

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

Departamento de Economía, Administración y Mercadología

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

Economía Solidaria y Trabajo Digno

Desarrollo de estrategias Comerciales nacionales e internacionales

CEDECOM Internacional



ITESO

Universidad Jesuita
de Guadalajara

3J02 Desarrollo de capacidades para la exportación e importación

Procesos Spes Nova

PRESENTAN

Programas educativos y Estudiantes

Luis Guillermo Barragán Camacho - Comercio y Negocios Globales

Luis Arturo Gómez Castro - Administración de Empresas y Emprendimiento

Mariano Gonzalez Espinosa - Ingeniería industrial

Profesor PAP:

Jose Manuel Allera Mercadillo

Carlos Riggen Ramírez

Tlaquepaque, Jalisco, julio de 2024

REPORTE PAP

ÍNDICE

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	2
Resumen	3
1. Introducción	4
2. Planeación y seguimiento del proyecto	6
3. Desarrollo	7
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	25
5. Conclusiones y recomendaciones	34
6. Bibliografía	35
7. Anexos (en caso de ser necesarios)	36

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

Spes Nova es una organización dedicada a conectar artesanos locales con mercados internacionales. En períodos anteriores del proyecto, se han creado diferentes anexos, incluyendo un Plan de Negocios para Spes Nova México. En el verano, se busca implementar los procesos principales de Spes Nova en este plan de negocios.

Spes Nova enfrenta el desafío de conectar a los artesanos mexicanos con mercados internacionales debido a la brecha entre la producción artesanal y la comercialización global. El proyecto se centra en la documentación y estandarización de procesos clave para garantizar un impacto duradero y comprensible tanto para los artesanos como para los integrantes de Spes Nova. Durante el verano, el equipo se enfocó en la creación de diagramas de flujo y su documentación para facilitar la comprensión de los procesos, incluyendo desarrollo de producción, órdenes de compra, pedidos, logística, ventas, recursos financieros y marketing. Cada proceso principal fue detallado con diagramas de flujo, su descripción, y se crearon anexos específicos.

El proyecto tiene una duración estimada de ocho semanas y cuenta con un equipo compuesto por tres estudiantes y dos asesores, quienes trabajan de lunes a jueves. El calendario del proyecto está estructurado por semanas, abarcando temas desde la introducción hasta las conclusiones, con entregas semanales que incluyen resultados, reflexiones y recomendaciones. Al final del proyecto, se generó un documento detallado que explica los procesos y diagramas de flujo realizados, basado en las experiencias y conocimientos de los participantes.

1. Introducción

1.1 Antecedentes del proyecto y contexto

Spes Nova, una organización sin fines de lucro fundada en Nueva York por académicos de la Universidad de Fordham, colabora con una red global de universidades jesuitas para promover el desarrollo sostenible y empoderar a artesanos locales en diversas regiones del mundo. Spes Nova se expandió a México, estableciendo una alianza con el ITESO en Guadalajara, enfocada en comercializar artesanías mexicanas en mercados nacionales e internacionales.

El sector artesanal en México es vasto y diverso, compuesto por numerosas microempresas y talleres familiares. Aunque las artesanías mexicanas son altamente valoradas, muchos artesanos enfrentan dificultades para acceder a mercados internacionales, obtener recursos financieros y recibir capacitación especializada. Spes Nova interviene para proporcionar las herramientas y recursos necesarios que permiten a estos artesanos superar dichos desafíos.

La misión de Spes Nova es fomentar el desarrollo sostenible e inclusivo en regiones económicamente vulnerables. Durante períodos pasados de este PAP se han elaborado diferentes anexos, y un documento que es el Business Plan de Spes Nova en México. En este periodo de verano se busca implementar los procesos principales de Spes Nova en el Business Plan. Sus objetivos incluyen empoderar a los artesanos, apoyar el crecimiento económico de sus comunidades y preservar la riqueza cultural de las artesanías tradicionales, mejorando así la calidad de vida de los artesanos y sus familias.

1.2 Problemática u oportunidad detectada

En este proyecto se busca garantizar que los procesos clave del proyecto Spes Nova sean documentados y desarrollados de la misma manera. Además, la estandarización y documentación de los procesos claves facilitarán la continuidad del proyecto, asegurando un impacto confiable, de fácil comprensión y permanencia para los artesanos y los integrantes de Spes Nova, de esta manera, se busca que Spes Nova con este proyecto facilite los procesos para la conexión con los artesanos mexicanos y los mercados internacionales.

1.3 Objetivo general

El proyecto busca fortalecer la conexión entre los artesanos mexicanos y los mercados internacionales, mediante la implementación de un sistema de apoyo integral. Durante este periodo, se enfocó en la estandarización y documentación de los procesos clave, así como en la mejora de la documentación estándar para facilitar la continuidad del proyecto en el futuro. Sumándose a la meta que es apoyar y promover el desarrollo sostenible de los artesanos locales.

1.4 Objetivos específicos

Durante este periodo, se decidió enfocar en generar diagramas de flujo para facilitar la comprensión del lector a la hora de conocer estos procesos. Los puntos importantes a considerar fueron desarrollo de producción, orden de compra, pedido, logística, venta al cliente, recursos financieros y, por último, marketing y redes sociales. Los objetivos para cada uno de estos procesos principales era desarrollar un diagrama de flujo para poder comprender a fondo cada paso y así mismo dar a conocer cómo realizar esas actividades. En adición se desarrollaron algunos anexos que corresponden a ciertos procesos principales. El proyecto inicio el 13 de mayo y se plenearon las actividades principales desarrollarlas durante mayo, junio y terminarlo para la primera semana de julio.

2. Planeación y seguimiento del proyecto.

2.1 Metodología

Este proyecto tiene como meta desarrollarse y finalizar en aproximadamente ocho semanas. El equipo está formado por tres estudiantes y dos asesores. Los asesores son los profesores José Manuel Allera Mercadillo y Carlos Ríggén Ramírez. El grupo de estudiantes incluye a Luis Guillermo Barragán Camacho, quien está en su octavo semestre cursando Comercio y Negocios Globales, Mariano González Espinosa, quien está en su octavo semestre cursando Ingeniería Industrial y Luis Arturo Gómez Castro, quien está en décimo semestre cursando Administración de empresas y emprendimiento. El equipo tiene un horario de trabajo de lunes a jueves, reuniéndose todos los días de 16:00 a 19:00 para maximizar el progreso del proyecto. Los lunes y miércoles, los estudiantes se reúnen con los asesores durante una hora para recibir retroalimentación y mostrar avances en el proyecto.

Se decidió utilizar Google Drive para que cada estudiante pueda trabajar simultáneamente. Dentro de Google Drive, se utilizan Google Sheets y Google Docs. Para hacer cualquier diagrama de flujo o mapa mental, se emplea la herramienta Microsoft Excel. El canal de comunicación utilizado es WhatsApp, ya que es una herramienta fácil para la comunicación.

2.2 Cronograma o plan de trabajo

Durante el periodo de verano, se utilizó el mismo proceso para desarrollar cada diagrama de flujo y anexo. Este proceso incluyó varias etapas clave. Primero, en la generación de ideas, se llevó a cabo una sesión de brainstorming con el equipo. A partir de esta sesión, se crearon los primeros bocetos de diagramas de flujo y se desarrolló un borrador inicial. Posteriormente, se diseñaron diagramas de flujo específicos para el desarrollo del producto. Estos diagramas fueron revisados y

ajustados según la retroalimentación de los asesores, asegurando su precisión y utilidad. Finalmente, se diseñaron los anexos basados en el diagrama de flujo final, obteniendo nuevamente retroalimentación de los asesores y realizando los ajustes necesarios. Este método se repitió durante los procesos de desarrollo de producto, pedido, logística, venta al cliente, costeo, marketing y redes sociales, siguiendo el calendario del periodo de verano. También se realizó una revisión antes de la entrega con el Maestro Genaro Portales Rodríguez con el objetivo de una persona ajena al desarrollo de los procesos diera su opinión y revisión a lo desarrollado, teniendo una retroalimentación de gran valor para el cierre del proyecto.

Procesos Spes Nova

R P A P

Tema 1 Introducción	Semana 1	20 al 23		MAYO
Tema 2 Procesos Principales	Semana 2	27 al 30	Tema 1 Introducción	
Tema 3 Desarrollo de producto & Orden de Compra	Semana 3	03 al 06	Tema 2 Desarrollo	JUNIO
Tema 4 Pedido Y logística	Semana 4	10 al 13		
Tema 5 Venta de Cliente & Costeo	Semana 5	17 al 20	Temas 3 Resultados	
Tema 6 Marketing Y Redes Sociales	Semana 6	24 al 27	Tema 4 Reflexiones	
Tema 7 Recomendaciones	Semana 7	01 al 04	Tema 5 Conclusiones	JULIO
Tema 8 Conclusiones y	Semana 8	08 al 11	Presentación Final	

2.3 Productos y entregables

Se generó un documento en el cual se explica detalladamente los procesos que se llevaron a cabo para la realización del objetivo de este entregable, siguiendo paso por paso cada uno de los procesos mencionados en el documento con sus respectivos diagramas de flujo, su documentación y anexos, donde cada proceso son parte de los entregables de este proyecto.

