

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE
Departamento de Estudios Socioculturales

Identidades e inclusión social

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)
Programa de Estrategias Creativas de Comunicación, Redes Sociales,
Publicidad y Diseño.



ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara

6C06 - LABORATORIO DE PROYECTOS CULTURALES PARA EL
DESARROLLO

Gestión de recursos esenciales para la optimización del funcionamiento del
CEDRAM en Pátzcuaro, Michoacán.

PRESENTAN

Programas educativos y Estudiantes
Lic. en Gestión Cultural. Sabrina Alicia Gutiérrez Ortigoza
Lic. en Diseño. Ana Paola Acosta Arámbula
Lic. en Diseño. Sandra Monserrat Navarro Barrera
Lic. en Comercio y Negocios Globales Kevin Mauricio Muro Torres
Lic. en Ingeniería Civil. Daniel Pedro Flores García

Profesores PAP: Kimberly Pou Chaparro, Alfonso Hernández Barba

Tlaquepaque, Jalisco, mayo de 2024

ÍNDICE

Contenido

REPORTE PAP	2
Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	2
Resumen	3
1. Ciclo participativo del Proyecto de Aplicación Profesional.....	3
1.1 Entendimiento del ámbito y del contexto	5
1.2 Caracterización de la organización.....	6
1.3 Identificación de la(s) problemática(s).....	7
1.4. Planeación de alternativa(s).....	8
1.5. Desarrollo de la propuesta de mejora	11
1.6. Valoración de productos, resultados e impactos	14
1.7. Bibliografía y otros recursos	16
1.8. Anexos generales.....	18
2. Productos	18
3. Reflexión crítica y ética de la experiencia.....	39
3.1 Sensibilización ante las realidades	39
3.2 Aprendizajes logrados	41

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 se planea de manera participativa con los actores sociales involucrados, orientados a dar soluciones a problemas de entornos reales. Su espíritu está dirigido para que el estudiante ejerza su profesión mediante una perspectiva ética y socialmente responsable.

Al atender los PAP situaciones complejas y con pertinencia social, se acredita el servicio social y la opción terminal de titulación. Este reporte se conforma de tres componentes vinculados pero diferenciados a la vez, para aprovecharse de manera conjunta e independiente.

El primer componente refiere al ciclo participativo del PAP, donde se documentan las diferentes fases del proyecto y las actividades del desarrollo y la valoración de las incidencias en el entorno.

El segundo componente presenta los productos elaborados de acuerdo con su tipología.

El tercer componente es la reflexión crítica y ética de la experiencia, el reconocimiento de las competencias y los aprendizajes profesionales que el estudiante desarrolló en el transcurso de su labor.

Resumen

En la primavera 2024, como parte del Programa PAP de estrategias creativas de comunicación, redes sociales, publicidad y diseño, se realizó un proyecto del Laboratorio de Proyectos Culturales para el Desarrollo, trabajado en el Centro Dramático de Michoacán (CEDRAM), en Pátzcuaro, Michoacán.

El propósito general del proyecto es diseñar y llevar a cabo proyectos para abordar las limitaciones económicas, de gestión y de comunicación en proyectos culturales y artísticos. Se busca garantizar el acceso continuo de las comunidades a los bienes y servicios culturales. Con base en esto, se estableció el objetivo general del semestre, de gestionar los recursos económicos, humanos y tecnológicos dentro del CEDRAM que impulsen las operaciones fundamentales del centro. Esto se trabajó a través de dos ejes: comunicación de la institución y procuración de fondos para el mantenimiento del centro.

La estrategia principal que adoptó el equipo de trabajo fue la procuración de recursos donativos financieros y en especie para el continuo mantenimiento de las instalaciones del centro. De igual manera, se diseñó un modelo de negocios rentable que atienda la oferta formativa de diplomados. A partir de esto, se realizaron evaluaciones de las instalaciones del centro, las herramientas actuales y el modelo de negocio del diplomado, con base en entrevistas y visitas de campo.

En este documento, se presentan los resultados de los productos hechos, basado en el diagnóstico realizado con la información recabada y trabajada para desarrollar y cumplir el objetivo general, del semestre y del proyecto.

