

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE
Centro para la Gestión de la Innovación y la Tecnología

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)
PROGRAMA DE INNOVACIÓN ABIERTA



**ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara**

**3101 INNOVACIÓN ABIERTA EN TECNOLOGÍA,
DISEÑO Y DINÁMICAS SOCIALES**

PRESENTAN

Programas educativos y Estudiantes

Lic. en Nutrición y Ciencias de los alimentos. Maria Fernanda Plasencia Garcia

Ing. en Empresas de Servicio. Maria Isabel Villaseñor Rodriguez

Comercio y Negocios Globales. Martha Leticia Rodríguez López

Publicidad y comunicación estratégica. Paola Ramírez Urrea

Profesor PAP

Mtro. Juan José Solórzano Zepeda

Mtra. Beatriz Edith Jiménez Cauzor

Prof. Hernán Alberto Bado

Tlaquepaque, Jalisco. Mayo de 2021

Presentación institucional

El ITESO ha implementado un modelo de innovación abierta colaborativa para estudiantes universitarios y profesionales de empresas y otras organizaciones.

El Modelo de innovación abierta consiste en un conjunto de herramientas y prácticas de co-creación basado en colaboración en aprendizaje e innovación entre instituciones de educación superior, compañías y autoridades.

En este sentido el escenario de aplicación profesional que ofrece el Modelo de Innovación abierta responde a los propósitos de los Programas de Aplicación Profesional del ITESO.

Resumen

El propósito es que el estudiante se integre en un equipo interdisciplinar para atender un reto que implica la innovación abierta.

Los retos son colocados por empresas. Estos retos tienen relevancia industrial, de negocio o social y son elegidos no sólo con propósitos de aprendizaje, sino con el propósito de lograr el desarrollo de una propuesta de solución real (Demo). A estos retos se les denomina casos o retos de innovación abierta.

Los retos de innovación abierta se desarrollan por medio de equipos interdisciplinarios de estudiantes universitarios, típicamente de distintas facultades y departamentos, en un contexto de co-creación con responsables de las empresas que plantean los retos, al que se denomina socio y el acompañamiento de un facilitador. Dentro del equipo todos trabajan en un ambiente horizontal, es decir, no hay jerarquías de poder, pero sí existen roles y responsabilidades por atender.

El resultado del desarrollo de cada caso es una demostración (demo) concreta del concepto de un nuevo producto, servicio o proceso. El demo podrá ser desarrollado

después del proceso de innovación abierta, con el propósito de su implementación y así la solución propuesta llegue a sus beneficiarios.

El trabajo de innovación se centra en la co-creación, es decir, producir a partir del trabajo en equipo y con la interacción de diferentes involucrados.

Los equipos de innovación abierta operan siguiendo los principios de desarrollo iterativo y orientación al usuario del modelo Lean StartUp.

Introducción

Objetivo

Desarrollar competencias de innovación en estudiantes y miembros de las empresas participantes para impulsar la innovación al interior de las empresas y para incorporar actividades, conocimientos y comportamientos en los equipos de trabajo en una línea de mejora continua para el crecimiento de las organizaciones. Así mismo, impulsar el desarrollo de nuevos productos, servicios, procesos y modelos de negocio.

- Aplicación del conocimiento
- Aprendizaje
 - Situado
 - Significativo
 - Reflexivo
 - Colaborativo
- Desarrollo de competencias

Objetivos Específicos

Los estudiantes que participan aprenderán un modelo de innovación abierta probado. Estarán inmersos en un contexto de co-creación entre miembros del ITESO, empresas y organizaciones.

El modelo de innovación abierta ITESO ofrece a los alumnos un entorno de networking amplio con organizaciones de la región, otros estudiantes y el equipo de facilitadores, así como con acceso a diálogo con otros nodos de la red.

En el proceso conocerán diferentes herramientas que son transferibles a otros escenarios de aplicación profesional tales como:

- PITCH NABC del modelo de Stanford
- Ciclo de creación y validación.
- Modelos de negocio con CANVAS

Justificación

Describe la justificación de por qué es importante participar en un proceso de innovación abierta. Qué competencias desarrolladas.

La importancia de llevar una innovación abierta en los proyectos se debe a su amplia gama de aplicación sin llevar una forma estructurada para obtener los resultados, ya que esta permite y requiere de una colaboración constante con agentes y organizaciones externas.

Esta metodología nos permite reducir costos de desarrollo y mejora de productos y servicios, así como permite que la competitividad se aumente a través de la diferenciación en el mercado. Por último, gracias a la innovación abierta se crean nuevos ingresos para la empresa a través de la agilidad y la objetividad, y se reduce el tiempo entre el nacimiento de las ideas y su llegada al mercado.

Antecedentes

Retos de innovación

Los retos de innovación se conciben cuando los involucrados cuestionan la situación de algún escenario, considerando oportunidades y amenazas. Algunos están inconformes con el estado actual en determinadas áreas. Algunos otros tienen inquietudes sobre si es posible, viable o rentable un nuevo producto, proceso o servicio. Sí tendrá impacto en lo social, ambiental o económico.

A partir de estas inquietudes se plantean retos, problemas o situaciones que se considera necesario atender y que requieren ser entendidas y analizadas para proponer soluciones innovadoras que las resuelvan. El reto tiene que ver con indagar acerca del origen de esa insatisfacción o inquietud y plantear una solución.

Para enfrentar estos retos desde el modelo de innovación abierta del ITESO, se conforman equipos multidisciplinarios de estudiantes. Al menos 5 estudiantes, que dedican 16 horas a la semana por 16 semanas que investigan, analizan y validan información sobre el problema, su contexto y los involucrados. Plantean, ajustan, precisan y replantean las premisas necesarias a partir de sus hallazgos. Conciben soluciones y evalúan su efectividad a partir de la interacción con posibles usuarios y prospectos de clientes. Diseñan, evalúan, registran y repiten el proceso. Todo esto siguiendo la metodología de innovación abierta del ITESO, en interacción con diferentes involucrados y con el apoyo de facilitadores.

El origen de los retos puede surgir de la observación del entorno, del mercado y del interior de las organizaciones.

Contexto

Relatoría o descripción de la situación de la que surge el reto o en la que se presenta el problema o la necesidad identificada.