3. Desarrollo

3.1 Sustento teórico

En este proyecto en particular se trabajó para resolver la problemática mencionada anteriormente con el objetivo de dar el soporte necesario para el plan de negocios de Spes nova que se está realizando. Este proyecto se fundamentó más en las experiencias, apoyo de los asesores y conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera de los participantes de este equipo sobre las materias cursadas de Costos para la Toma de Decisiones, Logística Internacional, Gestión de la Calidad Total, Gestión Empresarial y Diseño de Sistemas.

3.2 Desarrollo de la propuesta de mejora y resultados

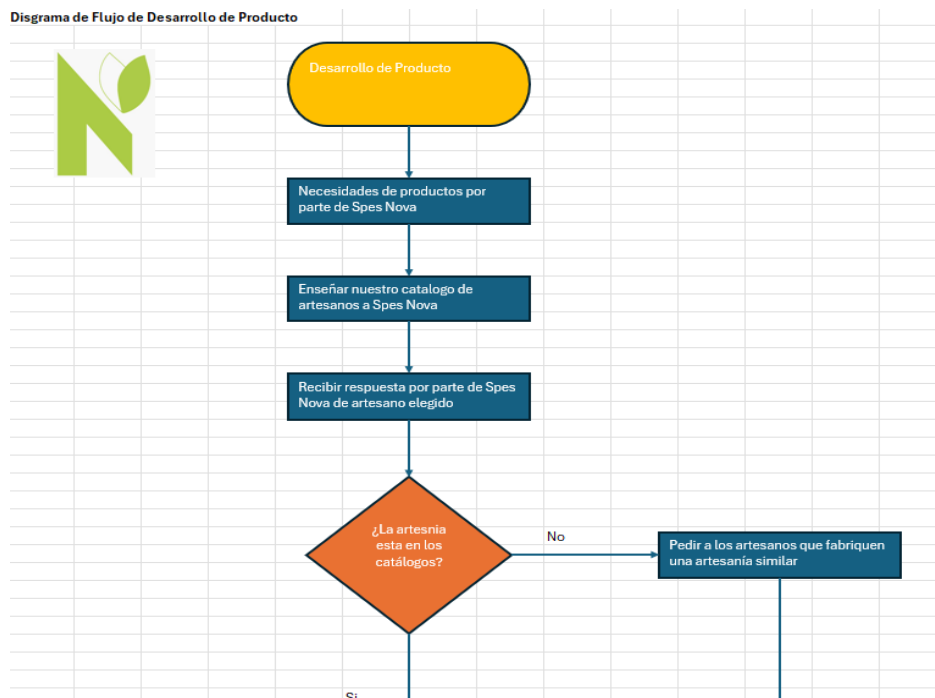
Se definió un plan de trabajo inicial para de este partir e identificar los procesos clave a diagramar y documentar.

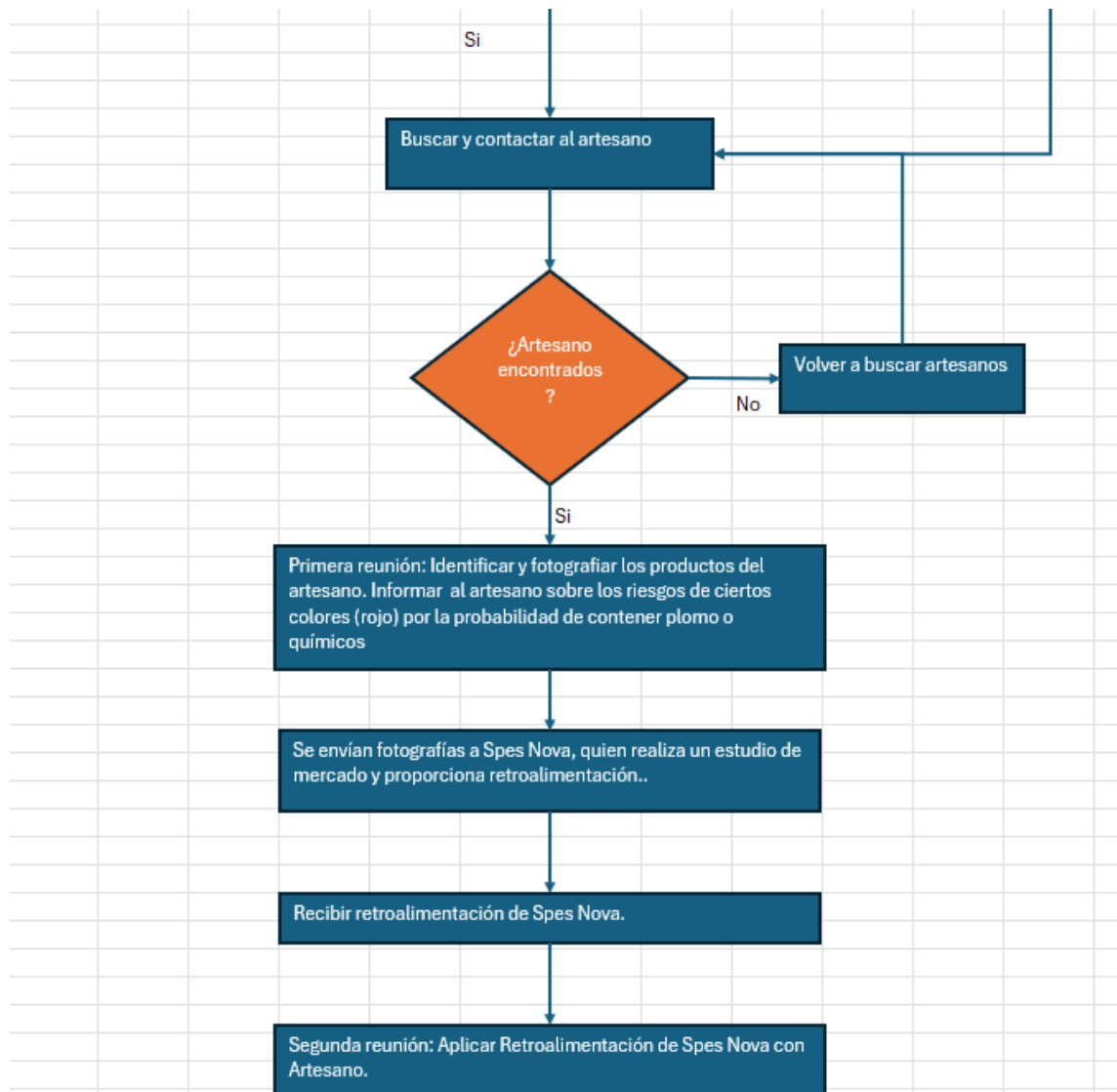
Se realizaron 6 diagramas de flujo con el fin de graficar detalladamente el proceso que se lleva a cabo en cada paso al momento de comprar un producto y/o realizar un pedido hacia los artesanos, siendo cliente común o empresa. El objetivo de esta propuesta de mejora fue estandarizar los procesos que se generan conforme al plan de trabajo.

