones desde una perspectiva ética constante. Reflexioné profundamente sobre el rol de los consumidores y empresas en las

desigualdades del comercio global. Fue un recordatorio contundente de que ejercer mi profesión implica responsabilidad y conciencia de las consecuencias de cada acción comercial. Me llevo el compromiso de ejercer mi carrera de forma más humana, considerando siempre el impacto de mis decisiones en las personas, sus contextos y sus derechos.

Aprendizajes personales

En lo personal, esta experiencia fue profundamente transformadora. El contacto con las historias de los artesanos me conectó con mis propias raíces culturales y con un deseo más fuerte de alinear mi vida profesional con mis valores. Aprendí a reconocer el poder que tenemos como jóvenes profesionistas para impulsar cambios significativos. Me ayudó a reafirmar que quiero dedicar mi talento y energía a proyectos que combinen impacto social, sostenibilidad y estrategia. Este PAP no solo me dio herramientas profesionales, sino que también me reafirmó el rumbo que deseo seguir en mi vida.

[Anette Iliana Lopez Mendieta:](#)

Aprendizajes profesionales

Durante la experiencia de establecer comunicación entre el ITESO y universidades de la red Jesuita para comercializar productos de artesanos de Jalisco, desarrollé competencias clave como la comunicación efectiva, la negociación y la empatía intercultural.

Desde distintas disciplinas, apliqué conocimientos de marketing, gestión de proyectos y análisis social, lo que me permitió estructurar propuestas viables y con impacto social. Comprendí mejor el contexto sociopolítico y económico que enfrentan los artesanos, especialmente en cuanto a la falta de canales de distribución justos y el valor de preservar su identidad cultural.

Puse a prueba mis saberes en comunicación, pensamiento estratégico y trabajo colaborativo. Esta experiencia fortaleció mi compromiso con proyectos de impacto social y me dio claridad sobre mi proyecto de vida profesional.

Aprendizajes sociales

Este proyecto permitió impulsar una transformación social al vincular a artesanos de Jalisco con universidades de la red Jesuita, promoviendo el comercio justo con creatividad y enfoque emprendedor. Contribuí al fortalecimiento de economías locales y al consumo responsable. Para mantener su impacto, es clave dar seguimiento mediante alianzas duraderas, participación estudiantil y difusión continua del valor social del proyecto.

Aprendizajes éticos

Durante el proyecto, tomé decisiones orientadas al respeto por la cultura y el trabajo de los artesanos, priorizando siempre prácticas de comercio justo y comunicación transparente. Estas decisiones buscaron generar un impacto positivo y sostenible, más allá del beneficio económico.

La experiencia me invita a ejercer mi profesión con un fuerte compromiso ético y social, poniendo mis habilidades al servicio de comunidades que históricamente han sido marginadas. Después del PAP, tengo más claro que quiero trabajar con propósito, generando valor no solo económico, sino también humano y cultural.

Aprendizajes personales

Durante este semestre, **Spes Nova** me ayudó a desafiarme en la búsqueda de información. En un mundo dominado por la tecnología, encontrar el contacto adecuado dentro de un contexto amplio resultó ser más complejo de lo que imaginaba. La paciencia y la redacción fueron habilidades que trabajé intensamente, ya que en un proceso de negociación se requiere tiempo, claridad y colaboración en equipo para obtener información relevante y efectiva.

Una vez más, Spes Nova me permitió redescubrir el arte de mi estado, valorarlo profundamente e intentar compartirlo con otras comunidades, promoviendo su riqueza cultural y social.

Diego Bracho Pineda

Aprendizajes profesionales

A lo largo de este PAP, desarrollé habilidades clave en logística, gestión de inventario y coordinación de procesos productivos con enfoque en comercio justo. Mi rol principal fue mantener la comunicación con el artesano César Lucano, dar seguimiento a la producción de los “Nachitos” y gestionar los pedidos en la tienda SoyITESO. Estas actividades me permitieron aplicar conocimientos teóricos en un escenario real, como el control de inventario, la administración de pedidos, y la planeación de talleres para la comunidad universitaria. Además, fortalecí mis capacidades organizativas, de liderazgo y resolución de problemas ante imprevistos en la producción o entrega de productos.