1. Ciclo participativo del Proyecto de Aplicación Profesional

El PAP es una experiencia de aprendizaje y de contribución social integrada por estudiantes, profesores, actores sociales y responsables de las organizaciones, que de manera colaborativa transfieren sus conocimientos para dar respuestas a problemáticas de un contexto específico y en un tiempo delimitado. Por tanto, la experiencia PAP supone un proceso en lógica de proyecto, así como de un estilo de trabajo participativo y recíproco entre los involucrados.

El modelo metodológico seguido en el proyecto se basa en la técnica de Ciclo Básico de un PAP, dividido en 5 fases: Identificación, Planeación, Aprobación o validación, Aplicación y Valoración.

En la primera fase de Identificación, se realizó una investigación de campo el viernes 26 y sábado 27 de enero. En este viaje de campo, se visitó el Centro Dramático de Michoacán (CEDRAM) en Pátzcuaro, donde se hizo una visita guiada, conociendo las condiciones de las edificaciones de la institución. De igual manera, se realizó una junta con la directora del CEDRAM, Naolli Eguiarte, donde se profundizaron la información sobre cómo funciona la organización, su personal, misión y visión, los proyectos planeados para el año, entre otros. En la fase de Planeación, con base en la observación y toda la información recabada, se redactó el objetivo general del proyecto, al igual que se establecieron los equipo y sus objetivos específicos. Con base en esto, se definieron las actividades, tareas y metas, al igual que se estableció un cronograma y un presupuesto.

En la tercera fase de Aprobación o Validación, se estuvo en constante contacto con la directora del centro, Naolli. En este, se le solicitó información faltante para las actividades, al igual que se buscaban sus comentarios, sugerencias, aprobación de los productos y trabajo hecho. De igual manera, se tuvo una junta virtual con la directora, donde se presentaron los avances de los productos y se recibió su retroalimentación el miércoles 17 de abril y de manera presencial el sábado 3 de mayo.

En la fase de Aplicación, el sábado 3 de mayo se visitó por última vez el CEDRAM, donde se instalaron de los mapas y señalética, al igual que se entregaron las herramientas de mantenimiento y jardinería. Asimismo, se informó sobre la convocatoria inscrita y el Lienzo de Modelo de Negocios a la directora, Naolli.

En la última fase, centrada en la Valoración del proyecto, se diseñó y presentó una evaluación del proyecto y los productos hechos por el equipo, hacia la directora Naolli y el equipo organizacional del CEDRAM. Aquí, se cuestionaron y valoraron elementos como la importancia del trabajo hecho por el equipo hacía en Centro, la eficacia y eficiencia, los usos, comentarios y sugerencias, entre otros.

1.1 Entendimiento del ámbito y del contexto

La falta de acceso a la cultura y las artes en comunidades marginadas y zonas de conflicto en Michoacán es un problema multifacético que puede ser analizado desde diversas perspectivas teóricas. En primer lugar, se puede abordar desde el enfoque de la Declaración Universal de los Derechos Humanos de la ONU (s.f.), centrándose en el Artículo 27, y el Artículo 4 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (Orden Jurídico Nacional, s.f.), de derecho a la cultura, el cual fomenta la participación en actividades artísticas como parte integral de la dignidad humana. Esto implica considerar el acceso equitativo a la cultura como un aspecto fundamental para el desarrollo humano y la inclusión social.

Desde una perspectiva sociológica, se puede examinar la falta de acceso a la cultura y las artes en las comunidades vulnerables en Michoacán, como un síntoma de desigualdades estructurales en la distribución de recursos y oportunidades en la sociedad. Esto puede relacionarse con teorías de marginalización y exclusión social, que analizan cómo ciertos grupos son sistemáticamente relegados a los márgenes de la sociedad y privados de acceso a recursos culturales y educativos.

Asimismo, desde una óptica económica, se puede explorar el papel de las políticas públicas y la falta de inversión y recursos financieros en cultura y educación en estas áreas, y cómo esto afecta el desarrollo cultural y artístico de la población. Esto puede vincularse con teorías sobre desarrollo humano y capital social, que destacan la importancia de invertir en cultura y educación como motores de desarrollo sostenible y bienestar humano.

Los antecedentes históricos de la comunidad en Michoacán muestran un contexto marcado por desafíos económicos, sociales y culturales. Históricamente, Michoacán ha sido una región con una rica tradición cultural, pero también ha enfrentado problemas de marginación y exclusión social, especialmente en áreas rurales y zonas afectadas por la violencia y el conflicto.

