

# INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

## Dependencia de adscripción al PAP

Centro Interdisciplinario para la Formación y la Vinculación Social

## PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

### Nombre del PROGRAMA

Programa de Desarrollo Local y Fortalecimiento del Tejido Social



**ITESO**  
Universidad Jesuita  
de Guadalajara

### Código y nombre del PAP

2E05 San Pedro Valencia: Renovación urbana, saneamiento ambiental y emprendimientos turísticos.

### “Nombre del reporte en específico y lugar en que se realizó”

Emprendimiento de abarrotes, San Pedro Valencia

### PRESENTAN :

Programas educativos y Estudiantes

Lic. en Comercio internacional. Daniel Mendoza Castillo.

Profesor PAP: Héctor Morales Gil de la Torre Jesica Nalleli de la Torre Herrera.

Tlaquepaque, Jalisco, Noviembre 2017

# REPORTE PAP

## ÍNDICE

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional.	2
Resumen	2
1. Introducción.	3
1.1. Objetivos	
1.2. Justificación	
1.3. Antecedentes	
1.4. Contexto	
2. Desarrollo:	5
2.1. Sustento teórico y metodológico.	
2.2. Planeación y seguimiento del proyecto.	
4. Conclusión.	12
5. Bibliografía.	13
6. Anexos	14

# 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

Mi colaboración en este PAP es ayudar con todos mis conocimientos y valores a una tienda de abarrotes llamada la Herradura en San Pedro Valencia, siendo la más grande de la comunidad, registrando sus diferentes productos en un software para que el dueño del abarrotes pueda llevar un control de sus ventas, teniendo presente ingresos, egresos, utilidades, inventario y fondo de ahorros, creemos que para poder sacar adelante un negocio de manera al máximo deben tener una buena administración, sabemos que el dueño es una persona muy visionaria y nos motiva a darle ideas y estar mejorando el sistema de la tienda.

Se elaboró una estrategia a través de la consultoría a un ingeniero en sistemas para poder establecer internet por primera vez en San Pedro Valencia el cual está a punto de ser echado a andar después de años que se buscaba la alternativa para poder proveer este servicio que es algo que Don José ya tenía evaluado que iba a ser un negocio rentable más sin embargo era mucha la inversión y a través de la tecnología

y la consultoría de un experto en el área se llevó a cabo el plan para poder lograr este objetivo con una estrategia de comercio que es la de reducción de costos y tiempos para un negocio eficiente y rentable.

## Abstract

My collaboration in this PAP is to help with all my knowledge, experiences and values to a grocery store, the largest in the community, registering their different products in a software for, the owner of the store, bearing in mind revenue, expenses, utilities, Inventory and savings fund. We believe that to be able to carry out a business it.

It was made a strategy to make the cyber place based on reduce the price of the things that Jose had to buy in order to make the business rentable and that returns him his investment quickly reducing, reducing the financial risks and bringing Jose security and a rentable business.

## 1. Introducción

En este reporte se hablará de las actividades realizadas durante el ciclo de Agosto – Noviembre del 2017 en San Pedro de Valencia, las cuales, tuvieron como fundamento el mejorar la calidad de vida y el desarrollo social de los habitantes de esta comunidad.

### 1.1. Objetivos

El objetivo principal de este proyecto es el de mejorar las capacidades técnicas y sociales de los productores de servicios de San Pedro Valencia para impulsar alternativas de subsistencia y para generar ingresos, con una visión para el desarrollo regional a mediano y largo plazo.

Las actividades realizadas, tuvieron como objetivo la mejora de las funciones de un establecimiento local, ayudando en el inventario, el control, los

procesos y hacer más eficiente el trabajo de las personas que laboran en éste, por medio de actividades técnicas.

El segundo objetivo en este proyecto fue establecer un sistema de red para proveer el servicio de internet en San Pedro Valencia, en tal modo que José Cruz pudiera emprender un nuevo negocio de la mano de la tecnología que es un recurso esencial para ser competitivo y proveer este servicio en la comunidad.

## 1.2. Justificación

Este proyecto es importante, ya que se está ayudando a una comunidad que necesita de los conocimientos técnicos y teóricos de las personas que se inscriben a éste.