Aprendizajes sociales

Este proyecto me permitió ver de cerca las dificultades y fortalezas de los artesanos locales. Aprendí a valorar profundamente su trabajo, entendiendo que más allá del producto final, existe una historia, una técnica y un esfuerzo humano significativo. La experiencia reforzó mi compromiso con la generación de modelos de comercio más éticos e inclusivos, donde se reconozca y dignifique el trabajo artesanal. Ser un puente entre los artesanos y los canales de comercialización fue una experiencia que me motivó a seguir impulsando prácticas de comercio responsable.

Aprendizajes éticos

Uno de los mayores retos fue encontrar un equilibrio entre la rentabilidad del proyecto y el respeto por el trabajo del artesano. Decisiones como la fijación de precios, la organización de talleres o el manejo de imprevistos requirieron reflexión ética constante. Me enfrenté a situaciones donde tuve que priorizar el bienestar del

productor por encima de la eficiencia operativa, entendiendo que el comercio justo implica también asumir una postura ética en cada decisión. Esta vivencia me dejó claro que ejercer una profesión con responsabilidad social no es un discurso, sino una práctica cotidiana.

Aprendizajes personales

El PAP me ayudó a conocerme mejor como profesionalista y a descubrir que disfruto trabajar directamente con personas, especialmente en proyectos que tienen un impacto tangible. Aprendí a manejar la presión de coordinar diferentes tareas al mismo tiempo y a comunicarme de forma más empática con todos los involucrados. Esta experiencia me reafirmó que quiero enfocar mi carrera en iniciativas que integren el desarrollo económico con el impacto social, y que el trabajo en equipo y el compromiso colectivo pueden generar cambios significativos.

[Ana Paola Varela Vázquez](#)

Aprendizajes profesionales

Trabajar con Spes Nova me permitió aplicar mi carrera en la vida real. Aprendí a coordinar procesos de exportación artesanal con Karina, una artesana mexicana, y a ser el punto de contacto con Fordham University, lo que me ayudó a desarrollar habilidades clave. Desarrollé habilidades en logística y comercio justo. También entendí lo importante que es cuidar cada detalle cuando trabajas con personas que ponen tanto en lo que hacen.

Aprendizajes sociales

Este proyecto me hizo consciente del impacto real que puede tener mi trabajo, no solo ayudamos a una artesana a vender sus productos en el extranjero, sino que generamos oportunidades y visibilidad. Me gustó sentir que lo que hacía tenía un propósito y podía ser útil para alguien más.

Aprendizajes éticos

Tomé decisiones desde un lugar de responsabilidad, como cuidar la forma en que se presentaban los productos, respetar los tiempos y procesos de la artesana, y asegurarme de no imponer sino colaborar. Esto me hizo ver que no quiero ejercer mi carrera solo por cumplir metas, sino desde un lugar más humano y consciente.

Aprendizajes personales

Este proyecto me ayudó a conocerme más. Me di cuenta de que disfruto ser ese puente entre personas, y que me llena trabajar en algo con propósito. También me retó a salir de mi zona de confort, a organizarme mejor y a confiar más en lo que sé hacer. Me recordó por qué me gusta tanto lo que estudié, y me motivó a seguir buscando proyectos que mezclen cultura, impacto y conexión real con las personas.

[Cecilia Valeria Maldonado Rivera](#)

Aprendizajes profesionales

Participar en este PAP me permitió aplicar conocimientos clave de mi carrera en un entorno real. Al encargarme del manejo de redes sociales y contenido, junto con mi compañera Andrea, desarrollé habilidades en comunicación digital, diseño de estrategias, y creación de contenido con enfoque social. Aprendí a trabajar por objetivos, a colaborar de manera interdisciplinaria y a entender el valor del comercio justo. Esta experiencia reforzó mi interés en proyectos que integran impacto social con estrategias de mercado.

Aprendizajes sociales

Este proyecto me hizo más consciente del poder que tienen las redes sociales para visibilizar realidades y transformar contextos. A través del contenido, buscamos dignificar el trabajo de los artesanos, compartir su historia y conectar con nuevas audiencias. Fue muy gratificante saber que nuestro esfuerzo contribuye a mejorar su calidad de vida y promueve un consumo más consciente dentro de espacios

educativos. Me llevo la convicción de que es posible generar valor económico y social al mismo tiempo.