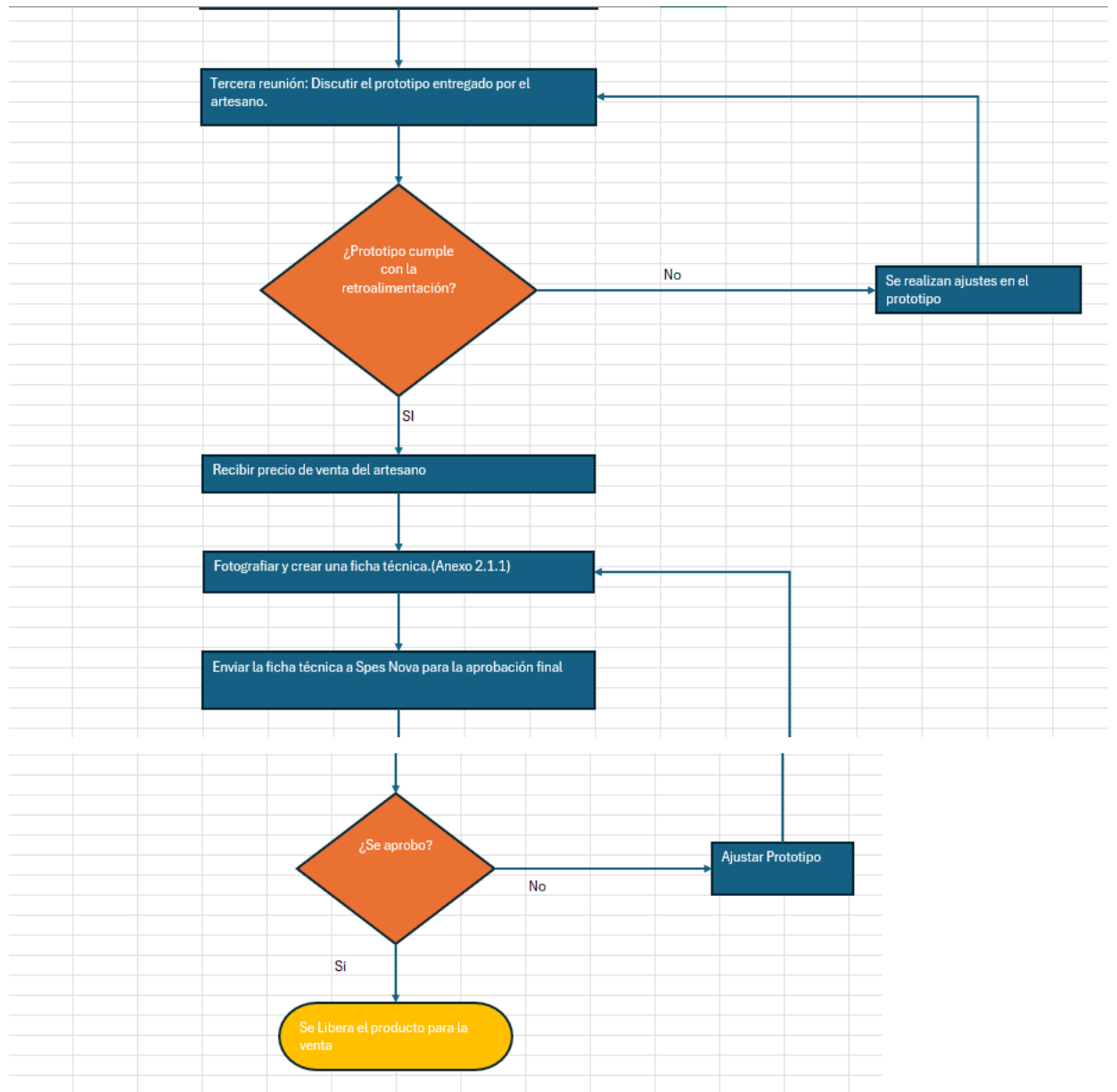
Desarrollo de Producto

Este proceso comienza en la identificación de las necesidades específicas y proporcionando ideas de artesanías para vender en el extranjero por parte de Spes Nova. Se revisa un catálogo de artesanos y, si ninguno cumple con las expectativas, se les consulta para adaptar las ideas propuestas. Una vez seleccionados los productos, se contacta a los artesanos potenciales y se realiza una reunión informal para evaluar sus capacidades y disposición. Si se elige un artesano, se organiza una reunión formal para definir los productos a desarrollar, documentar el proceso y advertir sobre riesgos, como el uso de ciertos colores. La información recopilada se envía a Spes Nova para un estudio de mercado en universidades jesuitas, y con la retroalimentación obtenida, se programa una segunda reunión para integrar las sugerencias en el producto. Finalmente, se revisa el prototipo ajustado, se acuerda el precio de venta y se elabora una ficha técnica para la aprobación final de Spes Nova, completando así el proceso de desarrollo.