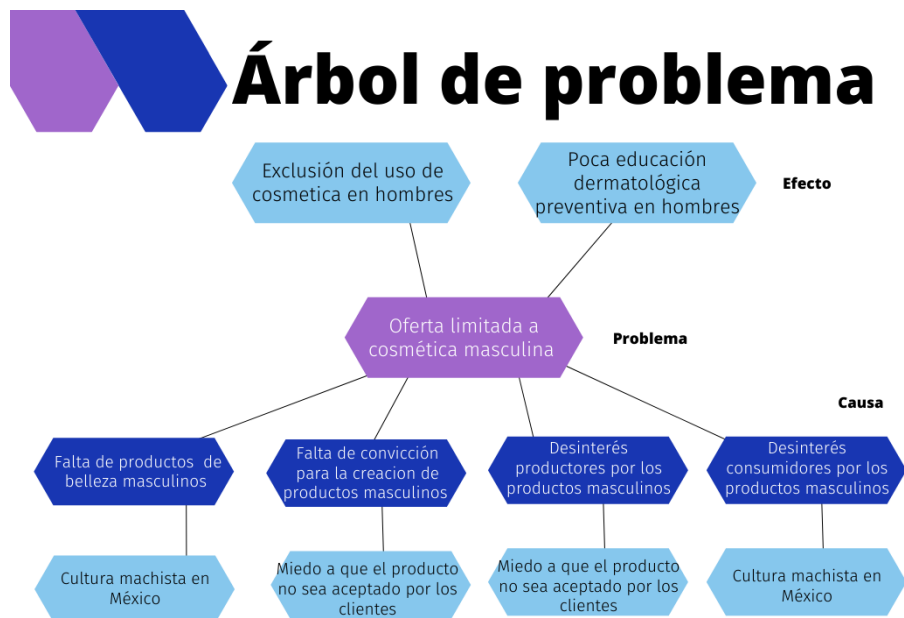
Este reto surge a partir de la necesidad de innovación en productos dermatológicos que estén dirigidos al cuidado de la imagen personal masculina, ya que, identificamos que

es un mercado bastante amplio y son cada vez más los hombres que se preocupan por su apariencia y salud dermatológica. Otro problema que se identificó fue la falta de tiempo, por lo que hay una falta de rutina, esto se debe a que la mayoría de rutinas de skin care o cuidado de la piel consisten de varios pasos y productos sin alguna recomendación dermatológica por parte de un profesional, así afectando la piel. La malinformación es otro factor importante de nuestra investigación de mercado, con ella los usuarios caen en publicidades o recomendaciones externas que no necesariamente llegan a aplicar a su caso o tipo de piel así solo empeorando la apariencia de esta y causando al usuario una privación de satisfacción personal.

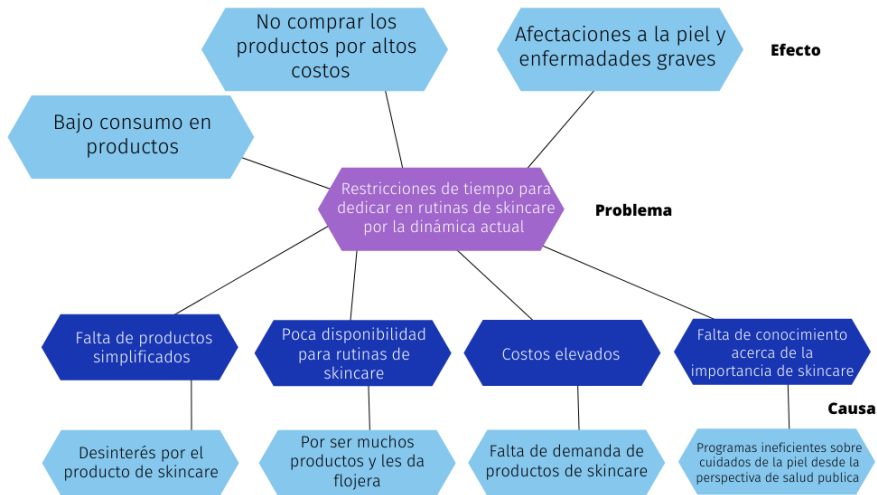
Problema

Descripción de la problemática percibida o del por qué el reto debería ser atendido.

1. Oferta limitada a cosmética masculina
2. Cultura machista que cuestiona a hombres que usan cosméticos
3. Restricciones de tiempo para dedicar en rutinas de skincare por la dinámica actual



Árbol de problema



Árbol de problema



Beneficiarios e involucrados

Personas, clientes, áreas de la empresa, organizaciones, empresas o grupos sociales que se considera son afectados por el problema y que se beneficiarían con la solución propuesta.

Involucrados y beneficiarios:

- Hombres preocupados por el aspecto físico de su piel
- Hombres y mujeres que sufren algún desbalance hormonal que afecte el aspecto de su piel.
- Hombres y mujeres con reacciones y alteraciones de la piel que les interesa utilizar un producto que controle y disminuya dichas reacciones
- Hombres con mentalidad machista que piensan que utilizar productos cosméticos quitará su hombría
- Personas interesadas en utilizar productos que retrasan el envejecimiento y mejoran el aspecto de la piel
- Personas con tiempo limitado para aplicar una rutina de skincare debido a su dinámica actual
- Mujeres que se preocupen por el aspecto de su piel y estén dispuestas a pagar por soluciones cosméticas que las mejoren.
- Mujeres con tonos de piel muy oscuras o muy claras que no encuentran productos cosméticos que se acomoden a los requerimientos de su piel y su color.
- Asociaciones Cruelty free
- Instituciones de industria farmacéutica
- Institución de industria de belleza
- CANIPEC
- Instituciones de certificaciones Organic/Vegan
- Farmacéuticas dermatológicas
- Farmacias
- Consultorios médicos

-
- Tiendas departamentales
 - Influencers

Desarrollo

Sustento teórico y metodológico

Incluye las investigaciones bibliográficas que realizaste

Concepto: Cosmética estética/productos cosméticos

Puntos principales:

1. Productos de cuero cabelludo aumentaron un 70% en noviembre a través de la palabra clave "productos para el cuero cabelludo"
2. prestar atención al impacto medioambiental de los ingredientes presentes en nuestras cremas
3. El mercado de la cosmética vegana podría alcanzar los 20,800 millones de dólares (17 624 millones de euros) en 2025, con una tasa de crecimiento anual del 6,3%.
4. el maquillaje ha sido la categoría más afectada durante la pandemia, mientras que el rímel ha sido un producto que se ha mantenido y ha tenido un crecimiento de 1,0 puntos, y las sombras para ojos también tuvieron un crecimiento de 1.8%,
5. Los activos fermentados, que ya están presentes en algunos productos de belleza disponibles en el mercado

Comentarios personales:

La pandemia revolucionó el consumo de cosméticos por parte de los clientes, enfocándose estos más en los compuestos e ingredientes de sus productos, así como en todos aquellos productos que pudieran brindarles los servicios a los cuales no

podían asistir por la pandemia, lo cual demuestra que los productos que puedan ser fáciles de utilizar y cuyos componentes son amigables con el medio ambiente seguirán siendo tendencia este año

Bibliografía:

- Possehl. (2021). La industria de los cosméticos prevé cerrar con un alza del 10% en 2021. 13/02/2022, de Possehl Sitio web:
<https://www.possehl.mx/industria-cosmeticos-tendencias-2022/>
- PATRICIA ÁLVAREZ-PALENCIA. (2021). Estas son las tendencias de belleza que se verán en todas partes en 2022. 13/02/2022, de Woman Madame Sitio web:
<https://woman.elperiodico.com/belleza/tratamientos/tendencias-belleza-2022>

Concepto: Cosmética de lujo

Puntos principales:

1. En las generaciones actuales, uno de los productos estrella es el maquillaje, un producto impulsado por las redes sociales y que consumen tanto hombres como mujeres de todas las edades. Por ello, se sitúa como el mercado con más oportunidades potenciales dentro de la industria.
2. Los servicios de maquillaje rondan entre los 35€ - 75€, dependiendo del tipo de curso o tiempo empleado para el maquillaje.
3. Lancôme, aunque la cartera de productos dentro de la línea de maquillaje sea más que extensa, el punto fuerte de la marca se atribuye a su línea de tratamiento facial.
4. En referencia a la línea de maquillaje, la gama de productos varía dependiendo de la textura, formato y colecciones limitadas. En el caso de los productos dirigidos al tratamiento facial, hablamos de productos más caros debido al

componente de investigación e innovación ligado a estos.