Aprendizajes éticos

Tomar decisiones sobre qué mostrar y cómo comunicar implicó una reflexión constante sobre el respeto al trabajo artesanal. Me ayudó a ser más crítica con los discursos comerciales y a buscar un equilibrio entre lo visual, lo ético y lo cultural.

[Alejandro González Barragán](#)

Aprendizajes profesionales

Durante mi participación en este PAP, desarrollé habilidades clave relacionadas con la administración financiera, el control de inventarios y la coordinación de pedidos. Estar a cargo del registro de entradas y salidas de dinero y productos me permitió aplicar conocimientos adquiridos en mi carrera de Ingeniería Industrial, y entender mejor cómo se gestionan los recursos en un proyecto real. Aprendí a trabajar con fechas clave, a dar seguimiento puntual a proveedores y a mantener una comunicación efectiva con los distintos actores del proyecto, especialmente con los artesanos. Esta experiencia me ayudó a fortalecer mi capacidad de organización, análisis y toma de decisiones, así como a comprender la importancia de la planificación y del trabajo estructurado para lograr resultados sostenibles. Sin duda, fue una experiencia que me acercó a lo que implica el ejercicio profesional en escenarios reales.

Aprendizajes sociales

A lo largo del PAP, fui más consciente del impacto que puede tener un proyecto bien gestionado en las comunidades con las que se trabaja. En mi caso, el contacto constante con artesanos como Lety Chavira me permitió comprender las necesidades y retos que enfrentan los productores locales para comercializar sus productos. Aunque algunas iniciativas no se concretaron, como la propuesta

especial para el Día de las Madres, el proceso de planificación y análisis previo me permitió reflexionar sobre la importancia de diseñar acciones con enfoque social. Esta experiencia me enseñó que mi carrera no se limita a procesos técnicos, sino que también puede ser una herramienta para aportar valor a la sociedad, considerando siempre el contexto en el que se trabaja.

Aprendizajes éticos

Uno de los aprendizajes más importantes fue entender que toda decisión, por más pequeña que parezca, tiene una dimensión ética. En varios momentos tuve que tomar decisiones considerando tanto la eficiencia del proyecto como el respeto hacia los tiempos y procesos de los artesanos. Esto me hizo reflexionar sobre la importancia de ejercer mi profesión con responsabilidad, integridad y empatía. Aprendí que no se trata solo de que las cosas “salgan bien”, sino de cómo se logran y a quiénes afectan en el camino. Esto me dejó muy claro que el ejercicio profesional debe incluir una mirada humana y ética constante.

Aprendizajes personales

En lo personal, este PAP representó una oportunidad para conocer mejor mis habilidades, pero también mis áreas de mejora. Aprendí que me adapto bien a los retos, que tengo capacidad para organizar y dar seguimiento a tareas, y que disfruto trabajar en equipo para lograr objetivos concretos. También reforcé valores importantes para mí, como la empatía, el compromiso y el respeto por el trabajo de los demás. Esta experiencia me ayudó a confirmar que quiero seguir desarrollándome en proyectos que tengan un propósito social y que me permitan aplicar mis conocimientos para generar un impacto positivo.

Ivanna Valeria Rodriguez Herrera

Aprendizajes profesionales:

Este PAP me permitió fortalecer mis habilidades de negociación y en la búsqueda de nuevos clientes, así como explorar distintas alternativas estratégicas. A lo largo del proyecto, mi tarea principal fue identificar posibles mercados de exportación y

establecer canales de comunicación efectivos. Sin embargo, ante cambios imprevistos, fue necesario replantear el enfoque y buscar nuevas rutas para alcanzar uno de los objetivos clave: dar a conocer el proyecto, esta vez dentro de la comunidad del ITESO.

Aprendizajes sociales:

Más que nada, este proyecto me enseñó paciencia: a no rendirme cuando las cosas no salen como se esperaba y a comprender cuándo y por qué es mejor no tomar ciertas decisiones que podrían no ser convenientes. Aprendí a mantener el optimismo y la humildad para siempre buscar cómo apoyar a los artesanos. Algo que me marcó fue descubrir que hay muchas personas dispuestas a recibir ayuda, y me hubiera encantado contribuir aún más al fortalecimiento de la economía social desde esta perspectiva. También aprendí a salir de mis ideas preconcebidas y a explorar nuevas posibilidades, entendiendo que hay distintos caminos que pueden llevarnos a lograr nuestros objetivos.