Diagrama de Flujo de Desarrollo de Producto



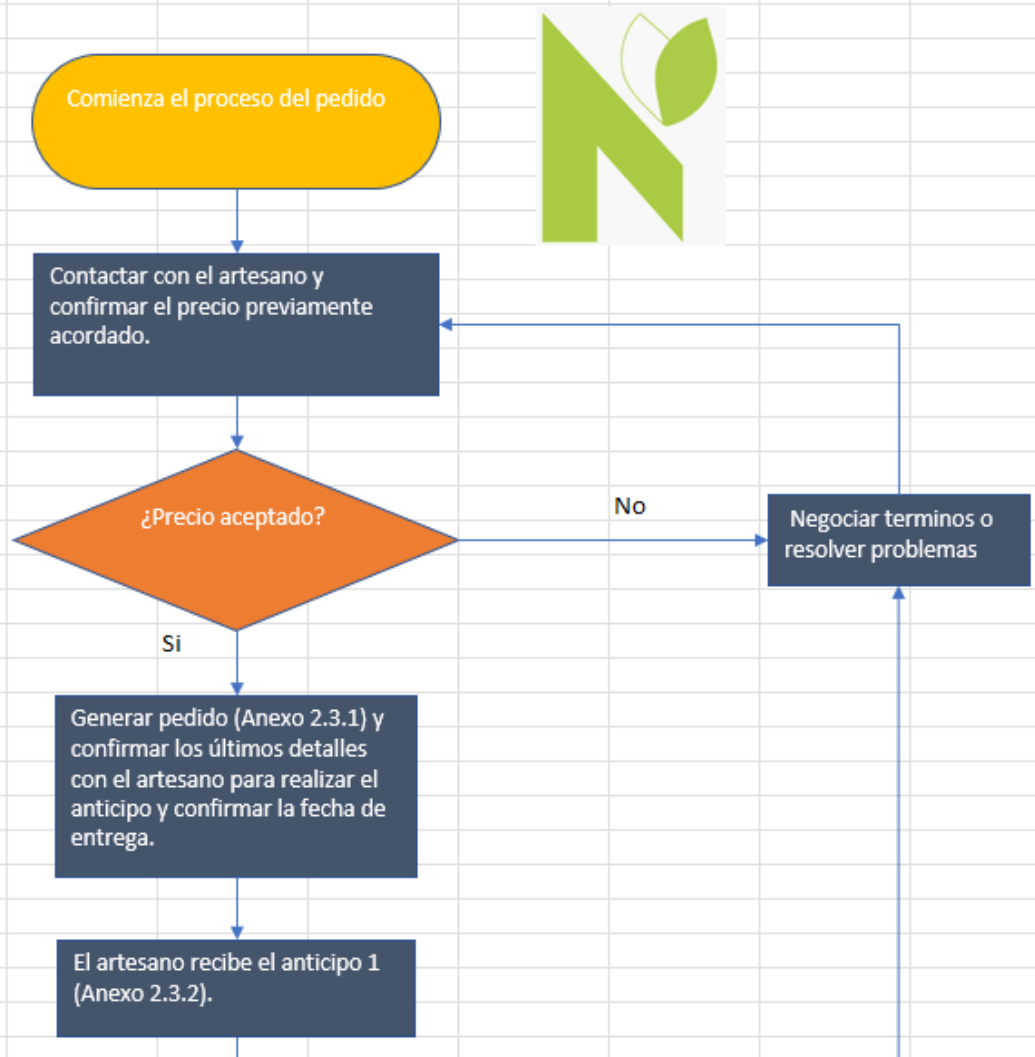


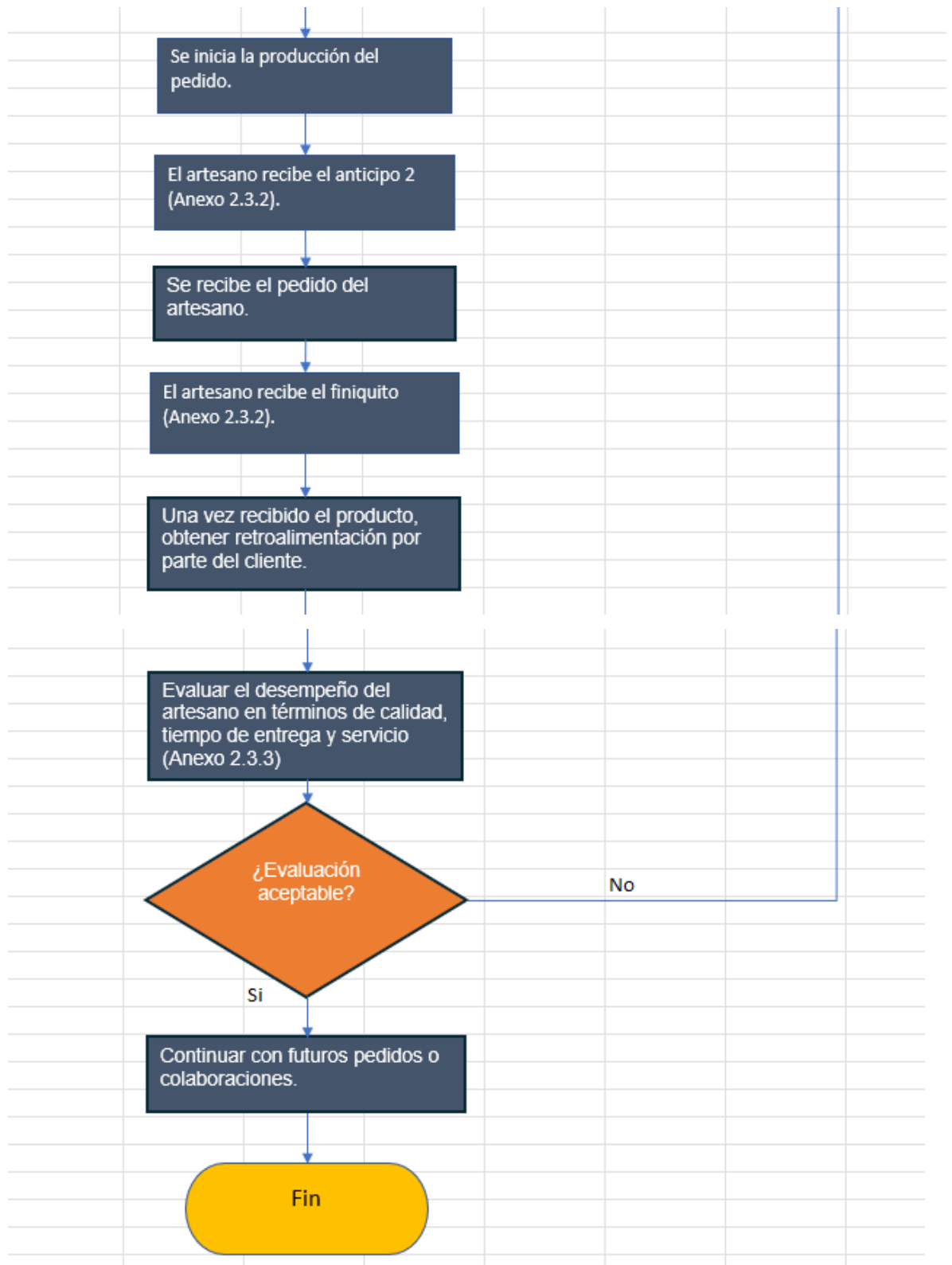


Pedido

Para iniciar el pedido, se identifican el producto, el artesano y la cantidad a solicitar. Luego, se confirma con el artesano el precio y la cantidad acordada. Si se acepta el precio, se genera una orden de pedido, confirmando los detalles finales, anticipos y fecha de entrega. Se realiza un primer anticipo para que el artesano adquiere materias primas y comience la producción. Durante la producción, se evalúa el estado del pedido y se genera un segundo anticipo para materiales adicionales y embalaje. Al recibir el producto final, se paga el finiquito, cubriendo mano de obra y ganancias. Finalmente, se evalúa el desempeño del artesano basándose en la retroalimentación recibida.

Diagrama de Flujo de Pedido

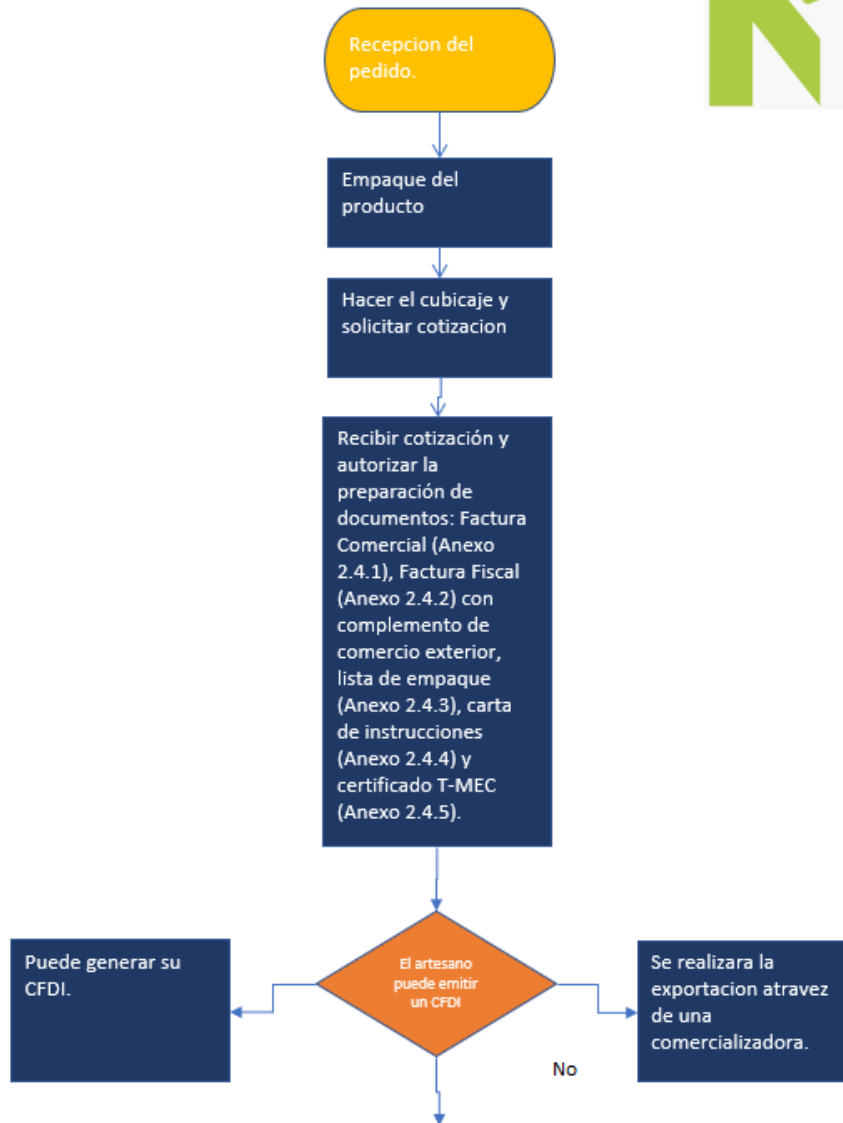


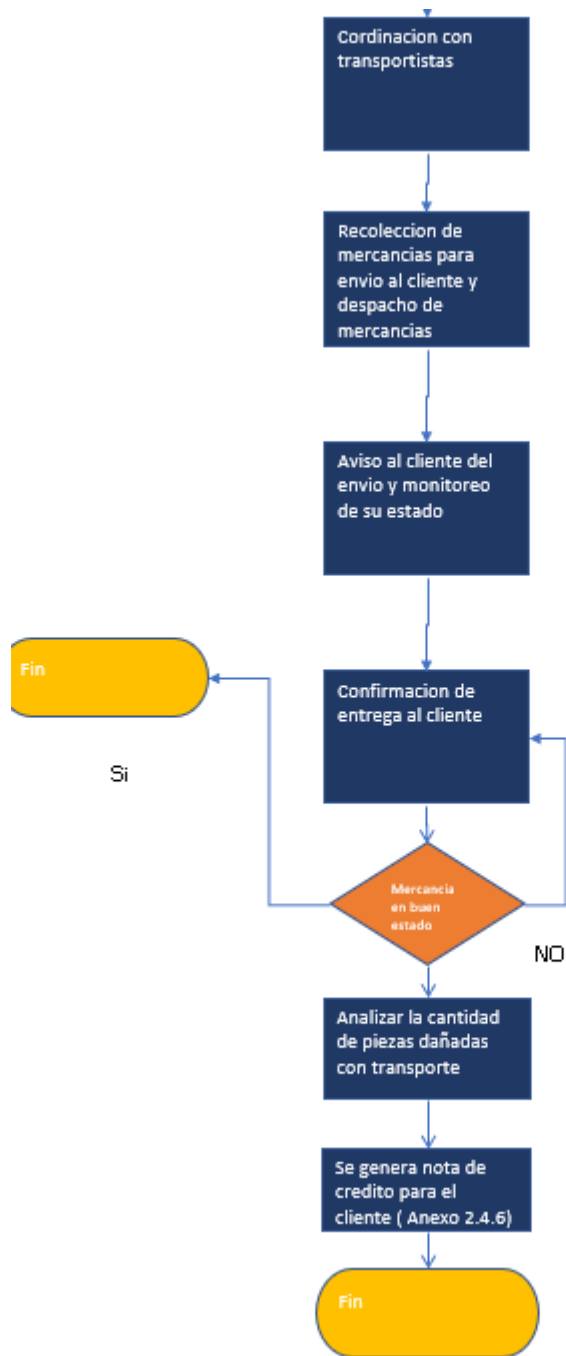


Logística

El proceso comienza con la recepción del pedido, seguido del empaque del producto y el cubicaje. Luego, se solicita y acepta una cotización de transporte y se autorizan los documentos necesarios (Facturas, lista de empaque, carta de instrucciones y certificado T-MEC). Se verifica si el artesano puede emitir un CFDI; si es así, se genera y coordina con los transportistas, de lo contrario, se realiza la exportación a través de una comercializadora. Después, se coordina la recolección y el despacho de las mercancías, notificando al cliente y monitoreando el envío. Al recibir el cliente la mercancía, se confirma la entrega. Si está en buen estado, el proceso concluye; si no, se analiza el daño y se genera una nota de crédito para el cliente.

