

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

Departamento de Economía, Administración y Mercadología

Desarrollo empresarial, economía social y emprendimiento

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)



ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara



Proyectos de Aplicación Profesional

3E05 PAP Desarrollo de emprendimientos productivos sociales

Emprendimiento del colectivo de mujeres artesanas “Corazón de maíz”, en la comunidad de San Cristóbal Zapotitlán, municipio de Jocotepec, Jalisco.

PRESENTAN

Licenciatura en Relaciones Industriales	Adriana Yuriko Yubi Segura
Licenciatura en Diseño	Pía Echavarría Gómez
Licenciatura en Administración Financiera	Álvaro Emiliano Solís Arias
Licenciatura en Administración Financiera	Guillermo Morán Miranda
Ingeniería en Empresas de Servicio	Diana Laura Navarro Núñez
Ingeniería en Empresas de Servicio	Alejandra Benavides Herrera
Licenciatura en Mercadotecnia	Mercedes Moncada García
Administración Financiera	André Guillermo Sotttil Duprat
Licenciatura en Administración Financiera	Mariana Hernández Sandoval
Ingeniería Industrial	Diego Hernández de Alba

Profesoras PAP

Lic. Ana Soledad Ramírez Aldana

Mtra. Martha Gabriela Muñoz Padilla.

Tlaquepaque, Jalisco, noviembre de 2017

ÍNDICE

Contenido

REPORTE PAP	3
Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	3
Resumen	3
1. Introducción	4
1.1. Objetivos	4
1.2. Justificación	17
1.3 Antecedentes y Descripción de la Organización	17
1.4. Contexto	20
2. Desarrollo	21
2.1. Sustento teórico y metodológico	21
2.2 Economía social	22
2.2.1. Economía social y el caso de México	22
2.2.2 Economía social feminista	25
2.2.3 Cooperativismo	25
2.2.4 Economía Social de Mercado	27
2.3 Metodología	30
2.3.1 Planeación y seguimiento del proyecto	32
3. Resultados del trabajo profesional	42
3.1 Gestión y Recursos Humanos	42
3.2 Comercialización y mercadotecnia	43
3.3 Finanzas	44
3.4 Producción	45
4. Propuestas de mejora	46
4.1 Autogestión y planeación estratégica (Gestión y Recursos Humanos)	47
4.2 Herramienta Electrónica para proceso de Gestión, Finanzas y Recursos Humanos	50

5. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	52
5. Conclusiones	63
6. Bibliografía	65
7. Anexos	66

REPORTE PAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

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

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

Resumen

En este reporte se describe el proceso de intervención que se realizó en el Colectivo Corazón de Maíz ubicado en la localidad de San Cristóbal Zapotitlán en Jocotepec, Jalisco donde se organizó al colectivo de manera funcional en áreas de comercialización, gestión y producción para conseguir objetivos específicos, a través de una metodología basada en entrevistas y técnicas de observación en sitio.

Por parte del área de comercialización se consiguió dar una identidad al “Colectivo Corazón de Maíz” al posicionar su imagen a través de diferentes productos como fueron una lona con logos, tarjetas de presentación, página en la red social de Facebook y gafetes.

1. Introducción

1.1. Objetivos

El objetivo central del proyecto de aplicación profesional para otoño 2017 es acompañar y asesorar al colectivo de mujeres artesanas "Corazón de maíz", considerando los tres elementos clave de los proyectos de economía social: lograr un impacto social, realizar una propuesta innovadora de mejora y presentar un modelo de negocios sostenible.

En términos generales se busca que el colectivo de mujeres artesanas "Corazón de maíz" del centro artesanal de San Cristóbal Zapotitlán, se beneficien de la comercialización de las artesanías y que se puedan distribuir equitativamente las utilidades generando un bien común desde una perspectiva de la economía social.

Los objetivos específicos para este proyecto son:

- a) Realizar un diagnóstico de su situación como colectivo y de su modelo de negocios actual a través de:
 - i) Metodología Business Model CANVAS.
 - ii) Análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA).
 - iii) Entrevistas con expertos en Economía Social
- b) Mejorar las áreas funcionales de la organización desde un enfoque sistémico.
- c) Fortalecer las capacidades como colectivo desde una perspectiva de economía social.

i) Metodología Business Model CANVAS:

CANVAS: un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor.

Los nueve módulos:

- 1) Segmento de mercado: una empresa atiende a uno o varios segmentos de mercado.

2) Propuesta de valor: su objetivo es solucionar los problemas de los clientes y satisfacer sus necesidades mediante propuesta de valor,

3) Canales: las propuestas de valor llegan a los clientes a través de canales de comunicación, distribución y venta.

4) Relaciones con clientes: se establecen y mantienen de forma independiente en los diferentes segmentos de mercado.

5) Fuentes de ingresos: se genera cuando los clientes adquieren las propuestas de valor ofrecidas.

6) Recursos claves: son los activos necesarios para ofrecer y proporcionar los elementos antes descritos.

7) Actividades clave: mediante una serie de actividades clave.

8) Asociaciones clave: algunas actividades se externalizan y determinados recursos se adquieren fuera de la empresa.

9) Estructura de costes: diferentes elementos del modelo de negocio conforman la estructura de costes.

Modelo de negocios del colectivo “Corazón de Maíz”

A través de esta metodología se busca comprender su modelo de negocio como Colectivo actual, identificar la problemática o necesidad a la que sus artesanías y los servicios que brindan para dar solución e identificar las necesidades que satisfacen al mercado, identificar la propuesta de valor que rige su negocio, a qué mercado va dirigido, la estructura de costos, las alianzas estratégicas y la inversión como punto de partida para la toma de decisiones.



A partir de estos resultados se consideró necesaria la planeación según las áreas funcionales de la organización, pero sin perder de vista la conformación como colectivo.

A continuación, se presenta en qué consistió cada una de estas áreas, sus problemáticas y propuestas de mejora.

Área de Comercialización: 1 Segmento de clientes, 2 Propuesta de valor y 4 Relación con el cliente

El área de **segmentos de clientes** consistió en definir cuáles eran los perfiles de clientes que tienen actualmente como colectivo donde se reconoció que eran principalmente los

distribuidores, intermediarios y mayoristas. Dado esto se dio la oportunidad de identificar que es necesario realizar un arquetipo de cliente final que sea potencial para el colectivo.

El área de **propuesta de valor** es dónde se identifica la diferenciación que tiene el colectivo con respecto a otros artesanos, qué es lo que Corazón de Maíz ofrece para que sus clientes tengan un producto valioso.

El área de **relación con el cliente** consistió en identificar cómo se llega al segmento de mercado, como se conservan los clientes, si se tiene o no un directorio de los más frecuentes, si se envían retroalimentaciones o promociones por algún medio o si hay que generar otro tipo de programa de lealtad.



-
2. Propuesta de Valor
- Buena presentación
 - Diversidad de productos
 - Materia prima (maíz)
 - Únicas
 - coloridas
 - Hechos a mano
 - Creativos
 - Esfuerzo > Arte
 - Innovación de nuevos productos
 - Diseño
 - Originales

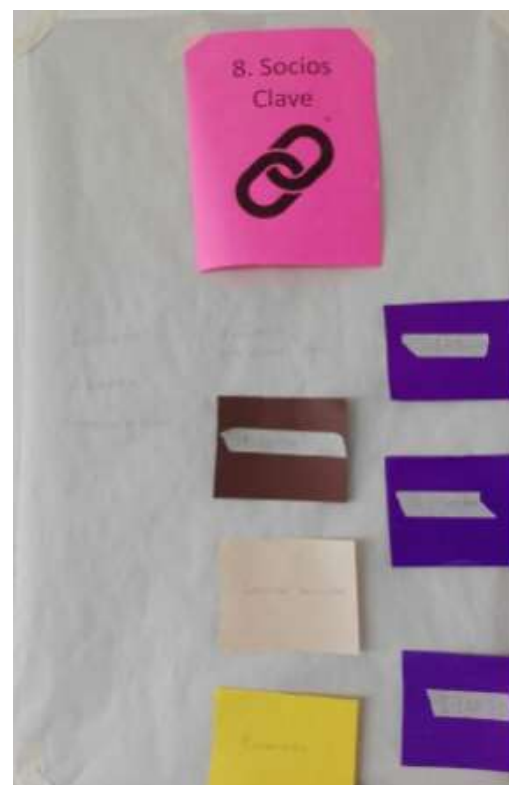
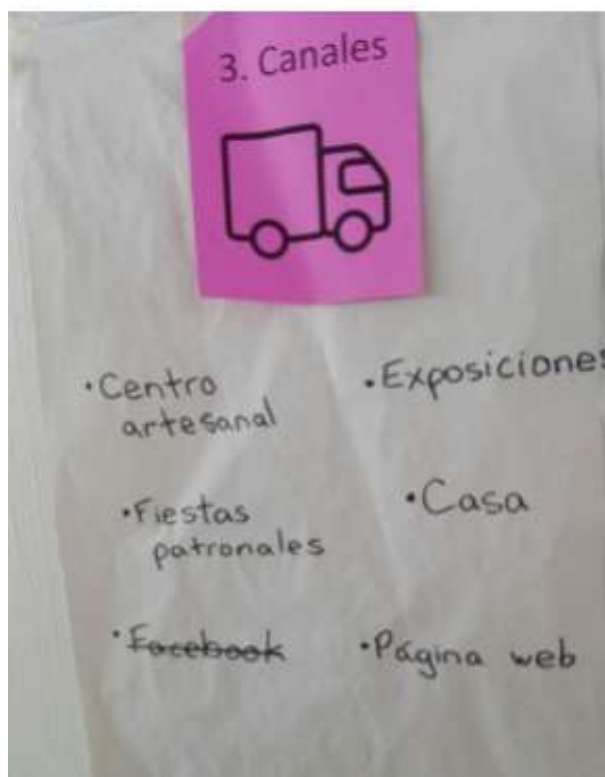


Área de Gestión: 3 Canales de distribución y comunicación y 8 Socios Clave

La definición de estos segmentos fue muy útil para que tanto las artesanas como el grupo de acompañamiento tuvieran claro los medios a través de los cuales se puede hacer llegar el producto a los clientes previamente definidos. Dentro de las reflexiones que se produjeron en torno a los aliados clave, destacó que las artesanas identificaron que hay una gran red de actores apoyando el proyecto, desde diferentes ángulos. Esto les hizo saber que existen muchas personas que creen firmemente que el colectivo tiene un futuro sólido como cooperativa.

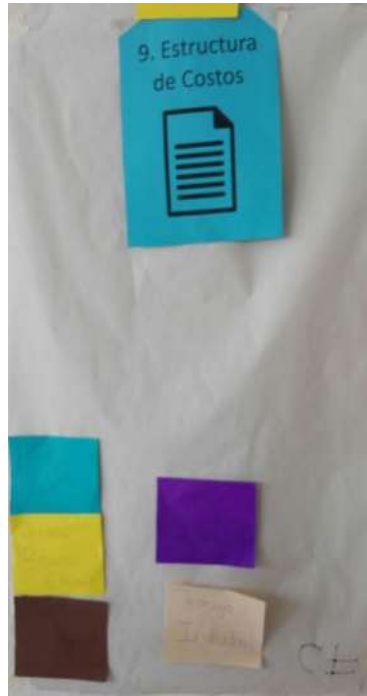
De igual manera, (y un poco rescatando el aprendizaje surgido gracias a sucesos en el pasado del colectivo) se propició una reflexión sobre los valores y demás características que deben tener actores que pretendan volverse socios del colectivo. Las artesanas indicaron

que es necesario que la persona tenga valores acordes con los del grupo, inspire confianza y esté comprometido con el desarrollo artesanal.