Aprendizajes éticos:

A lo largo del proyecto, descubrí el verdadero valor de la ética, especialmente al reunirme con las personas que consideraba para formar parte del proyecto. Noté que la comunidad del ITESO se distingue por su transparencia. Fueron ellos mismos quienes, con honestidad, me compartieron cuándo y por qué no era conveniente contar con su participación. En general, aprendí que si queremos avanzar con mayor claridad y rapidez en un proyecto, es fundamental ser sinceros con nosotros mismos y con los demás.

Aprendizajes personales

Personalmente, este proyecto me enseñó a confiar en el proceso y a entender que el ritmo de las cosas puede variar; muchas veces hay factores fuera de nuestro control. Sin embargo, siempre podemos asumir la responsabilidad de nuestras acciones y aportar de manera positiva a los proyectos en los que participamos, manteniendo una actitud responsable, optimista y con el compromiso de ayudar a

los demás, guiados por nuestros valores. También comprendí la importancia de salir de la zona de confort y mantenerse abierta a nuevas posibilidades, dispuesta a aprender y adaptarme.

Ángel Axel Santillán Rivera

Aprendizajes profesionales

Participar en el PAP fue una experiencia muy valiosa. Aprendí cómo se desarrollan los productos desde el inicio hasta que se confirma una orden. Me di cuenta de que los prototipos son muy importantes para evitar errores al producir en grande.

También aprendí a organizar mejor mi tiempo, ya que a veces no podía avanzar porque dependía de las respuestas de otras personas. Eso me hizo buscar maneras de hacer más eficientes los procesos en los que sí podía intervenir. Además, entendí que la comunicación debe ser muy clara para evitar confusiones y retrabajos. Trabajar con base en resultados y no solo por cumplir un horario fue útil, aunque a veces frustrante. Aun así, desarrollé habilidades que me ayudarán mucho en mi futuro profesional.

Aprendizajes sociales

Comprendí mejor cómo mi trabajo puede tener un impacto real en otras personas. Ver que lo que hacía podía generar resultados en la vida del artesano fue una motivación constante. Me di cuenta de que no solo debía pensar en mí, sino también en los demás, ya que un proyecto afecta directamente a la comunidad involucrada. Por eso, busqué que mi esfuerzo tuviera un impacto positivo y que no se quedaría solo en cumplir con una tarea.

Aunque no fue fácil, pude aportar ideas y soluciones que ayudaron a mejorar ciertos procesos. Aprendí que con creatividad, compromiso y organización, es posible lograr cambios positivos, por pequeños que sean. También entendí que muchos proyectos pueden beneficiar a personas que no tienen tantos recursos, y eso le da un valor especial a lo que hacemos.

Trabajar con personas de distintas áreas me enseñó a escuchar otras opiniones, tomar decisiones en equipo y pensar siempre en el bien común. Esta experiencia me mostró que, con responsabilidad y empatía, mi profesión puede aportar valor social real.

Aprendizajes éticos

Durante el proyecto tomé decisiones importantes como elegir el tipo de maceta, el modelo, los colores, el tamaño del logo y hasta proponer incluir una planta. Para cada elección me puse en el lugar del comprador, pensando en qué me gustaría a mí y qué me haría decidir una compra. Esto me ayudó a actuar con criterio, buscando siempre lo mejor para el proyecto y para el cliente.

Esta experiencia me enseñó que tomar decisiones con sentido, y no solo por salir del paso, tiene consecuencias reales. Me invita a seguir proponiendo ideas, a buscar soluciones aunque no siempre sean fáciles, y a confiar en que compartirlas con otros puede enriquecer mucho más el resultado. Me impulsa a ejercer mi profesión con responsabilidad, creatividad y compromiso.

Aprendizajes personales

El PAP me ayudó a conocerme mejor, especialmente al tomar decisiones sobre lo que me gustaría comprar. Esto me hizo pensar en mis gustos y valores, y cómo influyen en mi trabajo. También me di cuenta de cómo lo que hago puede afectar a otras personas, como al artesano, y eso me motivó a esforzarme más.