Comentarios personales:

La cosmética de lujo es un área muy reservada para clientes de minoría que pretenden pagar más de lo normal por el producto, en base no solo a su calidad sino por el estatus o la marca. Por lo que las cosméticas de lujo siguen siendo un gran porcentaje de las ganancias de las cosmetiqueras

Bibliografía:

- Medina González, M. (2018). ESTRATEGIAS DE MARKETING EN MARCAS DE LUJO ACCESIBLE. ESPECIAL REFERENCIA AL MERCADO DE LA COSMÉTICA. Repositorio Comillas. Recuperado 10 de febrero de 2022, de <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/handle/11531/19808>

Concepto: Cosmética dermatológica

Puntos principales:

1. El COVID-19 elevó la priorización del bienestar y la salud preventiva por parte de los consumidores de EE. UU, han impulsado la demanda de productos dermatológicos en 2021.
2. Han impulsado también tratamientos dermatológicos que antes no eran tan conocidos, así como el incremento en tratamientos de caída del cabello.
3. Los ingredientes, las formulas “limpias” y formatos de entrega sin contacto o de fácil eliminación son aspectos en los que se han enfocado para los nuevos lanzamientos
4. La creciente incidencia de eczema y el aumento de la confianza del consumidor impulsado por COVID-19 en marcas de dermo posicionadas con herencia médica (debido en parte a las redes sociales, específicamente TikTok) llevaron a

una mayor demanda de antipruriginosos en 2020.

Comentarios personales:

El estilo de vida y nuestros hábitos han sido modificados a raíz de la pandemia, y con ello se han modificado nuestros intereses y hábitos de consumo, La preocupación por la salud preventiva va en crecimiento y por ende, sube la demanda en productos dermatológicos, en especial los productos con ingredientes naturales y fórmulas más “limpias”

Bibliografía:

- PASSPORT (2021) DERMATOLÓGICOS EN EE. UU. - octubre de 2022
Recuperado el 14/02/22 de:
<https://www-portal-euromonitor-com.ezproxy.iteso.mx/portal/analysis/tab>

Concepto: Cosmética de color

Puntos principales:

1. El trabajo desde casa y las oportunidades sociales limitadas debido al COVID-19 perjudicaron las ventas de cosméticos de color en 2020
2. En 2020 el valor actual de las ventas minoristas caen 21% para llegar a MXN 25.1 mil millones
3. Las ventas de valor actual experimentan una disminución más rápida que las ventas de volumen, ya que los precios unitarios promedio caen en la mayoría de las categorías en 2020
4. Un canal sólido ayuda a las empresas de venta directa a obtener acciones de valor en 2020
5. Se espera una CAGR del valor actual minorista del 10 % (CAGR del valor constante del 7 % en 2020) durante el período de pronóstico.

Comentarios personales:

Es impresionante como el Covid-19 afectó tanto a estas industrias gracias a que las personas ya no salían de casa y esto ocasionó que se dejarán de usar cosméticos en general. Esto es importante para el entorno del reto porque seguimos en pandemia y es una gran estadística de cómo les fue con este problema y lo que les podría esperar si vuelve a pasar algo parecido. Siempre tenemos que estar preparados para que nos pasen cosas malas pero siempre puede haber una solución.

Bibliografía:

- Ingresar a Passport (Euromonitor International) (updated 20210531). (2022). Retrieved 14 February 2022, from <https://www-portal-euromonitor-com.ezproxy.iteso.mx/portal/analysis/tab>

Planeación y seguimiento del proyecto

Descripción del proyecto

Describe el proyecto. el reto, el problema, lo que hiciste, cómo trabajaron

Nos encontramos ante un reto de definir cómo será la cosmética del futuro para poder proponer ideas innovadoras acerca de nuevos productos y soluciones para satisfacer al mercado. Hoy en día, los consumidores son cada vez más exigentes con los productos que utilizan en su piel, siendo más conscientes de sus ingredientes y del impacto ambiental que estos tienen. Los consumidores buscan productos sencillos o clean beauty. Además debemos definir a qué mercado estará dirigida nuestra innovación.

Nuestro escenario de intervención se enfoca en identificar las tendencias de las cosméticas del futuro, en nuestro caso para jóvenes, por los datos mostrados anteriormente. Ya que nuestro mercado enfocado se considera la generación con más compra de maquillaje y productos de cuidado de piel que otras generaciones.

Trabajamos con el orden y la metodología descrita en la lista del siguiente punto ([Plan de trabajo](#)) , así como con agentes externos que nos ayudaron con lluvias de ideas y el descarte de las mismas.

Plan de trabajo

Describe las actividades realizadas en cada hito. Presenta productos, entregables, información de las bitácoras, fotos, etc.

- Kick off
 - Presentación del modelo de innovación
 - Presentación de la generación
 - Actividad de análisis del entorno
- Academic session
 - Información académica del proceso
 - Calendario
 - Curso Moodle
 - Entregables
 - Integración de equipos

-
- Responsabilidades, roles y compromisos
 - Problem definition WS
 - Estrategia y herramientas para el planteamiento de problemas
 - Primer planteamiento del problema
 - Preguntas y cuestionamientos para la sesión inicial
 - Initial meeting
 - Integración de equipos
 - Formalización de la interacción. Vías, estrategia, herramientas y acuerdos
 - Persona & value proposition WS
 - Estrategia y herramientas para el planteamiento de la propuesta de valor y la definición del usuario y cliente
 - Primera definición de propuesta de valor y arquetipo de cliente
 - Innovation WS
 - Estrategia y herramientas para el planteamiento de soluciones innovadoras, su validación, evaluación y evolución
 - Creativity & innovation roadmap
 - Secuencia de actividades calendarizadas y entregables del proceso de creatividad e innovación
 - Early innovation WS
 - Validación y enriquecimiento del planteamiento del problema y de las propuestas de solución
 - Pitch WS

-
- Estrategias, herramientas y práctica para la elaboración y presentación del proyecto en formato pitch
 - Special Innovation workshop
 - Enfoque en el usuario, cliente, socio y producto
 - Formulación de propuestas de solución innovadoras
 - Concept presentation
 - Presentación del reto, problema, propuesta y estatus del proyecto
 - Documentación de la retroalimentación
 - Prototyping Workshop
 -
 - Final WS
 - Estrategias, herramientas y práctica para la elaboración y presentación final del proyecto
 - Final pitch
 - Presentación final del proyecto
 - Discurso y presentación
 - Exposición
 - Final meeting
 - Revisión de convenios, acuerdos e indicadores
 - Evaluación del proceso y del producto
 - Revisión de escenarios de cierre

-
- Closing process
 - Revisión de convenios, acuerdos e indicadores
 - Evaluación de desempeño
 - Definición de participaciones en la implementación del producto

Desarrollo de la propuesta de mejora

Descripción del proceso, los ciclos de innovación, las ideas desechadas, las motivaciones y razones para el cambio, los aprendizajes en el proceso, referencia a las validaciones, investigaciones y entrevistas con expertos, etc.