Área de Finanzas: 5 Flujo de ingresos y 9 Estructura de costos

Esto fue muy general ya que al principio no contábamos con toda la información de tesorería, sus registros eran muy escasos y los tenían a manera escrita y no contaban con ningún formato para presupuestar costear. Sus costos estaban mal estructurados y desorganizados, además que la información recabada no tenía orden. Gracias al uso de la metodología canvas, nos dimos cuenta de las necesidades de la cooperativa y así empezar a trabajar en mejorar su manera de llevar a cabo las finanzas, junto con el colectivo de artesanas.



Área de Producción: 6 Recursos clave y 7 Actividades clave



ii) Análisis FODA.

“Estas siglas provienen del acrónimo en inglés SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, threats); en español, aluden a fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. El análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que, en su conjunto, diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa, es decir, las oportunidades y amenazas. También es una herramienta que puede considerarse sencilla y que permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de una organización determinada. Thompson y Strikland (1998) establecen que el análisis FODA estima el efecto que una estrategia tiene para lograr un equilibrio o ajuste entre la capacidad interna de la organización y su situación externa, esto es, las oportunidades y amenazas.”¹

ANÁLISIS FODA DEL COLECTIVO “CORAZÓN DE MAÍZ”

En este apartado profundizaremos en las fortalezas y las debilidades del colectivo con una visión sistémica partiendo del modelo de negocios.

1.- Revisar misión y visión.

2.- Revisar los sueños compartidos como colectivo.

2.- ¿Con qué se cuenta de ese imaginario de sueño colectivo? Para dar respuesta a esta pregunta, se revisarán las fortalezas y debilidades de la organización. Esta actividad será coordinada conforme a los equipos del Canvas.

Área	Fortalezas	Áreas de Mejora	Amenazas	Oportunidades
Comercialización y ventas	<ul style="list-style-type: none">· Segmentos de clientes: Intermedio· Compradores directos en	<ul style="list-style-type: none">· Mejorar comunicación al cliente del valor agregado· Fortalecer comunicación	<ul style="list-style-type: none">· Competencia directa e indirecta	<ul style="list-style-type: none">· Cliente target María y Maricela (definida sesión 3)· Directorio

¹ Ponce Talancón, Humberto; (2007). La matriz foda: alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones. Enseñanza e Investigación en Psicología, enero-junio, 113-130.

	<p>Jocotepec</p> <ul style="list-style-type: none"> · Diversidad y personalización de productos 	<p>Visual (anuncios, letreros en la carretera)</p> <ul style="list-style-type: none"> · No tienen empaque ni embalaje · Uso de redes sociales y página web · Carecen de empaque, embalaje · Carecen de imagen corporativa · Posicionar y registrar la marca · Desarrollar de estrategias de comunicación/promoción dirigidas al mercado objetivo · Falta identificar el cliente objetivo · La canasta no es bien valorada <ul style="list-style-type: none"> · No se le da publicidad al centro · No se cuenta con manejo de redes sociales · No hay un número de contacto en el centro <ul style="list-style-type: none"> - Enfoque al 		<p>Clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> · Tarjetas de presentación · Propuesta de imagen corporativa · Desarrollar mercados nuevos en pueblos cercanos (Ajijic, Chapala, Mazamitla, Tapalpa, etc.), así como panaderías para galletas, buñuelos · Innovación de productos (botellas, mangas, etc.) · Regalos institucionales en Empresas socialmente Responsables · Layout de la tienda en el centro
--	--	---	--	---

		cliente		
Gestión	<p>Se cuenta con la Casa Artesanal San Cristóbal, un centro de reunión, de trabajo, punto de venta, etc.</p> <p>Se cuenta ya con experiencia asistiendo a exposiciones.</p> <p>Las artesanas tienen presente los valores y cualidades con las que debe contar una persona para volverse socio clave del colectivo.</p> <p>Se cuenta ya con una identidad corporativa (Misión, Visión, Valores)</p> <p>Colectivo integrado con disposición a formalizarse como Cooperativa.</p>	<p>Cuidar y mantener las instalaciones de la Casa Artesanal.</p> <p>Distribución de áreas funcionales (mercancías, almacén, cocina, etc.)</p> <p>Gestionar la infraestructura de comunicación.</p> <p>Tener conocimiento de todas las exposiciones y ferias a las que se puede atender.</p> <p>Inventariar los recursos que se tienen, y lo que hace falta para utilizarlos.</p> <p>Aprovechar de mejor manera los recursos que ya se tienen en el centro.</p> <p>Acuerdos y criterios para trabajar como cooperativa.</p>	<p>Falta de apoyo de las Instituciones aliadas.</p>	<p>Existe una gran red de socios que están dispuestos a aportar al desarrollo del colectivo.</p> <p>Buscar nuevos socios para echar a andar el proceso de azufrado.</p>

<p>Recursos Humanos</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Capacitación y acompañamiento. -Unión entre el equipo -Buen ambiente laboral -Cuentan con las habilidades y destrezas manuales. -Son creativas -Tienen sus casas y el centro para trabajar -Capacidad de tomar decisiones en conjunto de manera representativa (Selección del comité) 	<ul style="list-style-type: none"> -En proceso de formalización como una cooperativa. --Desconocimiento de cómo elaborar todos los productos. (Detección de necesidades de capacitación) -Colaborar y apoyarse todos como comunidad -Definición de roles (Perfil y descripciones de Puestos) del comité como del colectivo -Formalización de reuniones para la toma de decisiones. -Base de datos del colectivo -Acuerdos de convivencia (definir horarios, roles y guardias) 	<ul style="list-style-type: none"> -Dificultad legal para la formación como cooperativa 	
--------------------------------	--	--	--	--

Finanzas	<ul style="list-style-type: none"> -Donaciones y aportaciones voluntarias -Organización y transparencia del dinero e información de cuentas -Control de Inventario (Formato de control de inventario y formato de control de mercancía para consignación) 	<ul style="list-style-type: none"> -Apego a presupuesto en general -Desconocimiento de Punto de Equilibrio -Costeo empírico -Fuentes limitadas para generar ingresos -Compra de materia prima individual -Generación de presupuesto -Fortalecer el aprendizaje de presupuesto y costeo 	<p>Imitación de artesanía por otros productores de otros países</p> <p>Difícil acceso a mercados internacionales</p>	<p>Muchos mercados Extranjeros en donde pueden posicionar su producto</p> <p>Alta utilidad se posiciona correctamente el producto</p> <p>La artesanía cada vez es más reconocida a nivel mundial lo que le permite buena aceptación</p>
-----------------	--	---	--	---

Producción	<ul style="list-style-type: none"> -Creación de productos de más alta calidad -Variedad de productos -Capacidad de poder controlar el producto para asegurar calidad Capacidad de Innovación de productos 	<ul style="list-style-type: none"> -Limitado presupuesto para desarrollo de producción -Áreas de trabajo -Estado inapropiado de salas de extracción y movimiento de producto -Poco capital para el desarrollo de una buena línea de producción -Individualismo productivo -Desorganización en la compra de materia prima -Desperdicios 		
-------------------	---	---	--	--

1.2. Justificación

Es muy importante recalcar la razón de ser un proyecto social. Por definición, es aquel que tiene el objetivo de modificar las condiciones de vida de las personas o de una comunidad, la intención de este proyecto es el mejorar la cotidianidad de este grupo social o colectivo.

Reducir las jornadas laborales de las artesanas y aumentar sus ingresos, esto mediante la organización del grupo, tal como el establecimiento de roles y actividades.

Con esto nosotros esperamos fomentar la unión del colectivo y dejar a un lado el individualismo, así como el compromiso de las integrantes del grupo.

1.3 Antecedentes y Descripción de la Organización

Hace 20 años, en la localidad de San Cristóbal Zapotitlán, Jalisco, surge un proyecto de capacitación de elaboración de artesanías con la hoja de maíz para las mujeres originarias de esa región, se inició con 35 familias de artesanas con el propósito de mejorar su calidad de vida y que pudieran tener una fuente de trabajo continuo con un método organizado.

Por una promesa de campaña de gobierno de Aristóteles Sandoval, se inaugura El Centro Artesanal Manos Creativas de Maíz (MACMA) el 25 de marzo de 2015 y surge con el objetivo de lograr una mejor calidad en las artesanías, buscar nuevos mercados e incrementar los ingresos de las artesanas de San Cristóbal Zapotitlán.

Con el objetivo de ayudar a gestionar de la mejor manera este nuevo apoyo obtenido, el Instituto Jalisciense de la Artesanía solicita a Fundación Causa Azul realizar un diagnóstico de las dinámicas comunitarias bajo las que funciona el centro artesanal. En el documento *Intervención para la integración comunitaria de las artesanas del centro de producción*

artesanal con Hoja de Maíz en San Cristóbal Zapotitlán, producido por Fundación con Causa azul, se describen varias situaciones de conflicto internas que rezagan el desarrollo que el gobierno estatal había pretendido con la construcción del nuevo centro.

Ejemplos de esto incluye la competencia desleal entre las mismas artesanas, pero quizás el factor que más contribuyó a este daño del tejido de las relaciones sociales fue la mala gestión que ejerció una persona que en ese entonces se encargaba de la administración del centro. Según testimonios de algunas de las artesanas, las malas prácticas resultaron favoritismos que beneficiaron sólo a algunas mujeres, lo que causó descontento y división entre miembros.

A partir de este momento, queda claro para todos los involucrados que, para generar un verdadero desarrollo económico y social sostenible en la región a través de la actividad artesanal, es necesario atender las rupturas del tejido social que existen dentro de las dinámicas comunitarias.

Según se describe en el documento de Fundación con Causa Azul, la intervención de esta asociación civil siguió tres ejes fundamentales:

- **Gestión Cultural:** *El reconocimiento artesanal como valor cultural y la cultura como eje de desarrollo.*
- **Economía Social:** *Contribuir en el buen vivir de comunidades mediante el desarrollo de negocios con valor compartido: social y económico.*
- **Educación Popular:** *Procesos educativos y de acompañamiento sensible al contexto, para la toma de conciencia colectiva y generar el desarrollo comunitario*

(FCA, 2017)

En el periodo de verano de 2017, se inaugura la primera intervención formal del Instituto de Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente, través del Proyecto de Aplicación profesional 'Programa de Economía social'. Para este momento, ya existía en el colectivo un avance significativo en la reconstrucción del tejido social, incluso se había elegido a una mesa directiva de manera representativa, lo cual evitaría conflictos de mala gestión como había ocurrido en el pasado.

El primer grupo PAP enfocó su acompañamiento con los miembros del comité, mientras que el Centro Universidad Empresa impartió talleres de emprendimiento y modelo de negocios a las demás mujeres miembros del colectivo.