Durante el proceso, me sentí frustrado en varias ocasiones porque no avanzaba como esperaba. Sin embargo, aprendí que en el mundo laboral, a veces los procesos son más lentos y que hay que tener paciencia. Me di cuenta de que soy una persona que valora la libertad en su tiempo, pero cuando tengo que hacer algo, me esfuerzo por hacerlo de la manera más eficiente posible.

Además, aprendí a valorar las diferentes opiniones al trabajar con otros, lo que me hizo ver lo importante que es convivir con personas de diferentes puntos de vista. El trabajo en equipo fue otro aprendizaje clave. Me hizo sentir que, al pensar que todos necesitamos de todos, el trabajo se vuelve más humano. Aprendí a escuchar,

colaborar y buscar soluciones que beneficien a todos para lograr un resultado positivo.

Todo esto me ayudó a comprender mejor mi manera de trabajar y me dio más claridad sobre cómo quiero que sea mi futuro profesional y personal.

5. Conclusiones y recomendaciones

El trabajo realizado con Spes Nova México permitió visibilizar el potencial que tienen las iniciativas de economía solidaria para generar un impacto transformador tanto en las comunidades como en los jóvenes profesionistas que se involucran con ellas. A través del diseño de estrategias comerciales para el posicionamiento nacional e internacional de los productos artesanales, se generaron propuestas con impacto directo en la sostenibilidad económica de los productores, preservando al mismo tiempo su patrimonio cultural.

Como conclusión general, este proyecto demuestra que es posible crear puentes reales entre el comercio global y las economías locales cuando se actúa con ética, compromiso y creatividad. La colaboración con una organización con un modelo integral como Spes Nova evidencia que la innovación social y la justicia económica no son conceptos aislados, sino metas alcanzables con voluntad estratégica.

Como recomendación, se sugiere dar continuidad al proyecto con un enfoque más profundo en la digitalización de las ventas, el desarrollo de marca para los artesanos y la consolidación de una plataforma tecnológica de alcance nacional. Además, sería valioso fortalecer alianzas con universidades y organizaciones internacionales para ampliar el impacto de la red Spes Nova en otras comunidades artesanas del país.

Diego Bracho Pineda:

Durante el desarrollo del PAP, estuve encargado de coordinar la logística y comunicación con el artesano César Lucano, productor de las alcancías de cerámica "Nachito", así como de apoyar en la gestión del ingreso de las macetas grabadas en colaboración con la artesana Tere Gutiérrez de Encontrarte MX. A lo largo del semestre, se logró avanzar en el contacto, evaluación de productos y pruebas de grabado para las macetas, así como en la planificación de un taller artesanal con César dentro del ITESO.

Sin embargo, quedan pendientes de mi parte dos tareas importantes:

- Formalizar el pedido de macetas con Tere y César para su ingreso y venta en la tienda Soy ITESO.
- Ejecutar el taller con César en el ITESO, el cual ya fue planeado pero está pendiente de calendarización y confirmación de materiales.

Ambas actividades tienen el potencial de fortalecer la presencia de Spes Nova dentro del campus y de generar un mayor vínculo con los artesanos participantes.

Contacto	Número
César Lucano	+52 33 1572 4036
Tere Gutiérrez	+52 33 1221 3933

A futuro, se recomienda dar seguimiento a estas iniciativas para asegurar su implementación y continuidad. La relación construida con ambos artesanos está basada en la confianza y el interés mutuo por colaborar en proyectos con impacto social, por lo que existe disposición para seguir trabajando en conjunto.

Ana Paola Varela Vázquez:

En cuanto a las áreas que me tocó cubrir en este proyecto quedan algunos puntos importantes por resolver o dar seguimiento.

- Universidad de Fordham:
 - Sigue pendiente el desarrollo de la página web que permita a los clientes de México hacer la compra de manera directa con nosotros en Guadalajara, sería un gran paso para dar mayor visibilidad a los productos y facilitar futuras ventas.