La propuesta de mejora se fue creando a lo largo del curso gracias a las diferentes actividades que se realizaron dentro del grupo así como la interacción con agentes externos.

Las investigaciones y descubrimientos nos llevaron inicialmente a considerar relevante el concentrarnos en productos con ingredientes únicamente mexicanos y orgánicos. Después, conforme seguimos avanzando y utilizando diferentes herramientas entendimos que la cosmética estaba cambiando al haber cada vez más hombres interesados y consumiendo productos cosméticos. Partiendo de esa premisa, se trabajó con el árbol de problemas para entender diferentes problemas que encontrábamos en los hombres y la cosmética. Entendimos que un problema muy significativo era que muy poca gente tenía información o cultura sobre el cuidado de la piel.

Con este resultado y junto con unas actividades con agentes externos entendimos que la cosmética del futuro va hacia el acceso a la información y cuidado de la piel de forma rápida para poder actuar sobre ella al momentos y así de esta manera llegamos a CosmeQuick.

Resultados del trabajo profesional

Descripción del producto final. Resultados alcanzados. Impactos económicos, sociales y ambientales de la solución.

Nuestra propuesta

Dispositivo personal al alcance de todos que te ayuda a prevenir, detectar y darle seguimiento con ayuda de profesionales a los distintos problemas que se generan desde las capas más profundas de la piel que no son fáciles de ver. Además de recomendar productos que pueden ayudar al tratamiento de dichos problemas.

Solución que previene y posibilita la detección temprana de situaciones que requieren atención y seguimiento a los cuidados de la piel. Mediante sensores que identifican rasgos específicos y proponiendo desde acciones, rutinas y productos para atender dichas situaciones, hasta recomendaciones directas con un especialista.

PITCH

Seguramente conocen a alguien que ha sufrido de acné, hoy les vamos a contar la historia de Cosme

Cosme se despertó, se lavó la cara, salió a trabajar, volvió y se fue a dormir

Al siguiente día, Cosme se despertó, se lavó la cara, descubrió un grano, pensó “parece broma, pero si me lave la cara” trató de taparlo con maquillaje, salió a trabajar, volvió y se fue a dormir

Tercer día y al igual que los días anteriores Cosme se despertó, se lavó la cara, ¡¡aaa no el maldito grano sigue aquí!! Cosme tronó el grano, pero, “que pena salir a la calle así”, igual salió a trabajar, sus compañeros dijeron: ¡Qué enorme grano reventado tienes ahí!, le recomendaron varios remedios caseros y

cosméticos, quedó más confundido, volvió triste, esperando a que desapareciera el siguiente día y se fue a dormir con dolor en su ánimo.

Cuarto día Cosme se despertó y el grano seguía ahí, desesperado se puso a buscar soluciones que pudieran ayudarlo a no solo desaparecer su grano, si no, a entender que pasaba en su rostro, así que encontró cosme quick.

Cosmequick es un dispositivo que incluye una aplicación móvil que ayuda a Cosme a detectar imperfecciones visibles y no visibles en la piel.

Cosme deslizó el aparato por su rostro y una vez que se hizo el análisis, pudo observar en su teléfono las imperfecciones o daños en la piel que él a simple vista no podía ver.

Además de la detección, Cosmequick le sugirió productos necesarios tanto para la atención, como la prevención de este tipo de imperfecciones. Además de esto Cosme estaba feliz porque la aplicación le recomendaba la asistencia profesional si es necesaria.

Logra la satisfacción de tu aspecto personal, prevención, hidratación y salud de tu piel con cosmequick.

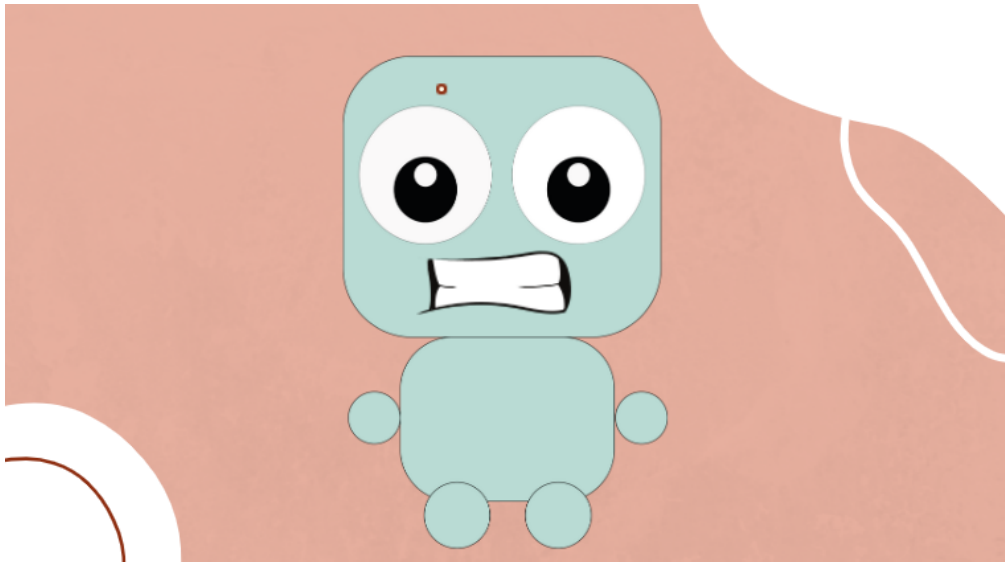
Así como Cosme vayamos al grano.

Gracias

Presentación del prototipo:

COSME'QUICK

TU SATISFACCIÓN, NUESTRO RETO





Concept document:

Nuestro concept document cumple con las rúbricas descritas abajo ya que se explica el contexto desde del cual partimos y las ideas que se fueron descartando gracias a las intervenciones de factores externos e investigaciones, hasta que llegamos a la solución de CosmeQuick.



Considerar las rúbricas del producto de innovación:

Rúbricas producto de innovación

Conformación del producto final:

- Pitch final: Discurso para plantear el problema que se atiende, la solución propuesta y lo que sigue.
- Demo: Representación del producto o servicio para el usuario y cliente
- Concept document: Descripción de la idea con detalles para el prototipo.