Es importante, ya que permite a los alumnos relacionarse con la sociedad y sus problemáticas actuales, aprendiendo a darles una solución aplicando los conocimientos aprendidos en los salones de clases.

El servicio de internet hoy en día es esencial en los negocios para poder ser competitivos y estar comunicados más sofisticadamente, además de que es un nuevo negocio innovador en San Pedro Valencia que José Cruz podrá ofrecer a los habitantes y turistas de la zona.

En el área del comercio internacional la búsqueda de proveedores internacionales son un punto el cual reduce costos y hace que un negocio sea viable.

## 1.3 Antecedentes del proyecto

Este PAP surge a causa de una crisis ambiental y económica que se generó en julio del 2013 por la contaminación de los influentes que alimentan la

Presa de Hurtado, lo cual provocó que se murieran los peces que habitaban en ésta, los cuales presentaban la mayor cantidad de ingresos para la comunidad.

El PAP aporta soluciones técnicas y culturalmente pertinentes, dirigidas a la mejora de la economía local, el saneamiento ambiental y la renovación urbana del poblado.

Las personas de esta comunidad deben mejorar sus capacidades para la prestación de servicios con el fin de generar más ingresos y les permitan resolver la situación actual.

#### 1.4. Contexto

San Pedro Valencia es una localidad ubicada en el municipio de Acatlán de Juárez en el Estado de Jalisco, México, a la orilla de la presa Hurtado.

Hay aproximadamente 337 habitantes, 183 hombres y 154 mujeres.

El 7.12% de la población es analfabeta y el grado de escolaridad es del 5.56%

En esta localidad hay aproximadamente 114 viviendas, no todas tienen electricidad ni agua entubada, aproximadamente el 84% tiene excusado o sanitario, no todos tienen automóvil, el 1.28% tiene computadora personal y no se cuenta con internet, lo que les hace difícil innovar en sus procesos y mejorar su calidad de vida, especialmente.

Después de lo sucedido en el 2013 en la presa Hurtado, el turismo se redujo en grandes cantidades por comunicados erróneos sobre los productos provenientes de esta localidad, lo que hizo que sus ingresos bajaran y su calidad de vida se deteriorara. (Pueblos América, s.f)

“La contaminación con la melaza de la Presa Hurtado por parte de una empresa de Tlajomulco provocó la muerte de al menos 500 toneladas de peces”. (El Economista, 2015)

## 2. Desarrollo

### 2.1. Sustento teórico y metodológico.

Un inventario representa la existencia de bienes almacenados destinados a realizar una operación, sea de compra, alquiler, venta, uso o transformación. Son de disponibilidad inmediata para su consumo, transformación y venta.

El abarrote no contaba con un buen manejo de su inventario, por lo que tenía problemas administrativos y contables, por lo que se realizaron actividades para mejorar esta situación.

El trabajo con el dueño fue realizar gran parte de su inventario para así poder registrarlo en el sistema y así poder saber con cuantos activos circulantes cuenta y cuantas utilidades sacaría de ellos. Se separó cada producto por sectores de acuerdo a su departamento, por ejemplo, se comenzó con abarrote: primero Sabritas luego Barcel, luego con farmacia y así se siguió con esa estrategia.

Los negocios pequeños son la columna vertebral de nuestro país, ya que crean trabajos y se les ocurren nuevas maneras de hacer las cosas, además, ayudan a que el dinero se quede en la comunidad.

Después de crear un negocio pequeño, existen ciertos puntos fuertes que se deben considerar en la administración de este, como:

– Administración de Compras:

Una salida de dinero se enfoca en las compras de productos a vender o de materia prima. Por lo que es importante, tener una buena relación con los proveedores y tener mucho cuidado en el manejo de toda la logística, es decir, desde que se hace el pedido, hasta la recepción de la mercancía.

– Administración de la Producción

Cuando se produce un producto, a partir de materia prima, es importante llevar a cabo un buen control de calidad y de costos del producto procesado al terminado, por lo que implica, un buen manejo del personal de producción, el cuidado de las máquinas, el manejo de la materia prima y el control en almacenes.