- Contactos
 - Sharan Sekhon: ssekhon5@fordham.edu
 - Erick Rengifo: rengifomina@fordham.edu
- Karina Valadez (Artesana cuero)
 - Actualmente no hay asuntos pendientes, pero sería valioso seguir indagando sobre la variedad de productos que ofrece, más allá de las pulseras, para ampliar la oferta enviada a Fordham
 - Contacto
 - Karina Valadez: +52 33 1133 4303
 - Dirección: Calle Independencia Eje 81.Centro 45500. San Pedro Tlaquepaque, Jal.México

Área de oportunidad

- Seguir en búsqueda de más tiendas (tanto físicas como en línea) interesadas en comercializar las piezas de Karina. La idea sería no solo identificarlas, sino establecer contacto directo entre ellas y Karina, para que se generen vínculos comerciales sostenibles en el tiempo y que ella tenga más canales de venta independientes
- Tiendas con las que ya se estableció contacto: Flor de Piña y Nahuales Artesanías

Cecilia Valeria Maldonado Rivera

El proyecto cumplió sus objetivos al posicionar productos artesanales en entornos universitarios, generar valor social y conectar con públicos jóvenes. Como recomendación, sería importante fortalecer la comunicación con los artesanos y establecer una estrategia clara de seguimiento con las universidades. Además sería muy viable involucrar a nuevos artesanos que necesiten mayor apoyo para darse a conocer. Y en ámbito personal, fue una experiencia valiosa, retadora y formativa que reforzó mi gusto por trabajar en proyectos con impacto y propósito.

Alejandro González Barragán:

Se estableció un sistema de control para las entradas y salidas de dinero e inventarios. El archivo actualizado hasta el 12 de mayo de 2025 se presenta como Anexo 1. Mantenerlo actualizado.

Se obtuvo comunicación con Lety Chavira, de Corazón de Maíz. Queda pendiente el tema de los aretes. Su contacto es: Lety Chavira, +52 33 1749 6081.

Se mandaron muestras de aretes a Fordham. Queda pendiente con Fordham.

Ivanna Valeria Rodríguez Herrera:

Durante el PAP, estuve a cargo de buscar nuevas formas de dar a conocer el proyecto dentro del ITESO, tanto entre alumnos como egresados. Como parte de este trabajo, quedaron algunos pendientes por resolver, tales como:

En el área de egresados se llevó a cabo una reunión con Ricardo, el encargado, en la que se acordó realizar un taller de pintura de alcancías “Nachitos” durante el Día de Egresados, dirigido especialmente a los niños de las familias asistentes.

Contacto de Ricardo: cortezricardo@iteso.mx

El taller requiere definir una fecha próxima en coordinación con Ricardo y agendar con anticipación la participación del artesano César Lucano. Ya se establecieron el presupuesto, el número de participantes y los materiales necesarios. También se contempla solicitar un salón de arte en el edificio V, lo cual debe gestionarse con suficiente antelación.

También quedó pendiente una reunión con Victoria Hernández, responsable del área de regalos institucionales para egresados junto con Ricardo.

Contacto de Victoria: ada.hernandez@iteso.mx

Es importante coordinar lo antes posible una cita con ella para dar seguimiento a la propuesta.

También se consideró dar seguimiento para participar como proveedor de obsequios en eventos institucionales importantes, como el Día del Maestro o actividades organizadas por Rectoría. Sin embargo, este proceso requiere gestionarse con al menos un año de anticipación y puede ser tardado, razón por la cual no se concretó en esta etapa, aunque sigue siendo una opción viable.

Para ello, el contacto más directo es Carolina Pérez: anaorozco@iteso.mx

En cuanto al trabajo con artesanos, se exploraron nuevas alternativas en la zona de Chapultepec y las propuestas fueron enviadas a la Universidad de Fordham. Actualmente, se está a la espera de una respuesta. Los contactos de los artesanos identificados son los siguientes:

Contacto	Número
Chinima (chaquiras):	+3310210903
Cristina (peluches):	+3330250812
Sharon Gonzalez (IG: bhumi art)	+3319623570

También se estableció contacto con Bernardo González, responsable de la organización del Día ITESO. Sin embargo, esta opción fue descartada, ya que implicaba incorporar el proyecto como una actividad sin retribución económica, lo cual no resultaba viable. Además, no será posible establecer una alianza con CUE debido a que el proyecto forma parte del departamento DEAM.

Andrea Solorzano Flores

El trabajo realizado con Spes Nova México a través de los canales digitales permitió visibilizar el potencial que tienen las iniciativas de economía solidaria para generar un impacto transformador tanto en las comunidades como en los jóvenes

profesionistas que se involucran con ellas. A través del diseño de estrategias para el posicionamiento de los productos artesanales, se generaron propuestas con impacto directo en difusión impactando en la sostenibilidad económica de los productores, y preservando al mismo tiempo su patrimonio cultural.