Pitch:

- Gancho
 - Identificación de la audiencia con el problema
 - Ubicado en la parte inicial del discurso
 - Da la pauta para plantear el problema
- NABC
 - Organizado en secuencia conforme a la técnica
 - Presenta el problema con claridad y puntual
 - Precisar quién es el cliente del problema o de la solución
 - Descripción de la propuesta de solución
 - Cómo funciona la solución
 - Beneficios para el segmento

-
- Propuesta de valor
 - Diferenciador
 - Llamado a la acción
 - Precisar la secuencia a partir del estatus o del resultado del proyecto

Discurso:

El mensaje se transmite efectivamente

- Manejo de la voz
 - Inflexiones y dicción conforme al momento del discurso
- Manejo corporal
 - Apoyo para el mensaje
- Dominio del espacio
 - Atender a toda la audiencia
 - Visión periférica
 - Desplazamiento armónico en el escenario
 - Manejo del micrófono y elementos de apoyo

Material de apoyo

- Cumple con las normas previstas de las presentaciones y la institucionalidad
- Correspondencia del discurso con el material de apoyo

Demo

- Representación del producto o servicio
- Comunica la solución al problema

-
- Favorece la retroalimentación
 - Presenta los elementos directamente relacionados con la solución

Concept document

- Implicaciones del desarrollo de la solución
- Descripción detallada de la solución
 - Lista de materiales
 - Referencias a marcas y modelos
 - Recursos estimados de tiempo, económicos e intelectuales
 - Procesos de producción
 - Proveedores
 - Requerimientos de maquinaria y equipo
 - Viabilidad técnica
- Validaciones de la solución
 - Interacciones con clientes
 - Incorporación de aportaciones de los clientes en el planteamiento y delimitación del problema
 - Incorporación de aportaciones y requerimientos de los clientes en la solución
 - Referencias de fuentes secundarias formales
- Estructura del documento
 - Secuencia NABC

-
- Referencias documentadas
 - Anexos con los instrumentos aplicados

Reflexiones sobre aprendizajes, implicaciones éticas y aportes sociales del proyecto

Aprendizajes profesionales

Ing. en Empresas de Servicio. Maria Isabel Villaseñor Rodriguez

- **¿Cuáles fueron las competencias desarrolladas, tanto las genéricas como las propias de la profesión?**

La cocreación con diversos agentes externos e internos respetando las diversas formas de pensar y trabajar, descubrí además nuevas metodologías para la innovación abierta que me pueden servir en un futuro

- **¿Cuáles fueron las competencias desarrolladas desde distintas disciplinas?**

trabajo en equipo, innovar abiertamente, investigación concreta en sitios confiables, constante organización de ideas.

- **¿Cuáles fueron mis aprendizajes más importantes sobre el contexto sociopolítico y económico y la problemática del campo profesional?**

Como la pandemia provocó un significativo impacto en el interés de los consumidores por el cuidado de la piel y la atención personal.

El aumento significativo de hombres interesados en el skin care y como estos pagan productos más caros.

La cosmética está siendo cada vez hecha sin género y mas inclusiva.

- **¿Cuáles fueron mis saberes puestos a prueba?**

El reto más grande es aprender a trabajar en equipo y respetar las diferentes formas de pensar y de trabajar.

Además de eso, puse en prácticas muchas de las herramientas aprendidas en diseño de servicios para innovar abiertamente.

- **¿Qué aprendí para mi proyecto de vida profesional?**

Aprendí herramientas para poder innovar de una forma económica y con co creación constantes con diversos agentes.

Además de aprender a armar un pitch enganchador para mantener al espectador en la propuesta todo el tiempo.

Aprendizajes sociales

- **¿En qué forma pude desplegar una iniciativa de transformación de la realidad, con creatividad, innovación, espíritu emprendedor y orientado a la calidad de la vida social?**

Enfocándonos en que sería lo mejor para dicha industria enfocándonos en las problemáticas actuales de los consumidores en ese campo.

- **¿Qué tan capaz soy ahora para preparar un proyecto; para dirigirlo, con base en objetivos, a la mejora social; para hacer su seguimiento y evaluar su puesta en práctica; para tomar decisiones?**

Me considero capaz para trabajar un proyecto y una innovación sin dejar de lado la mejora social y los consumidores. Creo que este PAP complementado con mis otras materias me permitirán seguir trabajando con diferentes retos y proyectos de principio hasta darles continuo seguimiento y mejora.

-
- **¿Qué prácticas sociales y en qué ámbitos de la sociedad pude innovar?**

Pude innovar en el cuidado de la piel de los consumidores, lo cual fue muy interesante porque me di cuenta la falta de importancia que los mexicanos le dan a esta cuestión.

- **¿Qué impactos pude evidenciar, y cuáles no, de la aplicación profesional realizada? (Aporta las evidencias o los indicadores de cumplimiento).**

La aplicación de conocimientos de mi carrera, como por ejemplo, administración de proyectos, diseño de servicios e innovación y emprendimiento. Por otra parte, pude darme cuenta de la importancia de un trabajo colaborativo, donde existe compromiso por todas las partes involucradas y en donde se respetan diferentes maneras de pensar.

- **¿Cuáles de esos impactos eran probables y/o esperados desde el planteamiento inicial del proyecto y por qué?**

Metodologías de innovación abierta y trabajo colaborativo con agentes internos y externos

- **¿A qué grupos sociales benefició el proyecto?**

Hombres y mujeres preocupados por el aspecto de su piel y el tratamiento de esta

- **¿Mis servicios profesionales qué bienes produjeron de carácter público?**

El desarrollo de un dispositivo que pude ayudar a detectar y prevenir enfermedades o imperfecciones en la piel

- **¿Mis servicios profesionales ayudaron a grupos que no disponen de recursos para generar bienes sociales?**

No, porque mi propuesta de solución tendrá un costo

-
- **¿Mis servicios profesionales contribuyeron para mejorar la economía del país?**

Si, porque mi propuesta innovadora se venderá y comercializará dentro del país.

- **¿Los saberes aplicados que hicieron posible la aportación social, son transferibles a otras situaciones y por qué?**

Si, considero que durante toda la investigación nos encontramos con datos muy importantes sobre el mercado mexicano y el cuidado de la piel, dicha información puede ser útil para otros proyectos relacionados con las rutinas de los mexicanos y el machismo de los hombres para el cuidado de la piel.

- **¿Cómo se puede dar seguimiento a la aportación social de este proyecto para que se conserve y amplíe a lo largo del tiempo su beneficio social?**

Seguir con actualizaciones constantes tanto del dispositivo como de la aplicación para abarcar diversos campos del prevención y cuidado de la piel para evitar futuras enfermedades.

- **¿Qué visión del mundo social tengo ahora? ¿Cambiaron mis supuestos sobre la realidad?}**

si, ya soy más consciente en los consumidores y sus necesidades y como cualquier innovación debe ser enfocada en mejorar la calidad de vida

Aprendizajes éticos

- **¿Cuáles fueron las principales decisiones que tomé, por qué razón las tomé, y qué consecuencias tuvieron?**

cambiar soluciones cosméticas como alguna crema, suero o gel y enfocarnos más en educar a la gente de la importancia del cuidado de la piel. Creo que esa decisión fue la más importante, porque como equipo no queríamos irnos por un

inicio por ese lado y queríamos solo enfocarnos en vender un producto untable innovador.

- **¿Adónde me lleva, a qué me lanza o invita la experiencia vivida?**

me lleva a que no podemos enfocarnos en una solución solamente porque esta puede irse modificando con el paso de las investigación y actividades. Además que debemos de elegir aquella solución que será benéfica para la sociedad

- **¿Cómo y para quien habré de ejercer mi profesión después de la experiencia del PAP?**

Mi profesión la quiero ejercer en algún puesto o empresa que tenga compromiso con la sociedad y el bienestar de la misma. Actualmente trabajo en HPE y creo que varias herramientas de lluvia de ideas e innovación me serán de gran ayuda

Aprendizajes personales

- **¿El PAP qué me dio para conocerme a mí?**

El trabajo colaborativo y la co-creación con agentes externos, respetando diversas formas de pensar, trabajar e investigar. Además, me gustó mucho las metodologías para la innovación abierta.