– Administración de Ventas

Las ventas son el ingreso principal de los pequeños negocios. Debe de llevar un registro en caja de las entradas de dinero, movimientos de mercancía, vendedores, y especialmente de los clientes, un cliente satisfecho atrae nuevos clientes y a su vez, este regresa.

– Administración del Personal

El personal es el recurso que más interviene en el negocio, debe existir un control, reglas y capacitación para las actividades a realizar, así mismo, controlar los conflictos que puedan ir surgiendo en el día a día.

– Administración del Dinero

Finalmente, todas estas actividades son transacciones que deben de registrarse, para determinar las ventas, costos, utilidades y rentabilidad del negocio. Así mismo, estos datos son requisitos para el pago de impuestos.

José Cruz tenía mucho tiempo queriendo abrir un cibercafé pero el servicio de internet no lo proveen en San Pedro Valencia, hasta que se elaboró una estrategia de la mano de un experto ingeniero en redes que se podrá llevar a cabo en unos meses con un costo extremadamente bajo y con un retorno de inversión aproximado de 6 meses. Ya que José estableció un promedio mínimo de 50 habitantes que requerirían algún servicio ofrecido por el ciber al día.

Un cibercafé, ciberlocal o ciber, como se le llama comúnmente, es un establecimiento comercial, que permite por medio de una pago determinado,



o en algunos casos de manera gratuita disponer por un tiempo establecido del acceso y navegación en Internet y a otros servicios de la red como:

- Chat: Conversación escrita en tiempo real con cualquier parte del mundo.
- Mensajería instantánea.
- Correo electrónico: envío de mensajes particulares, comerciales o de contacto a través de Internet.
- Consulta de noticias nacionales e internacionales.
- Telnet: Conexión real de nuestro propio ordenador con un servidor externo.
- Teleconferencia: Charla con microauricular con cualquier persona del mundo en tiempo real, a un costo menor.
- Videoconferencia o Voz sobre IP: Charla asistida con videocámara, en tiempo real con cualquier parte del mundo.
- Juegos en Red: Competición entre varios usuarios de un mismo juego, tanto en red local como a través de Internet.
- Uso de aplicaciones de oficina, software de edición de imágenes y utilidades de software.
- En estos sitios también es muy frecuente contar con servicios de impresión de documentos, escáner, grabación de CDs o DVDs, lectores de memorias para cámaras fotográficas y una variedad de periféricos que no son de uso común doméstico. (Club Planeta 2016)

Hoy en día las personas asisten a un ciber por cuestiones de entretenimiento o ya sea laborales. Así también ya no se ubican tanto en zonas exclusivas sino en colonias populares donde es menos común que haya computadora y conexión a Internet en cada casa.

Otras modificaciones que han tenido estos establecimientos es que ya no solo es un servicio para los adolescentes como originalmente se pensó, sino que ahora también numerosos adultos, niños y algunos miembros de la tercera edad buscan estos servicios. Esto convierte a mercado que no está nada explotado en la zona.

## 2.2. Planeación y seguimiento del proyecto.

- Enunciado del proyecto

Lo que se pretende lograr con este proyecto es crear conciencia de la importancia de una buena administración, para lograr un trabajo eficiente y con mayor utilidades, gracias a estos registros, el encargado del

establecimiento podrá llevar un mayor control de los productos y los procesos, para saber si se están generando ganancias o pérdidas, y en caso de ser así, realiza actividades para recuperarse.

Lo que se propuso fue ingresar todo el inventario a un sistema que permita ver los activos y las utilidades generadas.

Además de que se estableció una estrategia viable para proveer el servicio de internet que es un negocio completamente nuevo en la zona y esto lo convierte al único en proveer este servicio en San Pedro Valencia y sin competencia todo el mercado es de él.

- Metodología

Al señor José cruz le dimos una guía básica teórica de reglas que le sirvieron como *tips* o estrategias para la administración de su tiendita, la cual fue la siguiente:

PRIMERA- Los inventarios que tengas también se consideran efectivo cuando los vendas de contado, es decir hasta que tengas el dinero en tus manos.

SEGUNDA. Una vez que tengas contabilizados todos tus ingresos, el siguiente paso es determinar la fecha en la que necesitarás el efectivo para cumplir con tus obligaciones. Es decir, pagos a proveedores, teléfono, luz, agua y nómina, entre muchas otras que puedas tener. Recuerda que el planear tus pagos a tiempo beneficiará a que tu empresa tenga mejores resultados.