El grupo PAP de verano acompañó al comité de colectivo en tres ejes fundamentales:

- **Comercialización y ventas:** trabajo en conjunto con Cecilia Catalina García, presidenta del comité, para fortalecer los canales de venta y la búsqueda de nuevos clientes.
- **Costos y producción:** Trabajaron de la mano de Irma Rodríguez para estandarizar procesos productivos y realizar costeos.
- **Finanzas:** Se trabajó junto con Ma. Isabel Ramos, Tesorera, con el objetivo de eficientar y facilitar registros de flujos de dinero.

Además, se definieron la misión y visión del grupo de mujeres siendo estos:

Misión

Mantener y difundir orgullosamente la herencia de nuestras tradiciones a través de la creación de artesanías hechas con amor, creatividad y calidad como una forma digna de vivir.

Visión

Consolidarnos como un centro artesanal que sea el único punto de comercialización nacional e internacional. reconocido por la unión y el compromiso de nuestras artesanas, dedicadas a la elaboración de artesanías típicas en hoja de maíz y de palma, de excelente calidad e innovación a través de talleres y capacitación constante para su propio uso y el de sus hijos.

A partir de otoño 2017 el nombre del grupo de artesanas que anteriormente conformaba MACMA, dejó de llamarse así para entonces tomar el nombre de: Corazón de maíz, esto con el propósito de dejar en el pasado los conflictos internos por los que se había pasado, además de cumplir con el cometido de constituirse, finalmente, una cooperativa.

1.4. Contexto

La localidad de San Cristóbal Zapotitlán se encuentra ubicada en el municipio de Jocotepec, Jalisco, donde habitan 2,119 personas de las cuales 1,026 son hombres y 1,093 mujeres, con un índice de fecundidad de 2.91 hijos por mujer. Del total de la población, el 1.89% proviene de fuera del Estado de Jalisco.

El 5.80% de la población es analfabeta, es decir, el 5,17% de los hombres y el 6,40% de las mujeres. El 0.42% de la población es indígena, y el 0.19% de los habitantes habla una lengua indígena.

El 39.08% de la población mayor de 12 años está ocupada laboralmente, siendo en sus mayores hombres ya que del total el 53.70% de ellos trabaja, mientras que en las mujeres solo el 25.34% son activas laboralmente.

En la comunidad de San Cristóbal Zapotitlán hay 643 viviendas. De ellas, el 98.71% cuentan con electricidad, el 93.32% tienen agua potable, el 97.84% tiene sanitario, el 76.51% radio, el 92.67% televisión, el 84.70% refrigerador, el 53.45% lavadora, el 29.53% automóvil, el 10.13% una computadora personal, el 17.89% teléfono fijo, el 59.48% teléfono celular, y el sólo 3.02% cuenta con internet (IIEG, 2016).

El Instituto de Artesanía Jalisciense preserva y promueve la herencia que hay en la tradición de las artesanías como parte de la cultura en Jalisco, como dependencia gubernamental tiene la responsabilidad y otorga programas de apoyo para los artesanos en el estado. Uno de ellos se refleja en el Centro Manos Creativas de Maíz, dentro del cual se ha constituido la Cooperativa Corazón de Maíz conformada por mujeres artesanas de la hoja del maíz.

Las artesanas miembros de este colectivo viven en San Cristóbal Zapotitlán y han recibido como herencia cultural la confección de artesanías por medio de la Sra. Elenita, así como sus madres y ascendencia que se ha dedicado a preservar, innovar y darle valor a esta viva expresión del arte en Jocotepec, Jalisco.

2. Desarrollo

2.1. Sustento teórico y metodológico

Se sustentó el desarrollo de este proyecto y sus propuestas de mejora desde la perspectiva teórica de la Economía Social y Solidaria y sus ejes rectores. Así, en este apartado, se muestran algunas definiciones de conceptos y experiencias a través de entrevistas realizadas a académicos del ITESO.

2.2 Economía social

2.2.1. Economía social y el caso de México

La economía social es la actividad económica que llevan a cabo organismos del sector social, basados en la democracia en la toma de decisiones, propiedad social de los recursos, distribución equitativa de beneficios entre sus integrantes y el compromiso social en favor de la comunidad (SEDESOL, 2014).

El académico del ITESO Guillermo Díaz menciona que,

“ El sociólogo y teórico Aníbal Quijano habla de que la economía social y solidaria se conforman de formas alternativas y democráticas de producir e intercambiar, que toman en cuenta ejes de equidad de género, cuidado del medio ambiente, equidad económica, y defensa del territorio.” (Muñoz, 2017).

Se reconoce formalmente el Sector Social de la Economía en 1983, con la reforma al Artículo 25 Constitucional. Las formas de organización social señaladas en dicho artículo y en la Ley de la Economía Social y Solidaria (LESS)*son los siguientes:

- I. Ejidos
- II. Comunidades
- III. Organizaciones de trabajadores
- IV. Sociedades Cooperativas
- V. Empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores
- VI. En general, todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios.

De acuerdo al “Diagnóstico del Programa de Fomento a la Economía Social” realizado por la Universidad Iberoamericana de Puebla, en 2013 existían poco más de 60,000 OSSE en el

país, de los cuales 47,361 corresponden a las figuras jurídicas mencionadas en la Constitución y en la LESS.

N.º de organizaciones del Sector Social de la Economía

- Ejidos 29,555
- Comunidades 2,359
- Sociedades Cooperativas 15,000
- Otras formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios 14,803
- *Totales 61,717 (SEDESOL, 2014)*

Se entrevistó a la académica del ITESO Mtra. Patricia Pocovi, experta en economía social y nos comenta lo siguiente respecto al tema. La economía social ha ido evolucionando a lo largo del tiempo y nace de la economía rural, economía solidaria y feminista, y se enfoca en cómo reactivar la economía local y ver cómo los factores económicos impactan de manera positiva a los factores sociales.

Asimismo, la filosofía de la economía social trata de ver como los recursos naturales pueden generar cierto grado de utilidad, desarrollo y producción, pero no acostada de explotar los recursos naturales o producir por producir, es decir busca un desarrollo sin acabar con los recursos naturales. La economía social es solidaridad ya que apoya al otro y, por lo tanto, esto impulsa la economía local. Lo que busca promover esta economía es la solidaridad, el cooperativismo, la justicia, la equidad, la inclusión, el respeto, y el manejo de los recursos. La economía social es a través de productos locales o artesanales donde la ganancia va hacia una comunidad y es un ganar-ganar con una lógica de trabajo diferente, viviendo con valores como respeto, equidad y justicia, para lograr el bien común.

Existen dos factores para considerar una economía como social:

- Reparto de los bienes de producción
- Beneficio comunitario (directo hacia alguien)

Los tipos de economía social son:

- Rural
- Popular
- Para el desarrollo
- Feminista
- Social y solidaria

Se critica la economía social porque dicen que es utópica. Pero sí es una realidad porque se pueden generar cambios desde otros modelos de producción. Este modelo permite que los recursos se repartan y que los recursos se manejen con equidad y con mesura. Valoran el sentido de la vida, producen lo necesario para vivir bien, sin producir, producir, producir para ganar más, porque así dejan de atender a sus familias.

Las desventajas de la economía social son que se necesita cambiar nuestros paradigmas de sistemas de organización, de posesión de algo, cambiar la manera de trabajar con el otro y aprender a hacerlo. Lo más difícil es cambiar nuestros paradigmas.

La economía solidaria en México ha avanzado a lo largo de los años. Hay sistemas cooperativistas que se están dando a nivel de colectivos, consumidores y de productores. Cambian las maneras de comprar, organizarse, producir, comercializar y consumir. Existen diferentes movimientos como el movimiento de mercados alternativos, cooperativas de consumo, aperturas de puntos de venta de productos orgánicos, saludables que vienen de la región, etc. Esto va creciendo.

Hay 2 colectivos muy importantes aquí en Jalisco, uno es mercados alternativos y el otro es círculo de producción y consumo; son colectivos que ellos se han congregado para generar puntos de venta y promover el consumo local. El ITESO le apuesta mucho a la economía social por lo mismo de su crecimiento.

Para el caso concreto de México, el académico del ITESO Guillermo Díaz, establece que un tejido social fuerte, un sentido de comunidad y una cultura de asociación son características de un suelo fértil para que se desarrollen sociedades de economía social. Estas características las podemos encontrar comúnmente en contextos rurales, indígenas y/o campesinos, sin embargo, para que la economía social y solidaria se pueda consolidar como una alternativa real y cumpla plenamente con sus objetivos y valores, es necesario cambiar la visión local por una visión transversal que contemple contextos, políticas y decisiones globales.

2.2.2 Economía social feminista

Como se establece anteriormente en la definición de Economía Social y solidaria de Aníbal Quijano, la equidad de género es uno de los ejes principales de los proyectos de Economía Social, junto con la equidad económica, la democracia y el cuidado del medio ambiente. En el sector de la artesanía, la mujer juega un papel de vital importancia, ya que conforman el 65% de las personas que se dedican a esta actividad económica (SEDESOL).

Una cooperativa que sigue los valores de la Economía social y solidaria representa una alternativa laboral de gran valor, ya que, gracias a los preceptos de democracia, existe un mayor empoderamiento femenino en comparación con los esquemas empresariales tradicionales mayormente dominados por los hombres. Desde esa posición empoderada, es posible reducir la vulnerabilidad en el lugar de trabajo lo que a su vez reduciría la violencia social en contra de las mujeres, comúnmente conocida como violencia de género.

2.2.3 Cooperativismo

El movimiento cooperativista surge en la primera del Siglo XIX impulsado por Robert Owen en Inglaterra como contraparte de la influencia capitalista; en específico nace como una

reacción espontánea de los trabajadores industriales para superar las dificultades de sus condiciones de vida (Monzón, 2003, pág. 11).²

En 1844 surge el cooperativismo moderno y a la par con la creación de la Cooperativa de Rochdale. Éste es clave ya que los famosos principios cooperativos impulsados por la cooperativa de Rochdale fueron adoptados por toda clase de cooperativas y hoy constituyen el eje vertebrador de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI). (ídem.)³

En el siglo XX se adopta por parte de la ACI la Declaración de identidad cooperativa donde se incluye una nueva definición de cooperativa y una revisión de los Principios Cooperativos originales. Desde hace más de 170 años ha permanecido el espíritu y esencia de un sistema de principios que ha sido eficaz en contribuir a la transformación de la sociedad y a consolidar el cooperativismo en una fuerza social y económica de relevancia a nivel mundial. (Escuela de economía social)

Se realizó una entrevista al maestro Manuel Sánchez, maestro en Gestión Social del Hábitat, coordinador del programa de Economía social y socio de la REDCOOP (Red Nacional de Investigadores y Educadores en Cooperativismo y Economía solidaria); De dicha entrevista se logra recuperar que “[...] *en todos los procesos cooperativistas es fundamental la educación cooperativista. Enseñar los principios y valores cooperativos. Los cuales son los que van a permitir que la gente se mantenga a pie a cualquier diversidad.*” (Sánchez M., 2017, Entrevista)

En el Reglamento de la Alianza Cooperativista Internacional (ACI) adoptado en el 2003 por la Asamblea General, establece en su artículo 7 “Los principios cooperativos son pautas para que las cooperativas pongan sus valores en práctica”. Dichos principios cooperativos son:

1. Adhesión voluntaria y abierta
2. Gestión democrática por asociados /as
3. Participación económica de los asociados /as.