Para crear contenido exitoso y alineado a lo que es Spes Nova y lo que se quiere comunicar es fundamental crear contenido a partir de delimitaciones claras

Por ello, durante este semestre se desarrolló un sistema base denominado Líneas de contenido (más abajo se adjunta Link del Sheets), el cual debe guiar la creación de todo el material en redes sociales para Spes Nova, la razón por la que se creó dicha propuesta fue debido a no se encontraba consistencia en la comunicación en redes sociales, la cual se evidencia en la siguiente tabla:

<p style="text-align: center;">Semestre pasado</p> <p style="text-align: center;">(comunicación visual inconsistente)</p>	<p style="text-align: center;">Semestre actual</p> <p style="text-align: center;">(comunicación visual con Branding/Identidad visual definida)</p>
	

Para los integrantes futuros de Diseño y redes sociales de este PAP se recomienda lo siguiente:

Es esencial que cada pieza de contenido esté estructurada en coherencia con la identidad actual de Spes Nova y con la visión de futuro que desea proyectar (cómo quiere ser percibida, qué valores desea transmitir, etc.). Por ellos:

Se recomienda utilizar este Sistema de Líneas de Contenido (*Anexo 2*) como eje rector, recordando que puede adaptarse a lo largo del semestre según las metas del equipo PAP correspondiente.

Publicar mínimo 3 veces semanales (en dichas publicaciones debe haber 1 reel como mínimo, con el fin de llegar a audiencia nueva)

Cada que se publique incentivar a los integrantes del PAP a que interactúen con el contenido (Like, Comment y Guardado) con el fin de potenciar el engagement del contenido y que Instagram muestre nuestras publicaciones.

Asimismo, es crucial respetar las Brand Guidelines o Guías de Marca para el contenido visual. En el semestre anterior, la comunicación visual en el feed de Instagram carecía de una identidad definida. La meta es realizar diseños sustentados por una identidad visual sólida a través de una paleta de colores, tipografías y gráficos consistentes que representen fielmente a Spes Nova y refuercen su branding.

En el siguiente link se puede acceder al Sheet que incluye 3 pestañas con explicación sobre las delimitaciones de contenido (Líneas de Contenido, también adjuntas en el Anexo 2):

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1XO16H62IMKdCtN9NoyCb-gSTzmN_ztcql_5DexyRFHo/edit?gid=1267159336#gid=1267159336 , así como una guía para el desarrollo de contenido mensual, con ejemplos de publicaciones que se hicieron durante el semestre.

En el siguiente link se brinda una guía en Canva diseñada para Spes Nova con el fin de facilitar el diseño de cada post (Carruseles, Portadas Reels, etc.) con el formato y diseño adecuado:

<https://www.canva.com/design/DAGe7pNqPxo/D8DNdzOerEDSUkrGxfAkcA/edit>

Anette López Mendieta

Contacto con IBEROS:

Durante el semestre se intentó establecer una conexión más directa con universidades de la red IBERO, sin embargo, no se recibió el apoyo esperado por parte del ITESO para facilitar estos vínculos. A pesar de ello, uno de los contactos más relevantes que se logró fue con Margarita Ruiz, encargada de la tienda IBERO León. Se le envió un catálogo con costos y descripciones de los productos, pero debido a su participación en la organización de la Feria del Libro, no pudo brindar

una respuesta concreta sobre los artículos. No obstante, compartió observaciones importantes para futuras colaboraciones: los artesanos deben estar al día con sus obligaciones fiscales y se debe considerar que el presupuesto del comprador en León es más limitado que en Guadalajara, por lo que es fundamental mantener expectativas realistas sobre lo que se puede comprar y vender en ese contexto.

Encuentren en la tabla la información de contactos recabados:

IBERO	Correo	Teléfono
CDMX	cienporciento@ibero.mx	55 5950 4000
LEÓN	margarita.ortega@iberoleon.edu.mx.	(477) 7100 600 ext. 1304
PUEBLA	<u>bipa@iberopuebla.edu.mx</u>	222 372 3000 15515

Bibliografía

No aplica

Anexos

No aplica