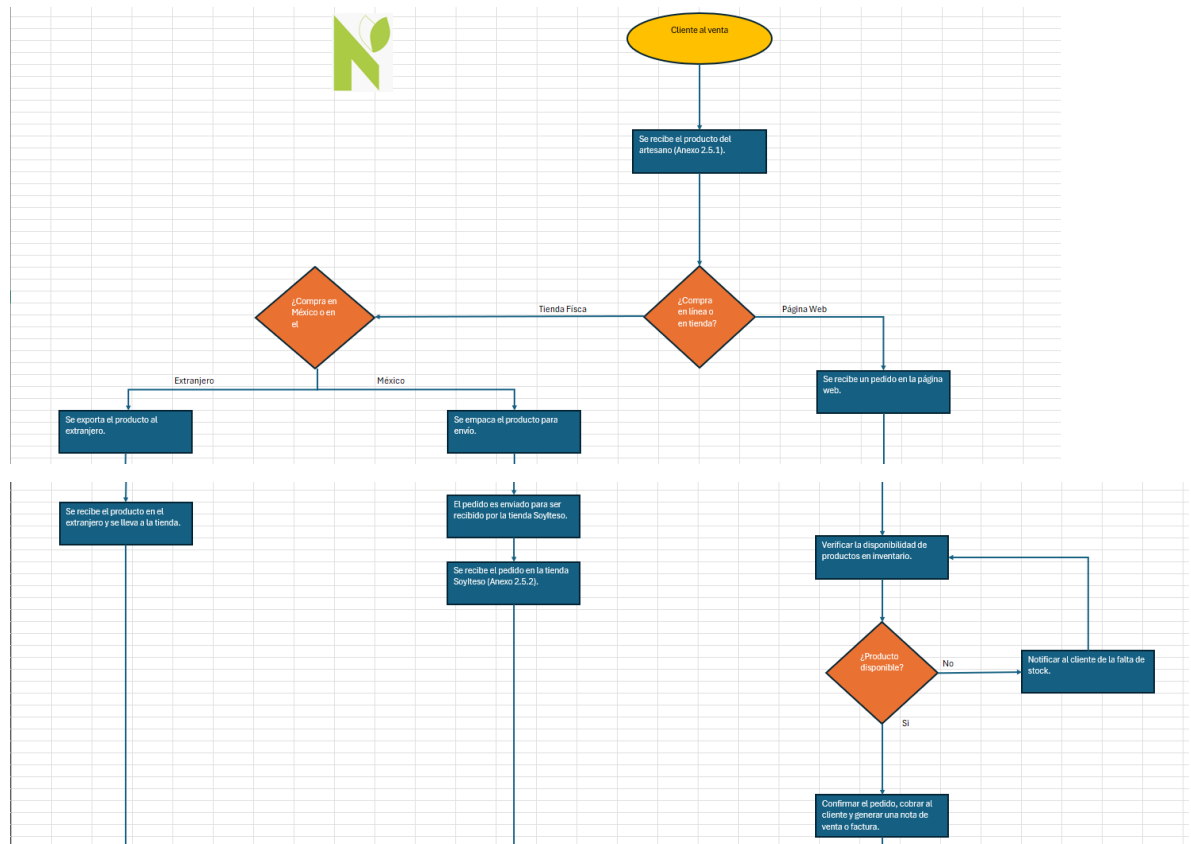
Diagrama Logístico

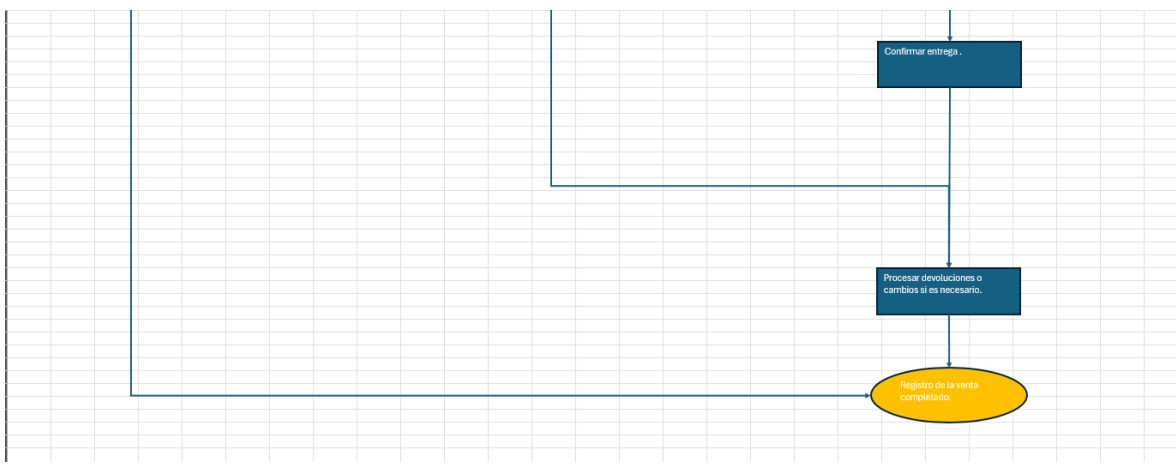
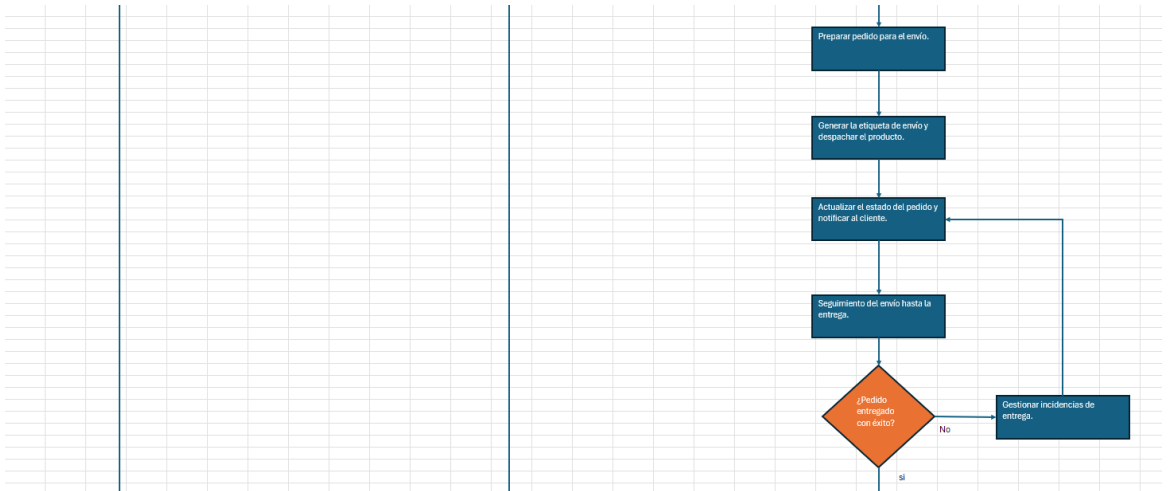




Venta al Cliente

La venta al cliente de Spes Nova se divide en ventas físicas y ventas en línea. Para ambas, se genera un recibo de las artesanías recibidas para mantener un inventario actualizado mediante la Ficha de Salida de Producto. En las ventas físicas, se distinguen las ventas en México, a través de la tienda Soylteso, y las ventas al extranjero, donde se envía el producto. Para Soylteso, se empaqueta el producto, se envía, y se genera una Ficha de Entrega del Producto. En las ventas en línea, los pedidos se procesan a través del sitio web, verificando la disponibilidad del inventario y contactando al artesano si es necesario producir el artículo. El producto se envía con una clave de seguimiento y se confirma la entrega. En todos los casos, se verifica si el cliente necesita realizar cambios o devoluciones y se busca obtener retroalimentación sobre el producto.