² Monzón, J. (2003) El Cooperativismo en la historia de la literatura económica, CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, núm. 44. págs. 31

³ Ídem.

4. Autonomía e independencia.
5. Educación, formación e información.
6. Cooperación entre cooperativas.
7. Interés por la comunidad y medio ambiente.

2.2.4 Economía Social de Mercado

Ignacio Román

La economía Social es a la economía que tiene que ver con las polis con el conjunto de la sociedad. Otra forma distinta de definir es al desarrollo de las capacidades productivas locales de manera cooperativa, que es lo relacionado a lo de economía social y solidaria. Otra forma es el modelo alemán que surge después de la II guerra mundial que es la denominada economía social de mercado que es fundamentalmente un planteamiento de defensa de libre juego de las fuerzas del mercado en la parte propiamente productiva directa en la fijación de precios, contratos. Sin embargo, el Profesor Ignacio lo que quiso decir es que los proyectos de emprendimiento social no van a ser la vértebra en algún futuro cercano de la economía de un país, pero estos pueden llegar a ser proyectos claves para sociedades de un país en donde a través de sus trabajos tradicionales se ven representados la historia y cultura de muchos países del mundo y las ganancias que estas generan apoyan los recursos económicos de este grupo de personas del país.

1. Control democrático de los miembros
2. Participación Económica de los miembros
3. Autonomía e independencia
4. Educación, capacitación e información
5. Cooperación entre cooperativas
6. Interés por la comunidad

El maestro Sánchez hace mucho hincapié en la importancia de tener un buen sustento en estos principios, en la educación cooperativista y en el proceso de formación como cooperativa, ya que menciona que: *“lo importante es que antes vean y que estén firmes. Si tienen pérdidas, al constituirse como cooperativa, sería la **pérdida para todas** y además deberán **declarar en hacienda**. Ingresos comunes para seguir adelante. Es importante tener una buena formación en principios y valores cooperativistas.”*

Los principios cooperativistas se definen textualmente como:

1. Adhesión voluntaria y abierta:

Las cooperativas son organizaciones voluntarias y abiertas a todas las personas que puedan hacer uso de sus servicios y estén dispuestas a aceptar las responsabilidades de los miembros, sin discriminación de género, condición social, racial, política o religiosa.

2. Control democrático de los miembros

Las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros que participan activamente en la definición de sus políticas y la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidas como representantes son responsables ante los miembros. En las cooperativas primarias, los miembros tienen iguales derechos de voto (un miembro equivale a un voto) y las cooperativas de otros niveles están igualmente organizadas de manera democrática.

3. Participación Económica de los miembros

Los miembros contribuyen equitativamente a la constitución del capital de su cooperativa y lo gestionan democráticamente. Generalmente, una parte al menos de dicho capital es propiedad común de la cooperativa. Los miembros suelen recibir una compensación limitada, cuando la hay, sobre el capital suscrito como condición para asociarse. Los miembros destinan los excedentes a todos o alguno de los siguientes fines: el desarrollo de la cooperativa, eventualmente mediante la constitución de reservas, de las cuales una parte al menos debe ser indivisible, distribuir beneficios entre los miembros en proporción a las transacciones que éstos realicen con la cooperativa y brindar apoyo a otras actividades aprobadas por los miembros.

4. Autonomía e independencia

Las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda gestionadas por sus miembros. Cuando celebran acuerdos con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o aumentan su capital gracias a fuentes externas, lo hacen con arreglo a condiciones que permiten a sus miembros conservar el control de manera democrática y preservar su autonomía cooperativa.

5. Educación, capacitación e información

Las cooperativas ofrecen educación y capacitación a sus miembros, representantes electos, administradores y empleados de manera que puedan contribuir de manera efectiva al desarrollo de sus cooperativas. Ofrecen información al público en general, particularmente a los jóvenes y a los líderes de opinión, acerca de la naturaleza y los beneficios de la cooperación.

6. Cooperación entre cooperativas

Las cooperativas sirven a sus miembros con mayor eficacia y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando unidas a través de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

7. Interés por la comunidad

Las cooperativas trabajan en pro del desarrollo sostenible de sus comunidades aplicando políticas adoptadas por sus miembros.

Por último, es importante recalcar - como mencionó el Maestro Manuel Sánchez - en que esté bien cimentado el grupo con los valores cooperativistas⁴, los cuales son:

- Ayuda Mutua: Todos los asociados tienen los mismos derechos sin distinción alguna.
- Responsabilidad: Es la obligación de los asociados de responder por los actos propios. Garantizar el cumplimiento de los compromisos adquiridos.
- Democracia: Los asociados participan tomando decisiones, votando y trabajando juntos.
- Igualdad: Todos los asociados tienen los mismos derechos sin distinción alguna.

⁴ COOPELESCA, (2017) Costa Rica.

http://www.coopelesca.co.cr/index.php?option=com_content&view=article&id=34&Itemid=44

- Equidad: El justo trato de sus miembros, y las ganancias distribuidas de acuerdo a la participación.
- Solidaridad: Los asociados se mantienen juntos luchando para una mejor calidad de vida.

2.3 Metodología

La metodología general que se llevó a cabo fue a través del logro de objetivos a corto plazo en escenario reales, con el fin de impulsar la práctica progresiva de actividades colectivas desde cada una de las áreas organizacionales con un enfoque sistémico.

De manera aliada, el equipo ITESO del Proyecto de Aplicación profesional otoño 2017 y en conjunto con las señoras del colectivo, se tomaron en cuenta sus fortalezas, gustos, capacidades para entonces poder decidir a qué área y cómo enfocar sus esfuerzos.

Partiendo de la naturaleza del colectivo de mujeres, siendo ésta la importante participación en ferias, festivales; como la feria del artesano en Tlaquepaque, el concurso de altar de muertos, las jornadas de comercio justo y ventas navideñas, siendo eventos convocados por el gobierno municipal en su comunidad, por el Instituto de Artesanías Jaliscienses y por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO) a nivel estatal, se establecieron objetivos a corto plazo durante el periodo Otoño que comprende los meses de agosto a diciembre 2017 para ser partícipes en las ferias convocado por la Universidad ITESO.

Con el propósito de observar, primeramente, diagnosticar, proponer, implementar y mejorar en cada una de las ferias, utilizamos esta metodología para, como equipo de

intervención PAP, proponer mejoras y lograr un impacto en el colectivo de mujeres y en su organización.

2.3.1 Planeación y seguimiento del proyecto

GESTIÓN Y RECURSOS HUMANOS	CENTRO ARTESANAL	Museo de Cerámica Tlaquepaque "Muestra artesanal de fibras vegetales" 28/09/2017, 30/09/2017 y 01/10/2017	Club de leones en Zapopan, Jal. Feria del maíz 01/10/2017	Concurso de Altares de muertos en el ITESO 01/11/17	Participación en la Feria de comercio justo en el ITESO 08/11/17 y 09/11/17	Participación en el Bazar navideño en el ITESO 24/11/17 y 8/12/17
Descripción del evento y objetivo.	No aplica para esta área.	Planear y organizar la presencia del colectivo en Tlaquepaque, para darse a conocer, que los clientes se den cuenta que existe este colectivo de puras mujeres y que empiece a funcionar la caja registradora del colectivo.	Planear y organizar la presencia del colectivo en la feria del maíz, para darse a conocer, que los clientes se den cuenta que existe este colectivo de puras mujeres y que empiece a funcionar la caja registradora del colectivo.	Planear y organizar al colectivo de artesanas para asistir al concurso de altar de muertos en la Univ. ITESO, esto con el objetivo de dar a conocer su artesanía a través de un altar tradicional dedicado al Mtro. Horacio	El grupo de mujeres artesanas se organicen por cuenta propia y vendan sus artesanías en las jornadas	
Acompañantes ITESO: Guillermo Morán, Yuriko Yubi		Producto* 1. Observación	Producto 1.Observación 2.Recuperación de mejoras	Producto 1. en conjunto con finanzas la entrega de cajas	Producto: 1.Asistencia de 3 mujeres en el 1er día de las ventas	

COLECTIVO: Cecilia Catalina		2. Recuperación de mejoras		2.Gestionar espacio y lo necesario para colocar el altar 3.Entrega de herramienta de gestión para la siguiente feria 4. Actividad de valores cooperativistas		
		Uso 1.Tomar en cuenta los errores para mejorar 2.Sesión de recuperación con las señoras artesanas	Uso 1.Tomar en cuenta los errores para mejorar 2.Sesión de recuperación con las señoras artesanas	Uso 1.Las cajas se usaron para el resguardo de sus artesanías 2.Se logró colocar sin problema el altar 3.Utilizar la herramienta para la siguiente feria buscando mejorar en su organización 4. Comprender a detalle cuáles son los valores y por qué son estos importantes	Uso 1.Se había entregado con anterioridad la herramienta de gestión sin embargo creemos que no se utilizó debido a que había varios materiales y personas faltantes	
		BENEFICIO	BENEFICIO	BENEFICIO	BENEFICIO	

		Se logró detallar dónde se necesita mejorar en lo que refiere a la organización	Se logró detallar dónde se necesita mejorar en lo que refiere a la organización	Se ganó el primer lugar en el concurso de altar tradicional y se lograron altas compras por parte de la comunidad ITESO. Se quedó claro por qué es importante que vivan los valores.	Observamos que hace falta más compromiso por parte del colectivo de artesanas, así como hacer hincapié en el uso de la herramienta o modificar ésta. Creemos que el beneficio que la herramienta traerá a mediano y largo plazo será el trabajo colaborativo entre todas las artesanas, disminuyendo la carga de trabajo para una sola persona y, al contrario, colaborar y comprender los diferentes procesos y actividades que
--	--	---	---	---	--

COSTOS Y PRODUCCIÓN	CENTRO ARTESANAL	Museo de Cerámica Tlaquepaque “Muestra artesanal de fibras vegetales” 28/09/2017, 30/09/2017 y 01/10/2017	Club de leones en Zapopan, Jal. Feria del maíz 01/10/2017	Concurso de Altares de muertos en el ITESO 01/11/17	Participación en la Feria de comercio justo en el ITESO 08/11/17 y 09/11/17	Participación en el Bazar navideño en el ITESO 24/11/17 y 8/12/17
Descripción del evento y objetivo.	Observar cómo era el espacio de trabajo. Y observar los métodos de elaboración de las artesanías.	No aplica	No aplica	Organizar a las artesanas para la producción del día de muertos.	Organizar a las artesanas para tener tiempo de realizar las muestras para las instrucciones de trabajo.	No aplica
Acompañantes ANDRE DIEGO H		Producto 1. Compras como colectivo. Investigar proveedores, negociación de compras por mayoreo, asignación de presupuesto inicial. Asignación para área y orden en el almacén.	Producto 1. N/A 2. N/A 3. N/A	Producto 1. Costear las artesanías que se van a realizar junto con los costos de materiales. 2. Compras como colectivo para la realización de las artesanías para el altar de muertos 3. Inventario	Producto -Realizar la toma de fotografías de catrín y catrina para realizar las instrucciones de trabajo.	
		Uso 1. Para presupuesto.		Uso	Uso	