- **¿El PAP qué me dio para conocer y reconocer a la sociedad y a los otros?**

Aprendí que todo proyecto o innovación debe de tener una razón de ser y esta debe de ser benéfica para la sociedad, pues no podemos solo centrarnos en lo monetario, sino, también contemplar los beneficios que mi solución traerá a la sociedad

- **¿Cómo me ayudó el PAP para aprender a convivir en la pluralidad y para la diversidad?**

Me ayudó mucho a respetar y trabajar a todos los miembros tanto de mi equipo como del PAP, pues todos éramos de carreras diferentes y con habilidades diferentes, lo cual creo que fue clave para un buen desarrollo del proyecto.

- **¿Qué aprendí para mi proyecto de vida?**

Que dos cabezas siempre van a pensar mejor que una, que debemos de estar abiertos a todas las ideas, que es un proceso interactivo donde la idea inicial nunca va a ser la final gracias a todas las investigaciones e intervenciones, que existen muchas formas de innovar y debemos de siempre validar nuestros resultados.

Respuestas alumno 2 (carrera. Nombre)

Lic. Comercio y negocios globales. Martha Leticia Rodríguez López

- **¿Cuáles fueron las competencias desarrolladas, tanto las genéricas como las propias de la profesión?** El trabajo en equipo, el escuchar las ideas de mis compañeras y dar las mías, así como conocer herramientas para conocer las tendencias y nuevas soluciones innovadoras para los negocios.
- **¿Cuáles fueron las competencias desarrolladas desde distintas disciplinas?** El diseño del producto y la investigación acerca del presupuesto del mismo.
- **¿Cuáles fueron mis aprendizajes más importantes sobre el contexto sociopolítico y económico y la problemática del campo profesional?**

Existen muchos productos y muchas empresas que se dedican a lo mismo pero lo importante a la hora de iniciar con un producto o emprendimiento es que este sea un producto que destaque y se diferencie del resto.

- **¿Cuáles fueron mis saberes puestos a prueba?**

Mi capacidad de innovación e investigación.

- **¿Qué aprendí para mi proyecto de vida profesional?**

A no conformarme con una sola solución.

Aprendizajes sociales

- **¿En qué forma pude desplegar una iniciativa de transformación de la realidad, con creatividad, innovación, espíritu emprendedor y orientado a la calidad de la vida social?** En el momento que nos plantearon el reto tuve que imaginar una idea de partida y un contexto en el que nos íbamos a desarrollar, pensando en ideas innovadoras, retadoras y siempre con un espíritu emprendedor.
- **¿Qué tan capaz soy ahora para preparar un proyecto; para dirigirlo, con base en objetivos, a la mejora social; para hacer su seguimiento y evaluar su puesta en práctica; para tomar decisiones?**

Me considero muy capaz de desarrollar ideas y soluciones para este tipo de retos, capaz para desarrollar proyectos de innovación y que buscan ver más allá de lo común.

- **¿Qué prácticas sociales y en qué ámbitos de la sociedad pude innovar?**

En el desarrollo de un proyecto que ayude a tener una mejor cultura del cuidado de la piel en los mexicanos principalmente.

- **¿Qué impactos pude evidenciar, y cuáles no, de la aplicación profesional realizada? (Aporta las evidencias o los indicadores de cumplimiento).** LA creación de ideas y soluciones para los problemas que íbamos identificando con el reto el no quedarnos únicamente con una idea como fue al principio que solo nos enfocamos en crear un producto ya sea crema o spray, cosa que ya existía en el mercado y logramos encontrar otro producto también importante

-
- **¿Cuáles de esos impactos eran probables y/o esperados desde el planteamiento inicial del proyecto y por qué?** Encontrar tendencias y lo nuevo de la cosmética del futuro.
 - **¿A qué grupos sociales benefició el proyecto?**
tanto a hombres como mujeres que les gusta cuidar el aspecto de su piel.
 - **¿Mis servicios profesionales qué bienes produjeron de carácter público?**
Poner en práctica todos mis conocimientos para llegar a soluciones viables.
 - **¿Mis servicios profesionales ayudaron a grupos que no disponen de recursos para generar bienes sociales?** no porque tiene un costo
 - **¿Mis servicios profesionales contribuyeron para mejorar la economía del país?** si, ya que el costo beneficio de este producto es elevado.
 - **¿Los saberes aplicados que hicieron posible la aportación social, son transferibles a otras situaciones y por qué?** si, podemos transferir todos los conocimientos aplicados en otros proyectos y retos,
 - **¿Cómo se puede dar seguimiento a la aportación social de este proyecto para que se conserve y amplíe a lo largo del tiempo su beneficio social?**
que se lleve a cabo el proyecto, se busquen inversionistas y se pueda lanzar al mercado.
 - **¿Qué visión del mundo social tengo ahora? ¿Cambiaron mis supuestos sobre la realidad?** Que podemos seguir innovando y buscando soluciones que nos favorezcan cada vez más.

Aprendizajes éticos

- **¿Cuáles fueron las principales decisiones que tomé, por qué razón las tomé, y qué consecuencias tuvieron?** Buscar productos que realmente fueran a beneficiar al consumidor buscando siempre que el costo beneficio sea grande.
- **¿Adónde me lleva, a qué me lanza o invita la experiencia vivida?**
A no quedarme con una sola solución sino buscar y buscar hasta llegar a la mejor.
- **¿Cómo y para quien habré de ejercer mi profesión después de la experiencia del PAP?** Para mis futuros proyectos ya sean personales o en alguna empresa.

Aprendizajes personales

- **¿El PAP qué me dio para conocerme a mí?**
Me enseñó a escuchar las ideas de otros que muchas veces son valiosas.
- **¿El PAP qué me dio para conocer y reconocer a la sociedad y a los otros?**
Que tenemos muchas ideas innovadoras que debemos poner en práctica y que no se deben quedar solo en ideas.
- **¿Cómo me ayudó el PAP para aprender a convivir en la pluralidad y para la diversidad?** Con el trabajo colaborativo y la escucha activa de mis compañeros y profesores.
- **¿Qué aprendí para mi proyecto de vida?**

Que estamos en un mundo de constantes cambios y constante innovación en todas las áreas de nuestra vida.

Respuestas alumno 3

Lic. Nutrición y Ciencias de los alimentos. Maria Fernanda Plasencia Garcia

- **¿Cuáles fueron las competencias desarrolladas, tanto las genéricas como las propias de la profesión?**

Aprendí a desarrollar habilidades como la de solución de problemas a partir del desarrollo del árbol de problemas y sus causas. Así como hacer una innovación abierta con diferentes aspectos como el social, que antes no tomaba en cuenta.

- **¿Cuáles fueron las competencias desarrolladas desde distintas disciplinas?**

Trabajo en equipo, aprender de otros puntos de vista, creación de proyectos con innovación abierta.

- **¿Cuáles fueron mis aprendizajes más importantes sobre el contexto sociopolítico y económico y la problemática del campo profesional?**

La importancia de tener tus creaciones validadas por profesionales del campo no solo los posibles usuarios.