TERCERA. Sugerimos que calcules la cantidad de dinero que necesitarás para hacer frente a esos pagos. Así que podrías sumar los gastos de manera semanal, quincenal y mensual, para que con anticipación tengas listo y separado el monto de efectivo que necesitarás para pagar a tiempo.

CUARTO. Conoce e identifica si las fuentes de entrada de efectivo fueron las suficientes para cubrir la operación de tu negocio. De lo contrario podrías recurrir a estrategias de ventas que te permitan tener mayor clientela.

Esto permitió, enseñarle a José desde un marco teórico muy básico el cómo manejar las finanzas de su tiendita con las cosas que compra y las que vende, además de los gastos fijos y variables de abarrotos, que no estaba aplicando ni un conocimiento básico de administración debido a que, por su ubicación, se le facilita su clientela y hace rentable su empresa, pero le hace falta visión para seguir adelante y poder lograr las metas que tiene a largo plazo.

Durante el tiempo que se estuvo realizando este proyecto, se enseñaron los fundamentos básicos antes mencionados al encargado del establecimiento, mientras que, por parte de los alumnos, se estuvieron realizando actividades para acomodo de inventario e ingreso de éste al sistema.

La metodología empleada en la elaboración del proyecto del ciber fue guiada por reducciones de costos en cotizaciones del equipo que José tenía contemplado; como por ejemplo el equipo de cómputo, el cual como no es un equipo complejo el que se requiere, se buscó uno con las funciones básicas y que cumpliera los requisitos que necesita para operar el internet y los servicios básicos que va a ofrecer José Cruz y de este modo estas compras que serán reflejadas como ahorros de inversión y un retorno de inversión temprano debido a que con la elaboración del sistema adecuado para unir señales guiada por el ingeniero me guio a cotizar de la manera más barata y rentable para nuestro empresario José Cruz.



Imagen 1: compra con proveedor extranjero para reducción de costos.

- Cronograma o plan de trabajo:

#### Cronograma de PAP en Tienda de Abarrotes “La Herradura”

Cada semana tendrá un tiempo de inversión de 6 horas. Con un total de 9 semanas de trabajo para realizar el proyecto, además de dos semanas previas que se utilizaron para conocer bien las áreas donde se iban a realizar los demás proyectos y conocer más sobre el territorio que estábamos trabajando junto con la relación con los habitantes de cada entidad, las semanas de trabajo en el proyecto de la tienda de abarrotes “La Herradura” fueron organizadas de la siguiente manera:

#### Semana 1:

- Establecer objetivos y metas del ciclo.
- Primera junta con José.  
Establecer proyectos internos:
  - a) ciber café
  - b) reducción de costos y administración con metodología (inventarios, manejo de sistema, registro de entradas y salidas).

#### Semana 2:

- Actualizar lista de precios.
  - a) imprimir lista de artículos.
  - b) etiquetas productos con precio.
 Cotización de diferentes proveedores de internet satelital.

#### Semana 3:

- Continuar con proceso de actualización de precios en inventario.

- Selección de productos en inventario que no tienen rotación para quitarlos del inventario.
- Cotización de equipos de cómputo.
- Junta con ingeniero en sistemas. (especificaciones de equipo de antenas requeridas para obtener red WI-FI en Anexos.)

#### Semana 4:

- Seleccionar proveedor de internet.
- Hacer presupuesto de ciber de todos los costos que se tendrían.
- Día de prueba para ver cuánto dinero se gana por día haciendo registro de entradas a través del sistema y tomando en cuenta salidas ósea teniendo en cuenta gastos.

#### Semana 5:

- Establecer porcentaje de ahorro mensual para formar un fondo de ahorro y fomentar la educación del ahorro para invertir y generar más ingresos.
- Proyección de ahorro para generar su negocio de cocina económica que se piensa abrir en un futuro.
- establecer servicios que se ofrecerán en el ciber.
- Segundo día de prueba utilizando el sistema para registrar ingresos y saber la utilidad del día.
- Readaptación de estrategia para proveedor de internet.