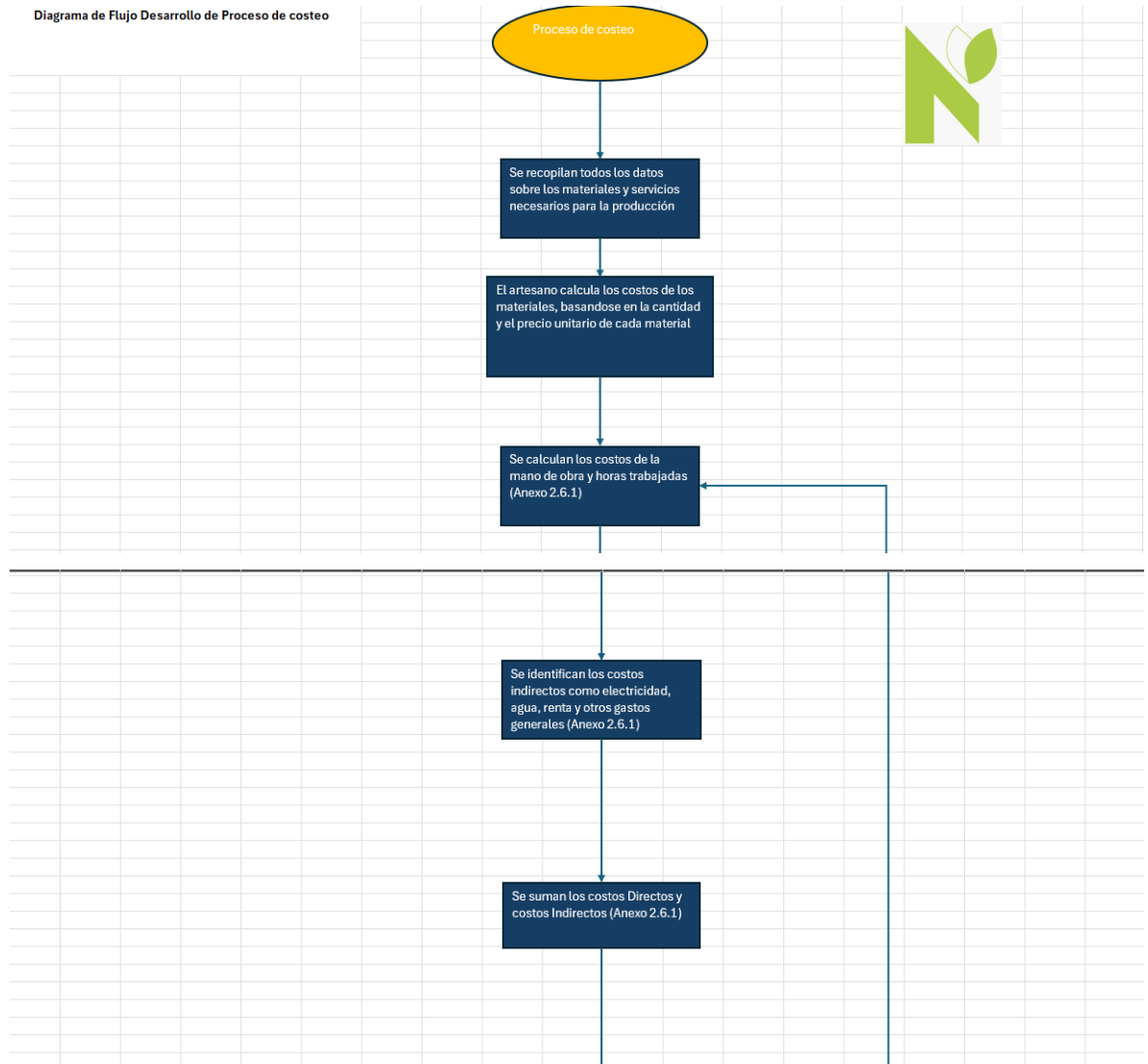


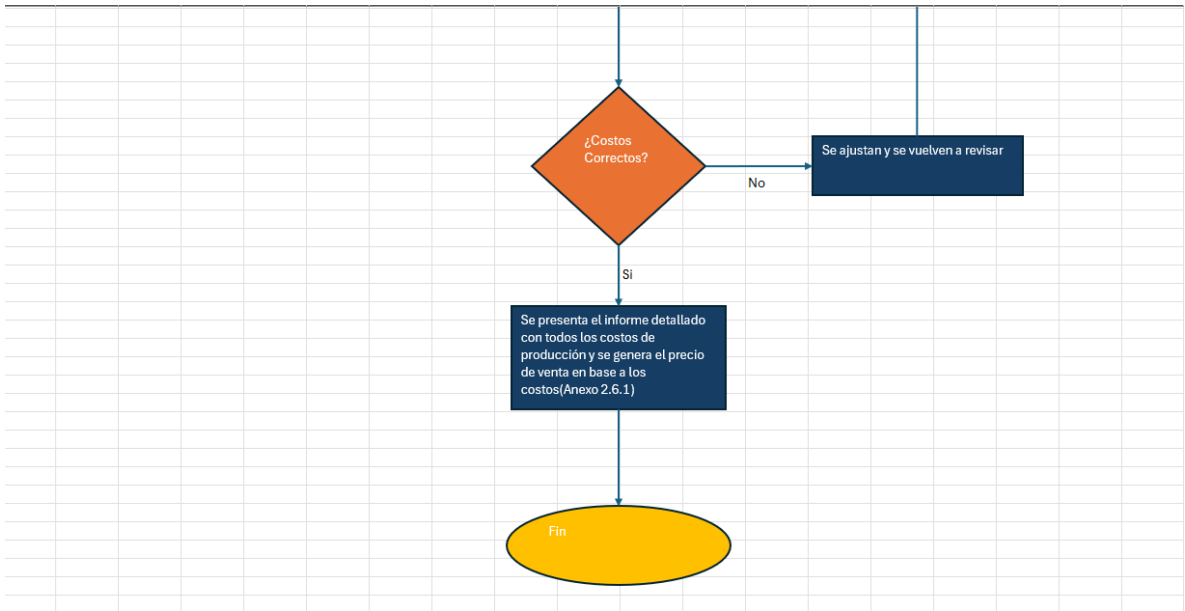


Costeo

Para el tema de costeo, primero se recopilan todos los datos sobre los costos directos e indirectos. El artesano calcula los costos de los materiales basándose en la cantidad y el precio unitario de cada uno. Luego, se calculan los costos de la mano de obra y las horas trabajadas, proporcionados por el artesano, y se anotan. Se identifican y suman los costos indirectos. Se suman los costos directos e indirectos y, si están correctos, se presenta un informe detallado con todos los costos necesarios para la producción del pedido. Si hay errores o modificaciones, se ajustan y se vuelven a revisar.