- **¿Cuáles fueron mis saberes puestos a prueba?**

Mis conocimientos sobre innovación, lo cual fueron mínimos a diferencia de los que aprendí.

- **¿Qué aprendí para mi proyecto de vida profesional?**

Aprendí la importancia de dar de alta tus marcas y proteger tu propiedad intelectual.

Aprendizajes sociales

- **¿En qué forma pude desplegar una iniciativa de transformación de la realidad, con creatividad, innovación, espíritu emprendedor y orientado a la calidad de la vida social?**

Yo creo que en todas las actividades pudimos apreciar y orientarnos a la calidad de la vida social, al igual que en los ejercicios vistos en clases.

- **¿Qué tan capaz soy ahora para preparar un proyecto; para dirigirlo, con base en objetivos, a la mejora social; para hacer su seguimiento y evaluar su puesta en práctica; para tomar decisiones?**

Más capaz de cuando empecé, porque creo que nunca dejamos de aprender sobre la innovación abierta y la formación de proyectos pero si aprendimos mucho para poder seguir adelante con el proyecto.

- **¿Qué prácticas sociales y en qué ámbitos de la sociedad pude innovar?**

Sobre todo innovamos en la satisfacción personal y la ignorancia de la importancia sobre la salud de la piel

- **¿Qué impactos pude evidenciar, y cuáles no, de la aplicación profesional realizada? (Aporta las evidencias o los indicadores de cumplimiento).**

Pudimos evidenciar un interés por los profesionales de la salud en nuestro productos

- **¿Cuáles de esos impactos eran probables y/o esperados desde el planteamiento inicial del proyecto y por qué?**

Yo creo que no estábamos seguros de principios sobre cómo iba a ser el interés de los profesionales de la salud. Pero nos dio mucho gusto que la gente se viera motivada por nuestro producto.

-
- **¿A qué grupos sociales benefició el proyecto?**

A ambos géneros, al igual que a grupos que cuidan su aspecto personal y están interesados por una piel sana.

- **¿Mis servicios profesionales qué bienes produjeron de carácter público?**

Al ser una herramienta de ayuda con mucha facilidad al usar, creemos que puede ser un bien social.

- **¿Mis servicios profesionales ayudaron a grupos que no disponen de recursos para generar bienes sociales?**

No

- **¿Mis servicios profesionales contribuyeron para mejorar la economía del país?**

Al innovar en proyectos todos ayudamos a crecer nuestra economía.

- **¿Los saberes aplicados que hicieron posible la aportación social, son transferibles a otras situaciones y por qué?**

Si, ya que tenemos varios conocimientos para la mejora de situaciones sociales, al igual que los maestros nos inculcaron el ver por la sociedad

- **¿Cómo se puede dar seguimiento a la aportación social de este proyecto para que se conserve y amplíe a lo largo del tiempo su beneficio social?**

Lo primero que tendríamos que hacer para llevar a cabo este proyecto es la patrocinación, y al promover marcas cosméticas mexicanas impulsar su consumo.

- **¿Qué visión del mundo social tengo ahora? ¿Cambiaron mis supuestos sobre la realidad?}**

La verdad no ha cambiado solo se reforzó.

Aprendizajes éticos

- **¿Cuáles fueron las principales decisiones que tomé, por qué razón las tomé, y qué consecuencias tuvieron?**

Tomamos las decisiones sobre cambiar de proyectos, esta decisión fue para llegar a un más a nuestro mercado al igual que brindar más beneficios.

- **¿Adónde me lleva, a qué me lanza o invita la experiencia vivida?**

A seguir trabajando con proyectos de innovación,

- **¿Cómo y para quién habré de ejercer mi profesión después de la experiencia del PAP?**

Seguiré con los conocimientos que aprendí en el PAP para mis próximos proyectos, para un bien social.

Aprendizajes personales

- **¿El PAP qué me dio para conocerme a mí?**

Creo que me dio el conocimiento de aprovechar las características que pudieran aportar mis compañeros, ya que utilizamos todas nuestras fortalezas para el proyecto.

- **¿El PAP qué me dio para conocer y reconocer a la sociedad y a los otros?**

Me dio a conocer la importancia de validación de en el círculo que nos rodeaba y más, y utilizar estas retroalimentaciones.

- **¿Cómo me ayudó el PAP para aprender a convivir en la pluralidad y para la diversidad?**

Como comentaba antes, aprendí a utilizar las fortalezas de mis compañeras para la realización de nuevos productos, no solo mis propias fortalezas.

-
- **¿Qué aprendí para mi proyecto de vida?**

Aprendí a seguir buscando respuestas para los problemas que identificamos en la sociedad no solo quedarte con lo que se nos ocurra al principio.

Respuestas alumno n4 (carrera. Nombre)

Lic. Publicidad y Comunicación Estratégica - Paola Ramírez Urrea

- **¿Cuáles fueron las competencias desarrolladas, tanto las genéricas como las propias de la profesión?**

Una de las competencias que identifique que más desarrollé es enfocarme al aspecto social, porque al final cualquier producto o servicio que ofrezcas, necesitas la aprobación de la sociedad y antes no lo tomaba en cuenta y también basarme en los problemas sociales para encontrar una solución.

- **¿Cuáles fueron las competencias desarrolladas desde distintas disciplinas?**

La investigación, el buen trabajo de equipo, ver la viabilidad de los productos que proponemos y también el simple hecho de preguntar a personas profesionales su punto de vista desde su experiencia.

- **¿Cuáles fueron mis aprendizajes más importantes sobre el contexto sociopolítico y económico y la problemática del campo profesional?**

Que esto también puede ser un tema muy cambiante y siempre te debes de adaptar a lo que este pasando a nuestro alrededor. Por ejemplo en este proyecto nos dimos cuenta que hoy en día la pandemia afectó mucho el ámbito cosmético y desde ahí se tuvieron que tomar nuevas medidas de implementación de producto hasta el público al que estaba dirigido.

- **¿Cuáles fueron mis saberes puestos a prueba?**

La parte creativa y publicitaria porque muchos de los ejercicios que hicimos a lo largo del semestre, ya los había puesto a prueba pero aquí cada vez fueron creciendo y sentí más presión a reaccionar, pero sin duda me ayudó mucho a reforzar esa parte.

- **¿Qué aprendí para mi proyecto de vida profesional?**

Que siempre me tengo que poner a prueba, porque siempre puedo llegar más lejos de lo que pienso pero es cosa de salir de mi zona de confort. También que es muy importante estar en constante cambio e innovar en cualquier cosa que haga.

Aprendizajes sociales

- **¿En qué forma pude desplegar una iniciativa de transformación de la realidad, con creatividad, innovación, espíritu emprendedor y orientado a la calidad de la vida social?**

Dando enfoque a las necesidades de las personas hoy en día y también actualizandonos con técnicas o información que se está empezando a implementar en otros lados que ha empezado a funcionar.

- **¿Qué tan capaz soy ahora para preparar un proyecto; para dirigirlo, con base en objetivos, a la mejora social; para hacer su seguimiento y evaluar su puesta en práctica; para tomar decisiones?**

Yo creo que ya soy lo suficientemente capaz para dirigir y preparar un proyecto. A lo mejor me gustaría trabajar en equipo pero creo que sí podría dirigirlo.