		2.Almacén 3.Implementación de Tienda en la empresa		1. Para el presupuesto 2.Almacén 3.Almacén 4.Implementación de Tienda	Manual para especificaciones de realización de catrín o catrina.	
				Beneficio 1.Ayudar a centralizar Operaciones 2.Mantener Estándares de calidad y contabilidad 3. Enfocar la sistematización de procesos para fijar estándares de: producción, calidad y satisfacción al cliente. 4.El estandarizar el proceso de compra de materiales se eliminarán fluctuaciones de costo para estandarizar	Beneficio Capacitación para las artesanías que no sepan hacer catrín o catrina	

				precios de artesanías		
--	--	--	--	-----------------------	--	--

Finanzas	CENTRO ARTESANAL	Museo de Cerámica Tlaquepaque “Muestra artesanal de fibras vegetales” 28/09/2017, 30/09/2017 y 01/10/2017	Club de Leones en Zapopan, Jalisco. Feria del maíz 01/10/2017	Concurso de Altares de muertos en el ITESO 01/10/1017	Participación en la Feria de Comercio justo en el ITESO 08/11/2017, 09/11/2017	Participación en el Bazar Navideño en el ITESO 24/11/2017, 09/11/2017
DESCRIPCIÓN DEL EVENTO Y OBJETIVO		Planificación y Organización del evento. Montar mercancía, darse a conocer y subir ventas. Organización y planificación y ventas	Seguimiento a proceso de planificación y organización. Montar mercancía, darse a conocer. Continuidad de Organización y venta de productos	Seguimiento a proceso de planificación y organización. Montar el altar, vender, sus productos, darse a conocer y concursar. Ventas altas, lo cual se logró	Seguimiento a proceso de planificación y organización. Montar el stand y de ahí comenzó la venta de producto	Seguimiento a proceso de planificación y organización, Incrementar las ventas en este evento

Acompañantes ITESO: ALVARO S MARIANA H		Producto 1.Formato para presupuesto 2. Cuestionario previo a venta.	Producto 1. Formato para presupuesto 2. Cuestionario previo a venta.	Producto 1. Formato para presupuesto 2. Cuestionario previo a venta. 3. Cuestionario Costos	Producto 1.Presupuesto 2.Cuestionario previo a la venta 3. Cuestionario Costos 4. Inventario	Producto 1. Presupuesto 2. Inventario 3. Presupuesto 4. Cuestionario previo a la venta 3. Cuestionario Costos 4. Inventario
		1. Se utilizó como base 2. Tener control de los productos	1. Uso de Formato de Presupuestos 2.Control de productos	1. Uso de Formato de Presupuestos 2.Control de Productos	1. Uso de Formato de Presupuestos 2.Control de productos 3.Manejo de Precios 4.Control de Precios	1. Uso de Formato de Presupuestos 2.Control de productos 3.Manejo de Precios 4.Control de Precios
		Beneficio 1. Reducción de Costos 2. Organización	Beneficio 1. Reducción de Costos 2. Organización	Beneficio 1. Reducción de Costos 2. Organización	Beneficio 1. Reducción de Costos 2. Organización	Beneficio 1. Reducción de Costos 2. Organización

Comercialización y ventas	Centro Artesanal	Museo de Cerámica Tlaquepaque “Muestra artesanal de fibras vegetales” 28/09/2017, 30/09/2017 y 01/10/2017	Club de Leones en Zapopan, Jalisco. Feria del maíz 01/10/2017	Concurso de Altares de muertos en el ITESO 01/10/1017	Participación en la Feria de Comercio justo en el ITESO 08/11/2017, 09/11/2017	Participación en el Bazar Navideño en el ITESO 24/11/2017, 09/11/2017
Descripción del evento y objetivo.	Trabajos realizados para el colectivo durante el periodo de otoño 2017	El objetivo de asistir a la feria en Tlaquepaque era comenzar a dar a conocer las artesanías que elaboran las señoras de “Corazón de Maíz”, así como vender artesanías.	El objetivo de asistir a la feria del maíz en Club de Leones era crear una identidad como colectivo de mujeres artesanas “Corazón de Maíz”, para así darse a conocer y vender el mayor número de artesanías posibles.	El objetivo de participar en el concurso de altar de muertos en el ITESO era darse a conocer como colectivo de mujeres artesanas que trabajan con hoja de maíz y de palma y que pudieran vender todas las artesanías hechas para el altar y realizar pedidos especializados. También que las mujeres aprendieran a organizarse para un	El objetivo de participar en la feria del comercio justo en el ITESO era que pudieran vender los productos que ya tenían elaborados las señoras para sacar dinero. Se aplicó la segunda encuesta de satisfacción al cliente para identificar posibles áreas de mejora en cuanto al producto y servicio ofrecido.	No aplica

				evento cultural y que lograran pertenencia e identidad en el colectivo.		
Producto	1. Cuenta de Facebook.	1. Encuestas de satisfacción para el cliente.	1. Lona del logotipo del colectivo 2x2 m.	1. Tarjetas de presentación 2. Gafetes para todas las artesanas.	1. Nuevas encuestas de satisfacción para el cliente.	No aplica
Uso	Comercializar y dar promoción a los productos y al colectivo.	1. El objetivo de las encuestas fue evaluar la satisfacción del cliente, la calidad y la variedad de los productos.	1. El objetivo era que hubiera una identidad del stand en el que se localizaba el colectivo	1. Generar contacto y presencia de una marca de colectivo de mujeres artesanas en un evento cultural, para hacer pedidos o recoger los mismos. 2. Que las artesanas estuvieran identificadas entre ellas y con el mercado.	1. Se modificaron las encuestas de satisfacción de clientes para hacerlas más sencillas y fáciles de contestar	No aplica
Beneficio	Dar a conocer su marca en una de las redes sociales	Conocer los comentarios del mercado, las áreas de mejora de los productos, del stand y el equipo que	La lona se utilizó para no confundir el stand con otro	Nuevos clientes potenciales y el contacto para recoger productos	Conocer los comentarios del mercado, las áreas de mejora	No aplica

	más reconocidas y establecer un punto de contacto con el cliente	fué.	stand que tenía productos similares y se utilizará	2. Que las personas pueden saber quién es parte del stand y del colectivo	de los productos, del stand y el equipo que fue de una forma mucho más simple.	
--	--	------	--	---	--	--

3. Resultados del trabajo profesional

3.1 Conformación del modelo de negocios como colectivo de mujeres artesanas “Corazón de maíz”.

8. SOCIOS CLAVE -Gobierno -Artesanías -Comercializadores -Fundación con causa azul -El comité -IAJ -Clientes -Comunidas San Cristóbal -Proveedores -ITESO	7. ACTIVIDADES CLAVE -Compradores -Elaboración -Gestión recursos -Ventas -Planeación	2. PROPUESTA DE VALOR -Buena presentación -Diversidad de productos -Materia prima (maíz) -Únicas -Coloridas -Hechas a mano -Creativos -Esfuerzo -Originales	4. RELACIÓN CON CLIENTES -Personal -Sobre pedido -Cara a cara -Confianza -Puntual -Teléfono	1. SEGMENTOS CLIENTES -Taller -Distribuidores -Intermediarios -Mayoristas -Clientes finales
9. ESTRUCTURA DE COSTOS -Definir recursos -Trabajo individual -No sueldos -Costos fijos y variables		5. FUENTES DE INGRESO -Venta de materia prima -Pagos en efectivo -Ventas		
		3. CANALES -Centro artesanal -Fiestas patronales -Exposiciones -Casa -Página Web		
		6. RECURSOS CLAVES -Conocimientos y habilidades -Materia prima -Valor de la artesanía -El centro -Herramientas		

3.1 Gestión y Recursos Humanos

En un inicio las áreas de Gestión y Recursos Humanos estaban por separadas ya que las áreas funcionales así lo describen. Debido a las necesidades del equipo de proyecto de aplicación profesional, así como del colectivo de mujeres, se decidió entonces fusionar estos dos equipos ya que varias de las propuestas podrán ser entregadas en conjunto logrando un trabajo más fructífero para el colectivo.

- Gestión:

Para el área de Gestión se ha observado que la organización de las mujeres va en mejora de verano a otoño sin embargo todavía se requiere mayor planeación al momento de asistir a alguna feria, además, que falta generar mayor cohesión en su cultura y en la vivencia de los valores cooperativistas.

- Recursos Humanos

Por lo anterior, el área de Recursos Humanos ha desarrollado actividades para que trabajen en conjunto como una cooperativa, dejando claro cuáles son los valores, la importancia de vivirlos y llevarlos a la acción como cooperativa.

En conjunto de ambas áreas se plantea dejar:

- Un Manual para organizarse en las ferias y festivales.
- La herramienta a partir de tarjetas para organizarse para las ferias y festivales
- Listas de asistencia actualizadas
- Datos completos, como nombre, competencias, etc. de las actuales asistentes al colectivo
- El documento describiendo cuál será su referencia para llegar a los acuerdos en conjunto como colectivo.

Se describe a mayor detalle en el siguiente apartado: Descripción del proyecto.

3.2 Comercialización y mercadotecnia

- Comercialización:

Para la parte de comercialización del proyecto se desarrolló una imagen e identidad para el colectivo con la intención de brindar pertenencia al grupo.

La planeación específica para este proyecto fue:

1. Crear en Facebook una página para el colectivo “Corazón de Maíz” con el fin de darse a conocer y dar publicidad a sus productos.
2. Etiquetas para los próximos eventos, donde se pueda poner el precio de los productos y el tipo de producto, siendo esto último desprendible para llevar un conteo de inventario.
3. Encuestas de satisfacción con el fin de conocer la opinión de los clientes respecto a la variedad de sus productos, la atención que

recibió de las señoras, la calidad de los productos, la relación precio-calidad y conocer si les gustaría comprar algún otro tipo de producto elaborado con hoja de maíz o de palma.

4. Tarjetas de presentación para que las señoras puedan promocionar al colectivo con sus clientes en las ferias y expos que asistan, y que les puedan hacer pedidos personalizados.
5. Lona con el logo del colectivo para presentar la organización de manera formal ante una feria o un expo.
6. Gafetes para las señoras que sirvan de identificación para cuando acudan a eventos.

3.3 Finanzas

El grupo de finanzas en cooperación con el grupo Corazón de Maíz identificaron la necesidad de conocer sus costos, para así poder reflejar el valor de su esfuerzo en sus productos, con base en la clasificación de los gastos variables y costos fijos que llevan sus productos, para así obtener un precio justo con el margen deseado.

El espíritu y los valores cooperativistas se vieron reflejados a todos de participar de manera activa en este proyecto de la fijación de precios, junto con las demás actividades.