Diagrama de Flujo Desarrollo de Proceso de costeo

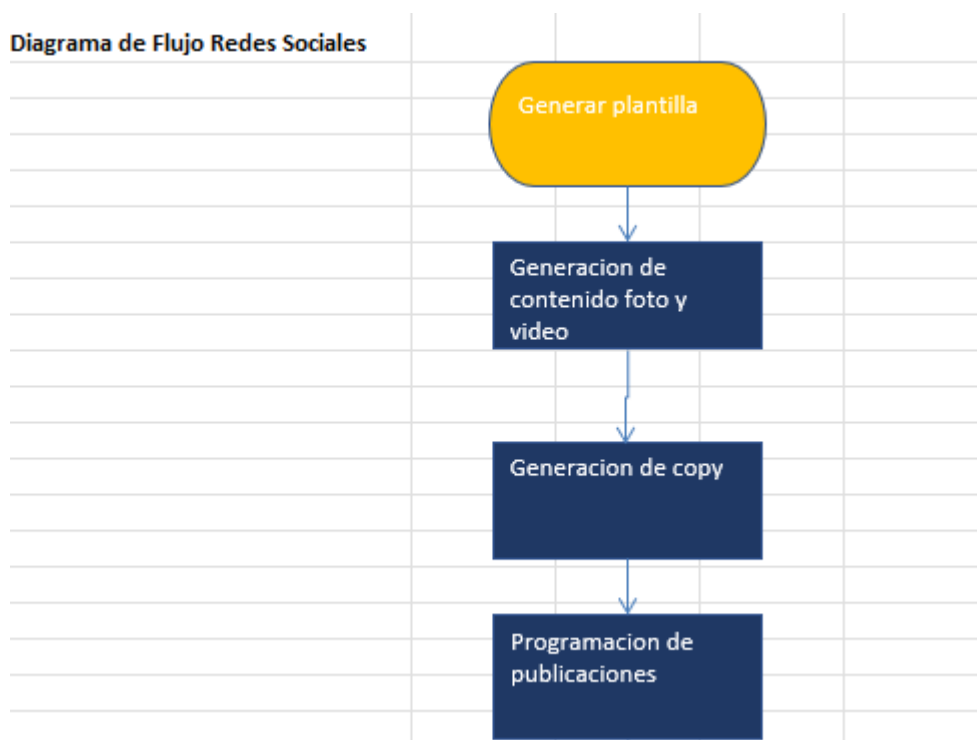


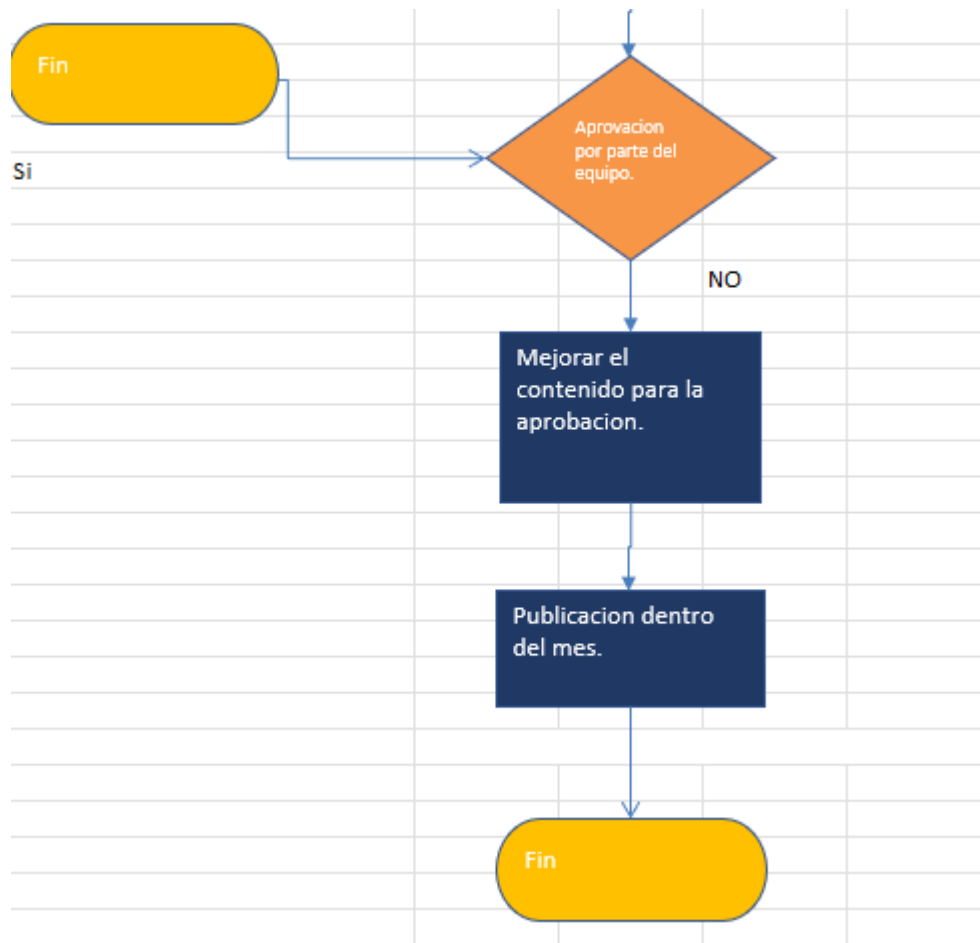


Marketing y Redes Sociales

El proceso para la gestión de publicaciones en redes sociales comienza con la creación de una plantilla base. Una vez que la plantilla está lista, se procede a generar el contenido visual, que incluye fotos y videos. Posteriormente, se redactan los textos (copy) que acompañarán estas imágenes y videos en las publicaciones. Luego, se programan las publicaciones para que se publiquen en las fechas y horas establecidas.

El siguiente paso es la revisión y aprobación del contenido por parte del equipo. Si el equipo aprueba el contenido, se procede a la publicación. En caso de que el contenido no sea aprobado, se realizan las mejoras necesarias para obtener la aprobación. Finalmente, una vez aprobado, el contenido se publica dentro del mes programado, concluyendo así el proceso.





Cada diagrama representa las etapas necesarias para que Spes Nova en México funcione. Cabe aclarar que se decidió no hacer un diagrama de flujo para el punto de orden de compra, ya que solo implicaba la creación de un anexo y podría confundir al lector con otros procesos, por lo que solo se incluyó en el documento del anexo. Los anexos correspondientes a cada diagrama se encuentran en el documento de Microsoft Excel donde se elaboraron todos los Diagramas de flujos.

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

Luis Guillermo Barragan Camacho - Comercio y Negocios Globales

Aprendizajes Profesionales:

1. **Documentación y Procesos:** Aprendí lo vital que es documentar y estandarizar los procesos para asegurar que los proyectos de desarrollo puedan continuar y replicarse con éxito.
2. **Gestión de Proyectos:** Adquirí habilidades valiosas en la planificación y coordinación efectiva de proyectos, destacando especialmente en la gestión de recursos y la interacción con diversas partes interesadas.
3. **Comercio Internacional:** Ahora comprendo mejor cómo superar las barreras para acceder a mercados internacionales y adaptar las estrategias comerciales a diferentes contextos culturales.
4. **Apoyo Integral:** Entendí la importancia de proporcionar un soporte integral que aborde todos los aspectos del negocio, desde la producción hasta la comercialización.

Aprendizajes Sociales:

1. **Trabajo en Equipo:** El proyecto subrayó para mí el valor del trabajo colaborativo y la creación de redes con comunidades locales para lograr un desarrollo sostenible.
2. **Adaptación Cultural:** Desarrollé una mayor conciencia y capacidad de adaptación a las tradiciones y contextos culturales de los artesanos, algo fundamental para implementar efectivamente el proyecto.
3. **Comunicación:** Mejoré significativamente mi capacidad de comunicarme eficazmente con diversos grupos, lo cual es esencial para coordinar esfuerzos y responder a las necesidades de los participantes.

Aprendizajes Éticos:

1. **Responsabilidad Social:** Fortalecí mi compromiso con la responsabilidad social, alineando los objetivos del proyecto con el bienestar de las comunidades artesanales.
2. **Preservación Cultural:** Enfatice el respeto y la promoción de la cultura artesanal, integrando consideraciones económicas, sociales y culturales en el desarrollo del proyecto.
3. **Justicia y Equidad:** Reconocí la importancia de proporcionar oportunidades justas y equitativas para que los artesanos puedan competir en los mercados globales.

Aprendizajes Personales:

1. **Empatía y Sensibilidad:** Desarrollé una mayor empatía hacia los desafíos que enfrentan los artesanos, aumentando mi sensibilidad hacia sus perspectivas.
2. **Resiliencia:** Fortalecí mi capacidad para adaptarme y persistir ante los desafíos encontrados durante la implementación del proyecto.
3. **Crecimiento Personal:** La experiencia en el proyecto contribuyó enormemente a mi crecimiento personal, ampliando mi visión del mundo y mi compromiso con causas sociales.
4. **Valor del Empoderamiento:** Aprendí a apreciar profundamente el impacto del empoderamiento en mejorar la vida de los artesanos y sus familias, reforzando la importancia de los esfuerzos dedicados al desarrollo comunitario.

Luis Arturo Gómez Castro

- Aprendizajes profesionales

Fue muy interesante la parte de mis aprendizajes profesionales, debido a que no imaginé que me iba a enfocar tanto en estandarizar procesos o realizar diagramas de flujo enfocados en la compra o seguimiento de un pedido. Fue de gran ayuda para mi realización profesional conocer a fondo estos procesos y ponerlos a prueba en los conocimientos que ya traía en mi carrera, debido a que pude fortalecer aprendizajes pasados y desde mi punto de vista personal creo que me servirá mucho para mi trabajo que se asemeja a estos temas.

Desde la parte en que tenía que pensar cómo sacar costos e imaginarme paso por paso la realización de un pedido de un cliente hacia un artesano fue uno de mis mayores competencias o desafío de mis conocimientos de administración, concentrándome en la perspectiva de cliente, artesano y lector para que cada paso tuviera una justificación y fuera entendible, es muy interesante dejar en claro esa parte del proceso, aparte del conocimiento grabado generado por estos diagramas. La habilidad que se genera a la hora de recordar estos temas aprendidos en la carrera es de suma importancia y muy enriquecedora para nuestros conocimientos profesionales que podemos aplicar en nuestros futuros desafíos personales y profesionales.

- Aprendizajes sociales

Desde mi punto de vista en la parte de mis aprendizajes sociales, los temas en los que trabajé y me enfoqué a lo largo de este proyecto no fueron de gran impacto social, debido a que el objetivo central era más en la estandarización de procesos de un pedido de un cliente hacia un artesano, donde puede entrar este impacto social desde mi trabajo realizado es en el proceso de costeo para apoyar a futuros artesanos, dejando en claro paso por paso

como y que es un modelo de costos, como llenarlo y sus características principales explicadas, para facilitar la comprensión de cualquier artesano o alumno que no cuente con estos conocimientos y poder ayudarlo en estos temas del precio de un producto. También se realizó una tabla comparativa en la elección de una empresa bancaria para recibir transacciones desde el extranjero, esto debido a que en futuras operaciones se necesitará a la hora de fabricar un pedido y terminar con la venta, nos enfocamos en elegir la mejor opción bancaria y de gran utilidad para los artesanos que no conocen de estos temas, la transparencia y confianza que se puede generar gracias a estos temas abordados es muy buena y creo que será de gran utilidad viéndolo desde un apoyo social.

- Aprendizajes ético

En la parte de los aprendizajes éticos creo que fue fundamental tener bien claro el ambiente y panorama de nuestro trabajo, desde los compañeros con los que compartí diferentes ideas y maneras de pensar hasta los conocimientos adquiridos y recordados de la carrera de cada uno del equipo. Al principio las tareas asignadas que se dieron a cada uno fueron muy importantes para enfocarme en que debía hacer o qué decisiones debía tomar para que tuvieran un mayor impacto o importancia en lo que estábamos haciendo, conocer lo que compartían mis compañeros para después asimilarlo y aplicarlo fue lo que más aprendí en la parte ética, intercambiar ideas y entenderlas fue lo que más ventaja nos dio para poder trabajar en equipo y darle seguimiento a nuestras metas planteadas. Esto me servirá mucho en mi realización profesional y personal recordando los momentos en los que se tenía que tomar una decisión y aprender de la que compartían los demás.