- **¿Qué prácticas sociales y en qué ámbitos de la sociedad pude innovar?**

Creo que pude innovar en el interés de las personas al cuidado de la piel y también que sea una manera más fácil para acercarse a este mundo cosmético que hoy en día para muchas personas no es tan importante

-
- **¿Qué impactos pude evidenciar, y cuáles no, de la aplicación profesional realizada? (Aporta las evidencias o los indicadores de cumplimiento).**

El mayor impacto que pude notar en este trabajo fue el trabajo en equipo, porque al final fue coincidencia que nos tocaron 4 diferentes carreras que se podían implementar perfecto para el desarrollo de este proyecto y creo que poco a poco se fue notando este potencial y aparte supimos cómo trabajar con cada una de las diferentes personalidades.

- **¿Cuáles de esos impactos eran probables y/o esperados desde el planteamiento inicial del proyecto y por qué?**

Definitivamente la colaboración de equipo, tanto el equipo del salón como con los miembros de la empresa asociada.

- **¿A qué grupos sociales benefició el proyecto?**

A las personas con interés en el cuidado de la piel y también a personas que no sepan mucho del medio les ayudaría a irse acercando.

- **¿Mis servicios profesionales qué bienes produjeron de carácter público?**

El saber como poder llegar a nuestro mercado meta.

- **¿Mis servicios profesionales ayudaron a grupos que no disponen de recursos para generar bienes sociales?**

No tanto, porque por más que quisiéramos que nuestro producto sea accesible, si va a tener un costo un poco elevado.

- **¿Mis servicios profesionales contribuyeron para mejorar la economía del país?**

Creo que sí, porque si se hace cubrirá necesidades de personas interesadas y se venderá este producto principalmente en nuestro país.

-
- **¿Los saberes aplicados que hicieron posible la aportación social, son transferibles a otras situaciones y por qué?**

Yo creo que sí, porque al final es un problema que muchas personas de nuestro país necesitan trabajar y creo que les servirá mucho el cuidado de la piel para tener una mejor salud.

- **¿Cómo se puede dar seguimiento a la aportación social de este proyecto para que se conserve y amplíe a lo largo del tiempo su beneficio social?**

Seguir investigando sobre el tema, ver qué otros problemas se pueden resolver dentro de la cosmética y con la propuesta de producto, ver como se puede mejorar para ir resolviendo poco a poco este tipo de problemas.

- **¿Qué visión del mundo social tengo ahora? ¿Cambiaron mis supuestos sobre la realidad?}**

Si cambiaron, porque hasta yo estaba muy desinformada sobre este tema y creo que es algo en el que nos debemos de preocupar todos y estar interesados a como poco a poco ir mejorando en cuestión de nuestra salud.

Aprendizajes éticos

- **¿Cuáles fueron las principales decisiones que tomé, por qué razón las tomé, y qué consecuencias tuvieron?**

Que no solo nos debemos de enfocar en las cosas básicas o superficiales. Es decir, que si ya hay un producto no buscar mejorarlo, sino ver la manera de poder sustituirlo o ver la manera de usar esos productos. Enforcarnos en la prevención.

- **¿Adónde me lleva, a qué me lanza o invita la experiencia vivida?**

A motivarme a siempre buscar más allá de lo que hago y a estar en constante cambio para estar innovando cada vez que se pueda o necesite.

- **¿Cómo y para quién habré de ejercer mi profesión después de la experiencia del PAP?**

Siempre enfocarme a las necesidades de las personas y toda la parte de innovación constante aplicarla cada cierto tiempo.

Aprendizajes personales

- **¿El PAP qué me dio para conocerme a mí?**

Seguridad, porque a veces siento que las ideas que doy pueden llegar a ser tontas, cuando en realidad de esas pequeñas ideas siempre puede salir algo grande.

- **¿El PAP qué me dio para conocer y reconocer a la sociedad y a los otros?**

Que siempre hay algo que aportar a los demás, ya sea ayuda, mejora o simplemente cubrir una necesidad.

- **¿Cómo me ayudó el PAP para aprender a convivir en la pluralidad y para la diversidad?**

En lo que más me ayudo es a siempre recibir las opiniones externas, porque al final todas las personas tiene un diferente punto de vista para ver las cosas y todo te puede ayudar para llegar a una buena solución, siempre y cuando sepas implementar todas estas ideas.

- **¿Qué aprendí para mi proyecto de vida?**

Como ya lo había comentado más arriba, me sirve mucho ponerme a prueba, porque siempre puedo llegar más lejos de lo que pienso pero es cosa de salir de mi zona de confort y confiar en mí. También que es muy importante estar en constante cambio e innovar en cualquier cosa que haga.

Conclusiones

Gracias a la realización de este proyecto pudimos trabajar en la colaboración constante de equipos, además de aprender a respetar diversas formas de pensar, trabajar y retroalimentar.

Con las actividades de lluvia de ideas e innovación que hicimos con Bado, así como el acompañamiento de Juanjo, nos permitieron desarrollar ideas nuevas e innovadoras para identificar las necesidades de nuestro mercado meta, así como tendencias que vienen acerca de la cosmética en el futuro.

Las actividades con los niños nos permitieron conocer una perspectiva más abierta y más innovadora respecto a la cosmética. Por otro lado, las retroalimentaciones que nos proporcionaban los profesores nos aportaron mucho valor ya que veíamos la situación desde otra perspectiva y ellos nos fueron guiando a nuestra solución actual gracias a las actividades realizadas y la constante corrección.

Fue un trabajo de co-creación constante, tanto con agentes internos como con agentes externos que como ya mencionamos nos ayudaron a encontrar ideas nuevas y reorganizar las que ya teníamos.

Este proyecto nos permitió desafiarnos y conocer diferentes metodologías para llegar a una solución viable sin dejar a lado el impacto social que tendríamos, pues es importante tomar en cuenta aspectos que impactarán a los clientes para un mejor desarrollo y aceptación en el mercado.

Bibliografía

- Ingresar a Passport (Euromonitor International) (updated 20210531). (2022). Retrieved 14 February 2022, from <https://www-portal-euromonitor-com.ezproxy.iteso.mx/portal/analysis/tab>
- PASSPORT (2021) DERMATOLÓGICO SEN EE. UU. - octubre de 2022 Recuperado el 14/02/22 de: <https://www-portal-euromonitor-com.ezproxy.iteso.mx/portal/analysis/tab>
- Medina González, M. (2018). ESTRATEGIAS DE MARKETING EN MARCAS DE LUJO ACCESIBLE. ESPECIAL REFERENCIA AL MERCADO DE LA COSMÉTICA. Repositorio Comillas. Recuperado 10 de febrero de 2022, de <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/handle/11531/19808>
- Possehl. (2021). La industria de los cosméticos prevé cerrar con un alza del 10% en 2021. 13/02/2022, de Possehl Sitio web: <https://www.possehl.mx/industria-cosmeticos-tendencias-2022/>
- PATRICIA ÁLVAREZ-PALENCIA. (2021). Estas son las tendencias de belleza que se verán en todas partes en 2022. 13/02/2022, de Woman Madame Sitio web: <https://woman.elperiodico.com/belleza/tratamientos/tendencias-belleza-2022>

Anexos