#### Semana 6:

- Evaluación de reducción de costos en proveedores.
- Tercer día de prueba con sistema y registro de cuanto se ganó en el día.
- Ajuste de porcentaje de ahorro en base a la decisión tomada de los 3 días de prueba y toma de decisiones en base al análisis de los primeros 3 días.
- Cotización de cosas necesarias para el ciber.

#### Semana 7:

- Asesoría en sistema ELEVENTA.
- 4 días operando con sistema y con los ajustes de la semana anterior.
- Proyección de cuando se tendrá el dinero invertido en el ciber café.
- Evaluación del día para hacer ajustes para la siguiente semana.
- Hablar con proveedores del sistema de red que será necesario para él. internet.
- Compra de Antenas Ubiquiti M-5 en plataforma Amazon de Estados Unidos. (imagen en Anexos.)

#### Semana 8:

- 5 días operando con sistema y ajustes.
- Actualizar productos en sistema.

Semana 9:

- Última reunión con José Cruz cierre de ciclo.
- Entrega de equipo Ubiquiti M-5.

#### 4. Conclusión y aprendizajes:

Después de haber participado durante dos periodos en este PAP me llevo a la conclusión de que San Pedro Valencia es una comunidad la cual está afectada por el sistema político de manera indirecta, debido a que hay factores como falta de infraestructura como internet y caminos adecuados para llegar a esta comunidad, así como la falta de nivel educativo a nivel poblacional que hace que sea un pueblo el cual es cero emprendedor y la economía está muy afectada.

Y de esto se deriva la falta de información del pueblo hacia apoyos del gobierno que nadie se organiza para solicitarlos y esto también hace que sea una comunidad individualista la cual no se apoyan entre ellos y esto hace que el cambio sea muy lento o inclusive a lo largo del tiempo no haya cambios.

ITESO que es una universidad con muchas conexiones ofreció su ayuda y esto está haciendo que las personas de ahí vuelvan a agarrar esperanzas para superarse o simplemente para ayudar a superarse como en este caso que José es una persona muy preparada y ya tenía un negocio rentable Pero le faltaba poder plasmarlo a través del uso de la tecnología que en este caso fue el sistema de ELEVENTA que es un software muy fácil de usar y ya podrá ver inventario y ganancias del día que era algo muy importante para él.

El semestre pasado nos había dicho que quería poner un ciber ya que había examinado el mercado y decía que era un negocio muy rentable siendo que él tenía contemplado unos costos muy elevados de equipo necesario para la red y para el funcionamiento del ciber que fueron capaces de ser reducidos con otra estrategia de compras de proveedores nacionales como internacionales, esto está casi por concluir debido a que con el apoyo de un ingeniero de Redes se podrá establecer la señal y proveer un servicio que nadie ofrece ahí, esto será el Boom de José y con la cultura de ahorro que se tiene se podrá llegar a expandir y tener ganancias mucho más grandes y con un costo operativo mucho menor que a fin de cuentas son ganancias netas para José.

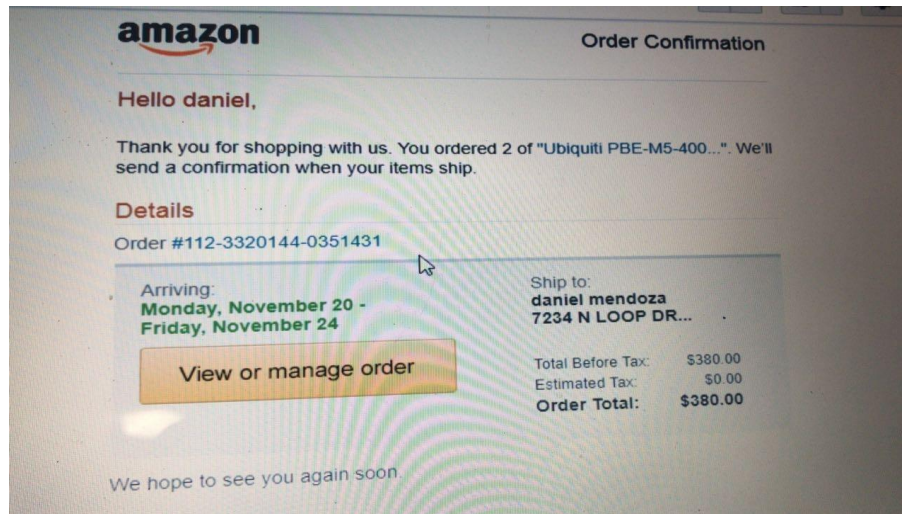
Dejando atrás el lado económico también me lleva como conclusión que debemos de unirnos más como humanos, ya que con el apoyo de alguien es más fácil hacer el proyecto y de este modo de hace una red la cual para mi es esencial en un negocio que es las relaciones publicas que con una buena red de contactos lograra José abrirse camino de forma fácil y llegar a ser exitoso cada vez más.