La evolución del acceso a la cultura y las artes en estas comunidades ha estado influenciada por factores como la disponibilidad de recursos económicos, la presencia de instituciones culturales y educativas, y la atención prestada por parte de las autoridades gubernamentales. A lo largo del tiempo, ha habido esfuerzos intermitentes para promover la cultura y las artes en la región, pero estos han sido inconsistentes y han enfrentado desafíos debido a la falta de recursos y apoyo institucional.

En el caso del Centro Dramático de Michoacán, su aparición como una iniciativa para promover y difundir el teatro y las artes en Michoacán refleja la necesidad de abordar la falta de acceso a la cultura en estas comunidades. En llevar el teatro mediante proyectos itinerantes y ofrecer talleres y diplomados para la formación artística demuestra un compromiso con el desarrollo cultural y social de la región y una respuesta a los desafíos identificados en cuanto al acceso a la cultura y las artes.

1.2 Caracterización de la organización

El Centro Dramático de Michoacán, nace en el 2003 a través de del acuerdo tripartido entre el Gobierno Federal, el Gobierno Estatal y La Casa del Teatro A.C.

Las áreas que conforman al CEDRAM, se dividen en tres: Área Creativa, donde se trabaja el desarrollar los nuevos proyectos y puestas en escena; Administración, donde se encargan de la gestión de permisos, colaboraciones, organización de cronograma, funciones, entre otros; y Mantenimiento, donde se enfocan en la limpieza y jardinería del centro y sus instalaciones. Actualmente, CEDRAM está conformado por Naolli Eguiarte, directora Artística y Gerencia Ejecutiva, Raúl Medina “Gigo”, director técnico, Julio Infante, Músico, Rodrigo Espinosa, director Creativo y Músico e Ileri Araujo, Administración y Aseo.

El propósito de CEDRAM, el cumplir con el objetivo de la misión de la Casa del Teatro A.C.: “la descentralización del acceso a la cultura en general, y en particular el arte teatral a través del proyecto de Teatro Trashumante y el Diplomado Intensivo en Actuación Dramática” (CEDRAM, 2020).

CEDRAM, tiene como misión el promover y difundir el teatro, las artes y todas aquellas manifestaciones ciudadanas que laman cultura y las orientan a inspirar a niños, niñas y sus familias, principalmente en el estado de Michoacán; a través de tres principios fundamentales: El teatro como derecho social, las expresiones artísticas como nutriente para

la identidad social, y la sociedad como un eslabón fundamental de toda práctica escénica (CEDRAM, 2020).

Asimismo, CEDRAM tiene como visión, convertirse en un centro cultural reconocido por la calidad de sus obras y su amplio alcance de difusión. Buscan convertirse en un agente activo en la construcción de valores, reflexiones e intereses, impulsar el desarrollo humano y trabajar hombro con hombro con la sociedad michoacana para la construcción de un mejor futuro (CEDRAM, 2020).

Esto lo llevan a cabo, a través del programa de Teatro Trashumante, para llevar el Teatro a los que no lo han tenido desde sus teatros itinerantes: Teatro Rucio, Teatro Rocinante y Teatro Xanharati. También se encuentra el Teatro en el aula (Kamishibai), que permite la interacción en torno a temáticas donde se debate el afecto y solidaridad humana. Igualmente, el Programa ¡Vamos al teatro!, donde el CEDRAM se adentra en las comunidades cercanas a Pátzcuaro, Michoacán, y los transportan gratis hasta el teatro Lázaro Cárdenas para generar experiencias de teatro, danza, música y cine.

Por último, se encuentra el Diplomado Intensivo de Actuación Dramática para la Profesionalización Teatral, que busca responde a la necesidad de ofrecer una formación intensiva y profesional en un formato semipresencial que provee a los alumnos de información teórica y práctica para profesionalizar su quehacer. (CEDRAM, 2020).

1.3 Identificación de la(s) problemática(s)

Durante la fase de diagnóstico colaborativo entre el equipo PAP y la organización, se identificaron diversas problemáticas que afectan el funcionamiento del Centro Dramático de Michoacán (CEDRAM). Estas problemáticas se centran en la gestión inadecuada de los recursos económicos, humanos y tecnológicos por parte del personal del CEDRAM, lo que obstaculiza las operaciones fundamentales del centro. Como resultado, se definieron tres objetivos específicos para abordar estas problemáticas:

1. Procurar recursos para el mantenimiento del CEDRAM.

Se reconoce la necesidad de garantizar un flujo constante de recursos para mantener las instalaciones y equipos del CEDRAM en condiciones óptimas. La falta de recursos financieros para el mantenimiento puede afectar negativamente la calidad de los programas y actividades ofrecidos por el centro.