- Aprendizajes en lo personal

Lo que puedo mencionar en mi parte personal aparte de los puntos anteriores descritos, es que este Pap fue muy importante para mi cierre de carrera, debido a que pase por muchas experiencias en los años que estudié en la universidad y la manera para cerrar este ciclo escolar creo que fue la correcta, desde el equipo de trabajo que me toco, las tareas asignadas individualmente para la realización del trabajo y los profesores con mucha experiencia que nos guiaron a lo largo de todo este proyecto. Fue de gran utilidad la manera en como trabajamos semana por semana, muy dinámica y enriquecedora la experiencia de tener sesiones con nuestros profesores y platicar de nuestros objetivos semanales dándole un enfoque y retroalimentación a cada tarea realizada. Mis compañeros y yo tuvimos una relación sana y muy buena que generó confianza y comunicación facilitando así mismo cada punto o procesos que nos tocaba realizar.

Adquirí muy buenos conocimientos desde lo personal y lo profesional, creo que este Pap tiene muy buen futuro y está en muy buenas manos, me voy con experiencias muy importantes para mi desarrollo personal, profesional y ético, la combinación de experiencias de lo laboral y estudiantil fue de gran ayuda, mejorando cada momento con mis compañeros y profesores, pudiendo enfrentar situaciones personales que a veces pensaba que no estaban en mi alcance y con la ayuda de los profesores y compañeros fue desarrollándose muy bien a lo largo de este proyecto.

Mariano Gonzalez Espinosa - Ingeniería industrial

- Aprendizajes profesionales

Cuando comencé el PAP con el objetivo de estandarizar los procesos para Spes Nova, me emocioné bastante porque ya tenía cierta experiencia en el tema. Cuando nos asignaron la meta de estandarizar los procesos de Spes

Nova, rápidamente revisé mis notas de clases para identificar cuáles podrían ayudarnos más a cumplir los objetivos del PAP. Concluí que las clases de Gestión de la Calidad Total, Control Estadístico de la Calidad y Diseño de Sistemas serían las más útiles. Antes de aplicar estos conocimientos, fue crucial determinar qué procesos identificábamos en Spes Nova.

Una de las partes más complicadas fue identificar rápidamente los procesos más importantes de Spes Nova. Teníamos poco tiempo y era fundamental alinear todo con nuestras metas. Además, tuve que explicar rápidamente a mis compañeros de Diseño de Sistemas y Gestión de la Calidad Total cómo estas clases nos ayudarían a alcanzar nuestros objetivos. A veces, me costaba expresar mis ideas con claridad y me preguntaba si los estaba confundiendo más que ayudando. Después de cada explicación, consultaba a mis compañeros para asegurarme de que todo estuviera claro y si era necesario repetir alguna idea.

A medida que avanzaban las semanas, pude aplicar de manera práctica lo aprendido en clase, lo que facilitó nuestro avance hacia las metas establecidas. Adapté y optimicé los procesos existentes para mejorar la eficiencia y la calidad en Spes Nova. Al finalizar el PAP, a pesar de los desafíos y momentos de incertidumbre, logramos alcanzar con éxito nuestras metas gracias a la combinación de conocimientos teóricos y prácticos adquiridos durante este proyecto.

Este proyecto también me enseñó la importancia de estandarizar cada proceso, dado que nunca se sabe el contexto en el que el lector de cada documento que creamos se encontrará. Esta consideración fue crucial, especialmente porque teníamos en mente que los futuros compañeros del PAP continuarán utilizando todos los documentos que desarrollamos. Esto se puede relacionar con la rotación constante de personal en las empresas, destacando la importancia crítica de estandarizar toda la documentación de

procesos, ya que nunca se sabe cuánto conocimiento previo tiene un empleado en comparación con otro.

- Aprendizajes sociales

Durante el desarrollo de este PAP, la estandarización de procesos no solo ha mejorado la transparencia y eficiencia, sino que también ha fomentado la innovación en prácticas sociales al proporcionar un modelo replicable en muchos contextos.

Pude notar que a la hora de estandarizar los procesos se generó una transparencia hacia el proyecto, basándose desde los procesos operativos hasta la relación con los artesanos. Se generaron numerosos documentos con el objetivo de asegurar la seguridad y confianza de los artesanos, facilitando su conexión con mercados internacionales y cerrando la brecha existente mediante la estandarización de procesos de producción y comercialización.

A lo largo del PAP, se tomaron decisiones orientadas a fortalecer la confianza de los artesanos. Estas incluyeron la creación de una documentación detallada de los procesos principales, enfocada en promover la transparencia y seguridad para los artesanos. Asimismo, se identificó el método de pago más adecuado para ellos, procurando que fuera lo más transparente y comprensible posible. Creo que, a pesar de no convivir mucho con los artesanos o tener mucha actividad debido al periodo de verano, me quedo muy satisfecho, ya que siento que se creó transparencia y confianza para que cualquier artesano se sienta en buenas manos con Spes Nova.

- Aprendizajes éticos

A la hora de estandarizar los procesos, fue muy importante considerar el punto de vista de los artesanos y reconocer que no todos provienen de la misma clase social. Por eso, fue crucial generar documentos que los

ayudaran a organizarse y crecer su negocio de artesanías. El proceso de costeo y recursos financieros se centró en ayudar a los artesanos a gestionar sus costos, permitiéndoles registrar sus costos directos, indirectos y totales. Esto fue fundamental, ya que muchos artesanos no tienen una organización clara en la producción de sus artesanías. Al proporcionarles documentos que abordan este aspecto, facilitamos su aprendizaje de habilidades valiosas.

Además, fue esencial asegurar la confianza de los artesanos al recibir su pago. Investigamos cuál sería la mejor opción de tarjeta para cada artesanal, reconociendo las diferentes herramientas disponibles para ellos. Para concluir, este PAP me enseñó que, sin importar dónde se encuentre una persona, la verdadera tarea es ayudar a transformar la vida de los artesanos, permitiéndoles creer en sí mismos y generar nuevas oportunidades para ellos y sus negocios.

- Aprendizajes en lo personal

Durante este PAP, sentí la necesidad de poner en práctica mis habilidades para colaborar con mis compañeros. Gracias a mi experiencia laboral previa, he desarrollado una habilidad natural para trabajar en equipo y alcanzar metas de manera efectiva. Este proyecto me ofreció la oportunidad invaluable de colaborar con compañeros de diversas disciplinas académicas. Me intrigó especialmente esta dinámica, dado que cada persona aportaba perspectivas únicas y ritmos de trabajo diferentes al proyecto.

Aprendí a reconocer las diferencias de ritmo entre mis compañeros, como por ejemplo mi enfoque de trabajo que se basa en empezar de inmediato una vez recibida la tarea, lo que nos permite ajustar y resolver cualquier problema que pueda surgir durante el proceso. Valoré enormemente las habilidades de colaboración de mis compañeros, las cuales fueron fundamentales para avanzar en el proyecto de manera eficiente. Sin embargo, también fue

enriquecedor aprender a colaborar con personas que tenían enfoques y opiniones divergentes a los míos.

Además de fortalecer mis habilidades de trabajo en equipo, este PAP me enseñó la importancia de la flexibilidad y la adaptabilidad en entornos colaborativos. A través de la interacción con mis compañeros, no solo logramos cumplir con éxito nuestras metas, sino que también crecí personal y profesionalmente al enfrentar y superar desafíos diversos.

5. Conclusiones y recomendaciones

Al finalizar este PAP, se logró el objetivo planteado en la primera semana. Se considera que la documentación de los procesos clave, junto con sus diagramas de flujo y anexos, cumplirán la meta de apoyar y promover el desarrollo sostenible del artesano a través de la transparencia del proyecto Spes Nova. Este proyecto también deja la puerta abierta para futuras mejoras o modificaciones, ya que se diseñó con flexibilidad para implementar cambios.

Una de las recomendaciones es aprovechar más el marketing y las redes sociales, ya que el equipo no contaba con la capacitación necesaria para desarrollarlo plenamente. Finalmente, se invita a los futuros alumnos de este proyecto a utilizar lo desarrollado en este periodo y a mejorar cada proceso, asegurando así que el proyecto sea más transparente y genere mayor confianza a los artesanos mexicanos.

Bibliografia

Anexos

2.1 Desarrollo de Producto

Anexo 2.1.1

2.2 Orden de Compra

Anexo 2.2.1

2.3 Pedido

Anexo 2.3.1

Anexo 2.3.2

Anexo 2.3.3

2.4 Logística

Anexo 2.4.1

Anexo 2.4.2

Anexo 2.4.3

Anexo 2.4.4

Anexo 2.4.5

Anexo 2.4.6

2.5 Venta al Cliente

Anexo 2.5.1

Anexo 2.5.2

2.6 Costeo

Anexo 2.6.1