En general, como un ajuste al plan de trabajo, se realizó un acompañamiento a 2 de los eventos a los que fueron las artesanas, los cuales fueron “La venta de altares de muertos” y “Feria del comercio justo”. Estas dos actividades nos dieron la oportunidad de darnos cuenta en qué era dónde más estaban desorganizadas y en dónde necesitamos emplear nuestros conocimientos para brindarles herramientas de trabajo que les faciliten a su cooperativa. Durante estos dos eventos realizamos 2 archivos que son herramientas para registrar las ventas y obtener una pequeña

base de datos de clientes, estas dos herramientas se podrán revisar en los anexos del área de finanzas.

3.4 Producción

Producción:

Se identificó la necesidad de organizar al grupo de artesanas en todo lo relacionado con producción, para así poder mejorar el valor de los productos que ellas comercializan y aumentar sus ganancias proporcionalmente. Con esto mejorar su planeación y operación que son parte de las carencias de este grupo de artesanas.

Por parte del departamento de producción se vio la necesidad de aplicar medidas de control y estandarización de procesos de la colectiva de artesanas. Estas acciones aprobadas por el grupo ayudaron a facilitar las comunicaciones sobre el funcionamiento de la empresa, permitir transferencias fluidas a través de los límites de la empresa, y posibilitar medidas comparativas de rendimiento. Para llevar a cabo estos controles el desarrollo específico se llevó a cabo mediante las siguientes funciones:

- Instrucciones de trabajo: Se tomaron en cuenta 2 artesanías de la línea de producción; las cuales fueron elegidas por criterios de demanda más pedida, facilidad de producción, calidad prevista, y normalización. Estas instrucciones presentan de manera secuencial, lógica y ordenadamente el armado de estas artesanías. Para el centro de artesanas estas brindaran ayuda a nuevas productoras que no conocen el método de la elaboración, fijará estándares de fabricación, reducirá costos y gestionara procesos.
- Organigrama de Puestos: este se elaboró con una descripción detallada de todos los puestos de la organización, donde se define sus: responsabilidades y objetivos. Este sistema ayudará a la coordinación de departamentos, y relaciones que estos tienen

entre ellos. Así la colectiva hará claro a todos sus participantes sus respectivas funciones.

- Presupuesto de tienda: Donde se establecerán proveedores clave para surtir de materia prima a las artesanas a costo de mayoreo, generaliza los costos de producción e generara una fuente de ingresos estable para la colectiva.

4. Propuestas de mejora

Este Proyecto de Aplicación Profesional llega en un contexto de seguimiento al periodo de verano, en donde durante 8 semanas se dio acompañamiento al comité del colectivo, elegido por las integrantes de manera representativa. Se trabajaron tres áreas en concreto: comercialización y ventas trabajando de la mano de la presidenta de comité, Finanzas e inventarios, fortaleciendo las actividades que ya estaban establecidas en el área de tesorería, y Costos y Producción, donde se realizaron esfuerzos por costear los productos existentes.

Para el periodo otoño 2017 se consideró necesario el trabajo no solo con el comité, como se había trabajado en el periodo de verano 2017, sino sumar al colectivo para revisar la pertinencia y viabilidad de conformarse como cooperativa.

Para ello se tomaron en cuenta dos ejes fundamentales: la cohesión como colectivo y la sostenibilidad como negocio. Por tanto, fue necesaria la detección de necesidades como colectivo y la identificación de su modelo de negocios para identificar áreas de mejora.

- Descripción del proyecto
 - Gestión y Recursos Humanos (RH):

Para la parte de Gestión y Recursos Humanos del proyecto se busca acompañar a las señoras para la formación bien consolidada y fundamentada en ser una cooperativa. El instruir y plantar los valores cooperativistas y que sean estos los cuales guíen para gestionar y administrar entre ellas como grupo:

Las planeaciones específicas para este proyecto son:

1. Observación en la manera de organizarse como comunidad y cooperativa para el logro de las metas corta como ferias y/o festivales.

4.1 Autogestión y planeación estratégica (Gestión y Recursos Humanos)

Descripción:

La propuesta de mejora desde el área funcional del negocio “Gestión y Administración” del Colectivo será una herramienta que propicie que el comité y las artesanas encargadas de esta área desarrollen competencias en el área de la planeación estratégica para el logro de objetivos a corto y mediano plazo. Se tiene la intención de que las artesanas amplíen sus habilidades de planeación para tomar en cuenta elementos en su entorno tanto inmediato como no inmediato y por consecuencia optimizar el logro de sus objetivos grupales.

Objetivo:

Desarrollar una herramienta práctica, intuitiva y sencilla de usar que ayude a las artesanas encargadas de Gestión y Administración a identificar y asignar tareas pendientes, recursos con los que se cuentan y que hacen falta, y actores y socios clave que pudieran ser útiles en el logro de los objetivos. Esta herramienta buscará eficientar la toma de decisiones y las tareas clave que el colectivo necesita realizar

para el logro de sus objetivos y se espera que ayude a desarrollar las competencias individuales de las artesanas.

Será una ayuda para definir:

Actividades clave: definir tareas y responsables.

Recursos clave: con los que se cuenta y con los que se necesita conseguir.

Aliados clave: Personas, Instituciones u Organizaciones que puedan ayudar en la realización de las tareas o la gestión de los recursos.

Justificación:

Con base en la experiencia que se tuvo en la Muestra Artesanal de Fibras Vegetales en el Museo de la Cerámica de Tlaquepaque, las artesanas demostraron gran capacidad de organización y trabajo en equipo. Sin embargo, la planeación fue una de las áreas a mejorar, ya que algunas de las actividades clave se realizaron de manera improvisada y algunos de los recursos clave se obtuvieron al último momento. En general, las pocas fallas que se produjeron en la experiencia de la exposición en el Museo de la Cerámica se pudieron haber resuelto con una planeación anticipada.

Esta herramienta estará diseñada para utilizarse de manera colaborativa, propiciando que todos los miembros del colectivo puedan aportar sus diferentes habilidades y conocimientos para el logro de objetivos comunes. El producto final será de gran ayuda para la participación en ferias y exposiciones, los cuales son objetivos a corto plazo. Sin embargo, se tiene la intención de que, en el largo plazo, se impacten las competencias estratégicas y la capacidad autogestora de las artesanas en ámbito individual tanto como en el colectivo.

Para fines explicativos, se anexa un ejemplo de una situación en la que se podría usar la herramienta:

Las Mujeres Artesanas del Colectivo Corazón de Maíz fueron invitadas por el Instituto de la Artesanía Jalisciense a un evento en el que podrán exponer y vender sus artesanías de hoja de maíz, el cual tomará lugar en un pueblo cercano dentro de dos semanas. Se decidió que dos mujeres se trasladarán al pueblo junto con la mercancía para fungir como vendedoras durante el evento, que es de 9:00 a 17:00 horas.

Actividades clave:

- Definir medio de transporte de la mercancía y las vendedoras.
- Definir cómo se resolverá el tema de los alimentos de las vendedoras.

Recursos clave:

- Cuentan con \$3,000.00 de caja chica.
- Se cuenta con el automóvil de Cecilia Catalina.
- Se cuenta con las comidas que pudieran aportar cada uno de los miembros del colectivo.
- El IAJ comentó que en el evento habrá establecimientos vendiendo comida por \$50 en promedio.
- Un habitante de San Cristóbal Zapotitlán ofreció al colectivo comidas en \$30.
- El IAJ comentó que habrá hornos microondas para calentar comida.
- El municipio de Jocotepec ofreció apoyar al colectivo con un camión de 18 pasajeros.
- El IAJ ofreció transporte en un auto compacto.

- Fundación con Causa Azul ofreció apoyar en el traslado con una camioneta tipo Pick-up.

Aliados clave:

- Fundación con Causa Azul
- Instituto de la Artesanía Jalisciense
- Comunidad de San Cristóbal Zapotitlán.
- Gobierno del Municipio de Jocotepec.

Es importante precisar que todas experiencias de ferias y exposiciones serán diferentes y por lo tanto tendrán necesidades diferentes, por lo que con esta herramienta se pretende que el colectivo tenga presente todas las opciones y que reconozca que muchas veces hay más de una manera de resolver un problema, ayudando a que se tomen las mejores decisiones posibles.

4.2 Herramienta Electrónica para proceso de Gestión, Finanzas y Recursos Humanos

Descripción:

El equipo de Gestión y Recursos Humanos propone una herramienta electrónica para los procesos de:

- Registro de venta a consignación
- Consulta de información y competencias de las mujeres artesanas
- Costeo de productos

Esta herramienta estará construida en un archivo de Excel con macros y programación Visual Basic, con el objetivo de que crear un interfaz que sea fácil e intuitivo de manejar para cualquiera de las artesanas.

El proceso de Registro de Venta a Consignación despliega un formulario para la entrada de datos los cuales incluyen el nombre de la artesana, un número de

identificación, producto entregado, especificaciones del producto, producto vendido y el precio de compra. Como datos de salida, se despliega una tabla dinámica donde se observan los productos y suma monetaria que se les tiene que regresar a cada artesana.

Para el proceso de Consulta de Información de una Artesana, el dato de entrada es el número de identificación asignado a cada una de las miembros del colectivo. Esto devuelve nombre, apellidos y otra información que incluye las técnicas artesanales que maneja, los productos que se realiza, y otras competencias con las que cuenta cada artesana.

El proceso de Costeo de Producto requiere como información de entrada las materias primas utilizadas, la cantidad de productos fabricados, el costo de la hora de mano de obra y el margen de utilidad deseado, devolviendo como dato de salida el precio al que se debe vender un producto específico.

Objetivo:

Se pretende que con esta herramienta se impacte la eficiencia y confiabilidad de los procesos de registro, además de las competencias de computación de las artesanas que manejen la herramienta.

Justificación:

El registro de actividades ha sido un área de oportunidad para el colectivo de mujeres artesanas Corazón de Maíz desde el periodo PAP de verano 2017, en donde se realizó la primera propuesta de llevar sus registros de una manera más organizada, clara y confiable. Desafortunadamente, nos dimos cuenta de que

todavía no ha sido posible cambiar estas prácticas, a pesar de las herramientas que se han desarrollado, lo cual nos dice que probablemente el medio no ha sido el adecuado. Además, esto significa una oportunidad para aprovechar la computadora del centro: un recurso que se tiene desde hace bastante tiempo y que no se ha utilizado para los procesos de negocio.

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

- Aprendizajes profesionales

Guillermo Morán Miranda (Licenciatura en Administración Financiera)

En este periodo PAP tuve la fortuna de desarrollarme en disciplinas distintas a las que desarrollé a lo largo de mi carrera universitaria. Mi experiencia y conocimiento del colectivo y la comunidad me permitieron desempeñarme en el área de Gestión, sin embargo, esto también representó un gran reto, ya que no es mi área de especialización.

No obstante, esta oportunidad también resultó una oportunidad para darme cuenta de que las competencias que el mundo laboral actual requiere son interdisciplinarias y no se basan en conocimientos adquiridos, sino en habilidades concretas. Esto es especialmente cierto e importante para proyectos del sector social de la economía.