## 5. Bibliografía

- Desconocido. (S.f). San Pedro Valencia. Julio 2017, de Pueblos America Sitio Web: <http://mexico.pueblosamerica.com/i/san-pedro-valencia/>
- Experto Gestipolis. (2002). ¿Qué es el inventario? Tipos, utilidad, contabilización y valuación. Julio 2017, de gestipolis Sitio Web: <https://www.gestipolis.com/que-es-inventario-tipos-utilidad-contabilizacion-y-valuacion/>
- Administración. (2012). Guía para Pequeños Negocios: Emprendimiento y Administración. Julio, 2017, de 100 Negocios Sitio web: <http://www.100negocios.com/guia-para-pequenos-negocios-emprendimiento-y-administracion>

- Club Planeta Economía 2016. Un ciber café y sus servicios. Sitio web: [http://www.trabajo.com.mx/un\\_cibercafe\\_y\\_sus\\_servicios.htm](http://www.trabajo.com.mx/un_cibercafe_y_sus_servicios.htm)

## Anexos



Orden de 4 antenas Ubiquiti m-5 por Amazon de Estados Unidos para reducción de costos.



The screenshot shows a web browser window with the URL `landamex.com/catalog/ubiquiti-powerbeam-gen2-p-2948.html`. The page displays the following information:

- Product Name:** Ubiquiti Powerbeam 5AC Gen2, 25 dBi [UBN-PBE-SAC-Gen2]
- Price:** 2,109.86MXN
- Brand:** UBIQUITI NETWORKS
- Category:** Ubiquiti PBE-SAC-Gen2
- Key Features:**
  - 5 GHz Alto rendimiento airMAX® ac Bridge altamente eficiente, hasta 450 Mbps de ancho de banda, radio Wi-Fi dedicada para la gestión
  - Ubiquiti Networks lanza la última generación de AirMAX® CPE (Customer Premises Equipment), el PowerBeam® SAC Gen 2, con gestión dedicada Wi-Fi.
  - Inmunidad al ruido mejorada: El PowerBeam SAC Gen 2 dirige la energía de RF en una anchura de haz más estrecha. Con el enfoque en una dirección, el PowerBeam SAC Gen 2 bloquea o filtra especialmente el ruido, por lo que se mejora la inmunidad al ruido. Esta característica es especialmente importante en un área llena de otras señales RF de la misma o similar frecuencia.
  - Diseño integrado: La tecnología InnerFeed® de Ubiquiti integra la radio en el conector de alimentación de una antena, por lo que no es necesario un cable. Esto mejora el rendimiento porque elimina las pérdidas de cable. Con un alto rendimiento y un diseño innovador, el PowerBeam SAC Gen 2 es versátil y rentable de implementar.
  - Diseño mecánico innovador:
    - Inclinación mecánica incorporada: El soporte de montaje ofrece convenientemente ajustes de elevación:  $\pm 20^\circ$  de inclinación.
    - Montaje rápido: sujetadores mínimos simplifican la instalación.
    - Fácil desmontaje: La alimentación de la antena se puede separar con sólo pulsar un botón.
  - Construcción de Fuerza Industrial:
    - Fijadores: revestidos con GEOMET para una mejor resistencia a la corrosión en comparación con los elementos de fijación zincados.
    - Plato y soportes: Fabricado en acero galvanizado y recubierto de polvo para una mayor resistencia a la corrosión. El hardware también evita que se retire la pintura de los soportes metálicos para mejorar la resistencia a la corrosión.

Ficha técnica y descripción de antena requerida por nuestro ingeniero en redes.