Debido a los diferentes contextos y realidades socioculturales representativos de los proyectos cooperativistas en México, los profesionales que laboran en este sector deben ser capaces de adecuar sus conocimientos a estas estructuras, las cuales son naturalmente diferentes a las estructuras empresariales en los que están inmersas las cátedras

universitarias. Este proceso es difícil, pero necesario, y requiere voluntades de tanto estudiantes como universidades.

Alejandra Benavides Herrera (Ingeniería en Empresas de Servicio)

El principal aprendizaje profesional que tuve de este PAP fue que todo lo aprendido durante mi carrera no solo es aplicable en empresas, si no que los servicios están en todos lados y siempre se pueden aplicar conocimientos en escenarios sociales como fue el caso de este proyecto. Mi carrera tiene un muy amplio campo laboral y lo más importante es tener creatividad e iniciativa para saber cómo poder aplicar nuestros conocimientos en diversos escenarios para ser exitosos y poder ayudar a los demás a tener una mejor calidad de vida. Algunos de los conocimientos adquiridos en mi carrera que pude poner en práctica en el colectivo “Corazón de Maíz” fueron las herramientas de diagnóstico como FODA y Modelo de Negocio, y técnicas para conocer la opinión de los clientes finales respecto a un producto/servicio; esto lo hicimos con encuestas de satisfacción al cliente.

Por otra parte, logré aprender a trabajar en equipo multidisciplinario ya que trabajé en conjunto con compañeras de las carreras de Diseño y Mercadotecnia. Logré ver a la organización desde un punto de vista de la comercialización, para dar a conocer y promocionar al colectivo “Corazón de Maíz”, que tengan una identidad y que puedan dar la mejor imagen a los clientes. También aprendí de diferentes carreras como los roles que tienen que tener cada una de las señoras para tener un orden, hablando de la carrera de Recursos Humanos, todo el proceso para elaborar artesanías, hablando de la carrera de Ingeniería Industrial, y sacar costos y ventas de la carrera de Finanzas.

Por último, para mi proyecto de vida profesional aprendí que lo que yo estaba haciendo con las señoras era un servicio y que siempre debemos de saber qué es lo que quiere el cliente para lograr satisfacer sus necesidades. Creo que como equipo logramos entender bien el objetivo que tenían las mujeres y logramos muy buenos resultados en este proyecto. Por

los “clientes” existimos y nos comprometemos a ser mejores. Esto es el mayor aprendizaje para mi proyecto de vida profesional.

Diego Hernández de Alba (Ingeniería industrial)

En este proyecto puse en práctica las aptitudes aprendidas a lo largo de la carrera, se desarrollaron diferentes competencias en este PAP debido a que el campo de trabajo era un poco distinto al sistema empresarial e industrial que estábamos viendo en clase, aprendí a adaptar las técnicas de industrial de producción en masa a una producción más especializada y de menor cantidad productiva, con esto se logró generar una mayor organización a su sistema de producción, involucrando desde el contacto con el proveedor, hasta la entrega de producto final.

Puse a prueba la definición de estandarización, ya que con productos artesanales se hacía complicado buscar una manufactura estandarizada, por lo que adapté diferentes términos y técnicas al tipo de proceso que la cooperativa llevaba a cabo. Profesionamente reafirme los distintos escenarios para el ing. industrial, en todas las empresas se vive una experiencia totalmente diferente, adaptada al escenario correspondiente.

Mercedes Moncada García (Licenciatura en Mercadotecnia)

Durante este periodo el mayor aprendizaje que me dejó esta experiencia fue que existe una forma justa, digna y de valor para trabajar en equipo y ser un escalón más en el rubro de la economía social. Creo que el ITESO sembró en mí una semilla que no me deja cerrar los ojos ante la desigualdad social y económica en la que vive México; al tener esta semilla dentro de mí me siento una profesionista responsable de cambiar esta situación. Sé que el cambio deberá ser poco a poco, en un caminar conjunto con los equipos de trabajo con los que me encuentre, pero creo que sí es posible lograr un tejido en el que todos los participantes tengan un convivir justo y que les permita mejorar el nivel de vida que se tiene. Creo

también que crecí al darme cuenta de que un Proyecto de Aplicación Profesional no es una asesoría de un grupo de estudiantes hacia un grupo menos afortunado de personas o no de la misma forma capacitados, sino que es un compartir constante, un ganar-ganar y no solo aprendemos nosotros como estudiantes sino como profesionistas humanos con espíritu transformador.

Diana Navarro (Ingeniería en Empresas de Servicio)

El principal aprendizaje profesional que obtuve de este PAP fue que con mi carrera tengo la posibilidad de aplicar mis conocimientos no solamente en grandes empresas, sino que también en pequeños grupos de colectivos que se organizan para tener unos mejores ingresos en su vida. Logré aplicar diferentes conocimientos de mi carrera como son las herramientas de diagnóstico, estrategias de negociación y herramientas para conocer la percepción y opinión de los clientes, ya que, aunque se venda un producto el hecho de venderlo significa ofrecer un servicio a nuestros clientes. Desde otras disciplinas aprendí directamente a trabajar con los medios de comercialización, así como las estrategias de mercadotecnia y diseño que se tienen que realizar para poder llegar a un objetivo, ya que para poder cumplir una meta de la mejor manera es necesario contar con un equipo multidisciplinario.

Del contexto en el que se desarrolló este Proyecto de Aplicación Profesional aprendí que una carrera profesional puede tomar el enfoque que deseemos, es decir, con los conocimientos que tenemos podemos apoyar a la sociedad y contribuir para mejores oportunidades de vida y trabajo.

Pía Echavarría Gómez (Licenciatura en Diseño)

A lo largo de este curso aprendí, como las artesanas pueden ir creando diferentes y nuevas artesanías, donde pude darme cuenta las increíbles artesanías que realizan y la creatividad que ellas tienen y su increíble espíritu trabajador, así como también que ya tienen mayor

conocimiento de los costos de producción y precios, pude notar que se rompían un poco más las barreras de comunicación entre el equipo y las artesanas, percibí más participación. En un principio creí que no sería de mucha ayuda siendo diseñadora para este PAP, pero hoy me siento muy contenta de que si pude ayudar con algo.

Mariana Hernández Sandoval (Licenciatura en Administración Financiera)

Las competencias más relevantes que pude aportar en este proyecto fueron el manejo de costos, el trabajar junto con las artesanas el saber costear y de dónde nace esto para así ir formando y desarrollando las actividades bases o necesarias para ir emprendiendo un negocio, empresa o en este caso la cooperativa.

Los aprendizajes más relevantes relacionados con lo económico es que tristemente me di cuenta de que las cosas en México están y van mal y no por el pueblo sino por el gobierno no ayuda a emprender o al menos está difícil.

Mis saberes a prueba fue el darles una idea a ellas de lo importante que son las finanzas y cuán importante es entender esta parte, trabajarla t seguirla desarrollando. De manera profesional yo me quedo con bastantes herramientas y aprendizajes de las personas que trabajaron conmigo y con las que yo pude aportar mis conocimientos y así emplearlos en mi vida profesional y trabajar de la mejor manera con mis futuros compañeros y de la manera más justa.

Aprendizajes sociales

Mientras un proyecto tenga innovación, sea rentable y existan las condiciones sociales para su desarrollo, está destinado a mejorar el nivel de vida de la sociedad a través de la reinversión de las utilidades en la misma comunidad. Este proceso tiene que llevarse de manera en que sea congruente con los ejes rectores de la economía social y solidaria.

Para desarrollar este proyecto, fue necesario trabajar nuestras competencias, repensando los contextos a los que estamos acostumbrados e insertándonos en las dinámicas sociales de la comunidad, como requisito para poder construir confianza y lograr un acompañamiento efectivo de los procesos de negocio del colectivo.

Tomando esto como base, reconocemos la importancia de contar con un tejido social fuerte, tanto en la comunidad como en el grupo de personas que realizan la intervención, para poder llegar a los acuerdos y compromisos necesarios en un proyecto productivo social. Nos damos cuenta de que, si bien todavía existen fuertes necesidades, el camino que avanzamos en este periodo PAP es fruto de semillas plantadas por actores que intervinieron en el pasado.

A mediados del mes de septiembre, las mujeres artesanas del colectivo Corazón de Maíz, en contra de las recomendaciones de nuestro grupo de acompañamiento, decidieron firmar los documentos legales necesarios para constituir la figura de cooperativa. Recuperamos de esta situación que, en proyectos sociales como este, los tiempos planeados no siempre empatan con los de la realidad y que muchas veces factores externos intervienen en el proceso de acompañamiento. Creemos además que el proceso de integración comunitaria no ha madurado lo suficiente como para asumir el compromiso que la constitución de una cooperativa conlleva, pero nuestro acompañamiento debe continuar, no obstante.

En un futuro, el Centro Artesanal San Cristóbal Zapotitlán, a través de la ahora Cooperativa Corazón de Maíz, puede convertirse en un eje dinamizador de la comunidad propiciando que el tejido social crezca y sucedan encuentros que no nos es posible predecir, sin embargo, pudiera propiciar el desarrollo de toda la comunidad, no solo de la Cooperativa. Es en este hecho que podemos observar el

valor y la trascendencia de los proyectos productivos sociales en diferentes ejes del desarrollo de nuestro país, sobre todo en comunidades rurales e indígenas, lugares con un sentido de comunidad muy arraigado, pero también con muchas necesidades y tejido social debilitado por años de exclusión.

- Aprendizajes éticos

Aprendimos a trabajar con la idea que ellas contaban con un método de trabajo previo, y una manera de hacer las cosas.

Dar seguimiento de ejes de economía social, agrupando las ideas del equipo en conjunto con las de las Artesanas buscando el bien y el beneficio tanto para la cooperativa como para el grupo de este proyecto.

La transparencia del manejo de los recursos fue algo esencial que se aprendió a manejar como cooperativa. Para así seguir trabajando de la manera más honesta, constructiva y objetiva.

Área de Producción

Por parte del área de producción se tomaron decisiones complicadas debido al tipo de negocio, se intentó implementar el sistema 5s, pero no se logró debido a que no tenían sus áreas de trabajo establecidas lo que llevó a elaborar las instrucciones de trabajo para poder capacitar a las artesanas que no estuvieran especializadas en esos productos. Después se tomó la decisión de implementar un almacén de materiales más esenciales para la producción de las artesanías, pero no se pudo lograr debido a que faltaba afinar otros puntos de organización y asignación de roles primero. Requerimos de mayor compromiso de las artesanas con sus respectivos roles.

Esta experiencia nos invita a ser más pacientes y más empáticos con la gente que trabajamos, también nos dimos cuenta de que los procesos de cambio son un poco más tardados de lo esperado, por lo que se necesita de más tiempo de planeación y ejecución

- Aprendizajes en lo personal

Alejandra Benavides (Ingeniería en Empresas de Servicio)

Este PAP me ayudó a comprender el significado y el funcionamiento de la economía social, solidaria y feminista, así como de las cooperativas. Trabajar y acompañar a las señoras de la cooperativa “Corazón de Maíz” fue para mí un gran aprendizaje ya que podía ver en un escenario real toda la teoría aprendida en estos temas. Me di cuenta también, que es de suma importancia reconocer el valor que hay detrás de las artesanías, porque en cada una de ellas hay amor, esfuerzo, dedicación, y, sobre todo, una historia de vida de cada una de las artesanas. Reconocer ese valor que tienen tanto las artesanas como las artesanías, te hace apreciar de otra manera las comunidades como la de San Cristóbal Zapotitlán.

Por otro lado, este PAP me ayudó para conocerme a mí misma, ya que logré identificar habilidades y talentos que no conocía que tenía y con eso logré aplicarlos en este escenario. También aprendí a convivir en pluralidad tanto con las mujeres artesanas como con compañeros de otras carreras, para que todos juntos pudiéramos hacer cosas increíbles y con un verdadero sentido de trabajo en equipo.

Por último, este PAP me ayudó a ver las cosas de distinta manera. Me di cuenta de que no siempre las cosas salen como uno quiere, pero que siempre hay cosas muy buenas que se pueden sacar provecho si uno quiere. Este fue un gran aprendizaje que tuve para mi proyecto de vida personal, y que siempre debemos dar lo mejor de nosotros mismos para disfrutar cada momento y que las cosas salgan lo mejor posible.

Mariana Hernández Sandoval (Licenciatura en Administración Financiera)

Este Proyecto me dio mucho para conocerme a mí misma, me pude dar cuenta que todos somos diferentes y que todos tenemos ideas diferentes en cuanto a la manera en que vivimos, pensamos, trabajamos etc.... Las personas que conocí este proyecto me han dado más de lo que yo les pude dar. Mis consultoras, las artesanas, el representante de la fundación Causa Azul. Cada uno de ellos de manera especial se ha compartido de sus conocimientos, aportando experiencias y aprendizaje a mi vida laboral y social.

Gracias a estos conocimientos, me siento capaz de ser más abierta y más comprensiva a la hora de trabajar con todo tipo de personas especialmente Artesanos que nunca lo había hecho y ahora ya entiendo la manera en que ellos trabajan y cómo ellos pueden ser reconocidos en cuanto a sus habilidades y sus nuevos logros.

Por medio de las Artesanas aprendí a trabajar de manera diversa y plural ya que conforme fuimos avanzando iban saliendo problemas y en cierta parte eran buenos porque así fue como se organizó el grupo y se dio una democracia y así todas pudieron aportar sus ideas y expresaron sus inquietudes.

De este periodo de PAP yo me quedo con bastantes herramientas que aprendí de todas las personas que trabajaron conmigo y con las que yo pude aportar mis conocimientos y así emplearlos en mi vida profesional y trabajar de la mejor manera con mis futuros compañeros y de la manera más justa.

André Guillermo Sottit Duprat (Administración Financiera)

El Pap de Artesanas de Jocotepec me ayudó a aprender lo que es una empresa de artesanías. Aquí vi que detrás de cada artesanía que yo pasaba en la calle hay una historia de una persona que se lleva el tiempo y energía para poder llevar estos productos al mercado mexicano e internacional. Al llegar al grupo vi un grupo de señoras que no sabían organizarse y que no les tenía mucho interés al final de esta experiencia considero que pude

aportar mis conocimientos financieros a estas artesanas y salí con un grupo de amigas que me durara para toda la vida.

Álvaro Emiliano Solís Arias (Administración Financiera)

Este PAP me dio las herramientas y el escenario para desarrollarme profesionalmente, gracias a esto pude aprender más sobre mí mismo, sobre mi forma de trabajar, mis fortalezas y debilidades. Me hizo darme cuenta de cuáles son mis principales áreas de mejora en las cuales continúo trabajando para ser un mejor profesionalista.

Gracias a este proyecto pude conocer más sobre las principales problemáticas que vive nuestra sociedad, y me siento con la responsabilidad de ayudar a mejorar dentro de mis posibilidades como profesionalista y como miembro de la sociedad.

Otro de los aspectos que este proyecto me dejó fue el poder vivir la experiencia junto a personas que no se desarrollaron en el mismo contexto que yo, esto me ayudó a tener una mejor visión del trabajo en equipo en el cual la diversidad es muy importante.

Por último, quedó muy satisfecho con la experiencia de este PAP ya que los aprendizajes que obtuve no solamente me servirán en lo profesional sino también en mi vida personal, ya que me quedo con los valores de la economía social y estoy dispuesto a aplicarlos en mi vida laboral y personal.

Diana Navarro (Ingeniería en Empresas de Servicio)

Este PAP me dio a conocer cómo funcionan las cooperativas y como estas tienen un impacto en la sociedad, especialmente en las pequeñas comunidades donde las oportunidades laborales son limitadas y las personas se ven en la necesidad de auto emplearse.

Además, me dio la oportunidad de conocer las habilidades y ganas de salir adelante que tienen las personas, quienes son capaces de utilizar diferentes herramientas y formas de organización con la finalidad de construir un mejor futuro para ellos y sus familias.

Por otra parte, el convivir con compañeros de diferentes carreras y personas con una cultura diferente a la mía me ayudó a ampliar mi perspectiva, así como aprender de diferentes formas de pensar para que en conjunto pudiéramos llegar a trabajar diferentes ideas y objetivos, con el fin de apoyar y beneficiar a los demás.

He aprendido que este proyecto ha abonado mucho a mi proyecto de vida, ya que por primera vez trabajé con una cooperativa lo cual me dio el contexto y conocimiento para en un futuro poder acercarme a apoyar a otro grupo de personas que se organice bajo este mismo esquema.

Diego Hernández de Alba (Ingeniería industrial)

Me ayudó a conocer más a fondo el significado de cooperativa y de economía social, debido a que lo vimos ya desde dentro de una de estas organizaciones. Me di cuenta del impacto social de estas organizaciones en comunidades pequeñas como la de corazón de maíz. Complemente experiencias pasadas con este PAP, lo que creo una visión sobre la diversidad más abierta y más completa.

Creo que me pude dar cuenta que, para los negocios, el plan no siempre tiene que estar enfocado en la ganancia para uno o para la empresa, si no que el trabajador también gane y no solo con dinero, con oportunidades.

Mercedes Moncada García (Licenciatura en Mercadotecnia)

El crecimiento más importante que tuve en este periodo fue que el trabajo en equipo debe ser la unidad base del éxito, durante la carrera me costó algo de trabajo reconocer que los equipos son fundamentales en las organizaciones, pero pude ver que ningún éxito se consigue en solitario y qué mejor que un equipo PAP trabajando en un colectivo de mujeres artesanas para vivirlo, explotarlo y hacerme plenamente consciente de lo básico y de todo lo que puede potencializarse y crecer en conjunto. También profundice en tolerancia, perseverancia y descubrí que la economía social es un

proyecto en el que me gustaría trabajar conscientemente durante mi vida, no solo profesional pero también personalmente, que mi estilo de vida se alinee con los valores de la economía social.

Guillermo Morán Miranda (Licenciatura en Administración Financiera)

A través de la experiencia PAP en el campo y mi participación en el Seminario de Cultura de Paz, Reconstrucción del Tejido Social y Economía Solidaria, reconozco que generar proyectos económicos alternativos e incentivar su desarrollo es un tema que más allá de ser útil para la disminución de la pobreza y generación de oportunidades, también se convierte en un tema de derechos humanos, al garantizar que todas nuestras comunidades puedan beneficiarse de nuestras estructuras y sistemas económicos.

Pía Echavarría Gómez (Licenciatura en Diseño)

En este PAP me ayudó a conocer como se ve reflejado el trabajo en las artesanías, muchas veces vemos artesanías mexicanos y no les damos el mérito suficiente sin embargo viendo cómo se lleva este proceso acabó me doy cuenta que además de no ser un trabajo sencillo, un trabajo que implica mucha paciencia, horas de trabajo, aun con esto, la mayoría de las veces es mal pagado y las artesanas se esfuerzan día con día, el PAP me ayudó a reconocer en mí misma mi falta de paciencia en algunas circunstancias y a reconocer que es algo en lo que tengo que trabajar para poder ser mejor persona. El poder aportar lo de mi carrera de diseño, junto con mi equipo para que se den a conocer mejor y su economía fuera mejorando e impulsando a la economía mexicana.

5. Conclusiones

Al término de este periodo, la cooperativa mostró resultados en las distintas áreas que se dividieron las artesanas. Así crearon una mejora en cada una de ellas, las cuales son:

Producción, Gestión, Recursos Humanos, Finanzas y comercialización. Se logró un cambio positivo en la manera que ellas trabajan como equipo y en cuanto a su actitud al llevar a cabo las cosas. Sin embargo, identificamos las necesidades de seguir construyendo y fortaleciendo el tejido social y las relaciones interpersonales de las artesanas. Cabe mencionar que es de gran importancia que la población mexicana conozca más la situación de las comunidades como en la que intervenimos y así hacer conciencia y tomar acción en esto.

Conclusión Personal: Guillermo Morán Miranda (licenciatura en Administración Financiera)

De manera personal, concluyo que la estrategia de trabajar de acuerdo con objetivos a corto plazo fue fructífera en varios ámbitos, destacando aprendizajes para trabajar de manera orgánica y sistémica en escenarios reales, el fortalecimiento de los valores y cultura cooperativista, y las competencias de organización y gestión de cada una de las artesanas que participaron. Estos ejercicios también propiciaron, por lo menos en el caso del equipo de trabajo de gestión y recursos humanos, un mejor entendimiento de las dinámicas de trabajo y organización del colectivo, lo cual eventualmente resultó en el desarrollo de una propuesta de mejora que se adecuara mejor a sus necesidades.

A pesar de estos avances, es preciso observar y evaluar cómo estos resultados se traducen en una cultura, valores y dinámicas organizacionales establecidas en el futuro, ya que, si bien creo que este periodo PAP fue el momento para trabajar en objetivos de corto plazo, los futuros periodos deberán junto con las mujeres artesanas, llegar a acuerdos que conviertan estos logros en procesos establecidos y formales, más aún ahora que han decidido consolidar la cooperativa.

6. Bibliografía

COOPELESCA, (2017) Costa Rica.

http://www.coopelesca.co.cr/index.php?option=com_content&view=article&id=34&Itemid=44

Fundación con Causa Azul. (2017). *Intervención para la integración comunitaria de las artesanas del centro de producción artesanal con Hoja de Maíz en San Cristóbal Zapotitlán*. Guadalajara.

Instituto de Artesanía Jalisciense (2017), En: <http://www.artesantiasjalisco.gob.mx/team-view/hugo-star/>

Instituto de Información Estadística y Geográfica, Jocotepec: diagnóstico del municipio septiembre 2016. En: <http://iieg.gob.mx/contenido/Municipios/Jocotepec.pdf>

Muñoz, J. G. (19 de septiembre de 2017). Entrevista con un experto de la Economía Social. (G. M. Miranda, Entrevistador)

Monzón, J. (2003) El Cooperativismo en la historia de la literatura económica, CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, núm. 44. págs. 31

Ponce Tarancón, Humberto; (2007). La matriz toda: alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones. Enseñanza e Investigación en Psicología, enero-junio, 113-130

SEDESOL. (2014). ABC de la Economía Social e INAES. Obtenido de [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/102028/ABC de la Economía Social e INAES.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/102028/ABC_de_la_Economia_Social_e_INAES.pdf)

7. Anexos