2. Gestionar donativos financieros y en especie a través de la donataria A.C.

Se busca establecer un canal efectivo para la recepción de donativos financieros y en especie que contribuyan al sostenimiento del CEDRAM. La colaboración con una donataria A.C. puede facilitar la captación de recursos adicionales y fortalecer la viabilidad económica del centro.

3. Diseñar un modelo de negocios rentable que atienda la oferta formativa.

Con esto, se busca impulsar las operaciones fundamentales del centro.

Se plantea la necesidad de desarrollar un modelo de negocio rentable que permita financiar la oferta formativa del CEDRAM. Esto implica explorar diferentes estrategias de generación de ingresos, como la venta de boletos para eventos, la comercialización de productos relacionados con el teatro y las artes, entre otros.

1.4. Planeación de alternativa(s)

Tras analizar las necesidades del CEDRAM y los desafíos que enfrentaba, el equipo, junto con la organización, diseñó y validó alternativas para abordar el problema identificado de manera efectiva. La alternativa principal consistió en implementar un plan de acción integral enfocado en tres objetivos específicos:

- Procurar recursos para el mantenimiento del CEDRAM.
- Gestionar donativos financieros y en especie a través de la donataria A.C.
- Diseñar un modelo de negocios rentable que atendiera la oferta formativa.

Esta alternativa se consideró adecuada por las siguientes razones:

- Abordó directamente las causas críticas identificadas en el diagnóstico, como la falta de recursos económicos, el modelo de negocios no rentable y la necesidad de diversificar las fuentes de ingresos.
- Combinó estrategias a corto y largo plazo, incluyendo la gestión de donaciones y patrocinios inmediatos, así como la reestructuración del modelo de negocios para generar ingresos sostenibles.
- Involucró la participación de la organización y aprovechó sus fortalezas, como la donataria A.C. existente y la experiencia en la oferta formativa.
- Contribuyó a la solución del problema al fortalecer la viabilidad económica y la sostenibilidad financiera del CEDRAM, lo cual era fundamental para mantener y mejorar sus operaciones fundamentales.

El plan de trabajo propuesto para implementar esta alternativa incluyó las siguientes actividades clave:

Objetivo Específico 1: Procurar recursos para el mantenimiento del CEDRAM.													
Actividades	Semana 6 19 - 25 Feb	Semana 7 26 Feb - 3 Mar	Semana 8 4 - 10 Mar	Semana 9 11 - 17 Mar	Semana 10 18 - 24 Mar	Semana Santa 25 - 31 Mar	Semana 11 1 - 7 Abr	Semana 12 8 - 14 Abr	Semana 13 15 - 21 Abr	Semana 14 22 - 28 Abr	Semana 15 29 - 7 May	Semana 16 8 - 13 May	
Actividad 1.1: Hacer un recorrido con Naolli para que nos especifique las necesidades del CEDRAM.						SEMANA SANTA							
Actividad 1.2: Analizar las necesidades del CEDRAM.													
Actividad 1.3: Hacer una investigación de cómo se podrían resolver estos problemas													
Actividad 1.4: Diseñar una estrategia para solucionar las necesidades del CEDRAM.													
Actividad 1.5: Clasificar problemáticas por orden de urgencia para el CEDRAM y viabilidad de ejecución por parte del PAP.													
Actividad 1.6: Procuración de fondos y materiales para la realización de las actividades del semestre.													
Actividad 1.7: Realizar el proyecto planeado, en el último viaje al CEDRAM y tomar evidencias.													

Objetivo Específico 2: Gestionar donativos financieros y en especie a través de la donataria A.C.

Actividades	Semana 6 19 - 25 Feb	Semana 7 26 Feb - 3 Mar	Semana 8 4 - 10 Mar	Semana 9 11 - 17 Mar	Semana 10 18 - 24 Mar	Semana Santa 25 - 31 Mar	Semana 11 1 - 7 Abr	Semana 12 8 - 14 Abr	Semana 13 15 - 21 Abr	Semana 14 22 - 28 Abr	Semana 15 29 - 7 May	Semana 16 8 - 13 May
Actividad 2.1: Buscar convocatorias de becas y opciones de donaciones												
Actividad 2.2: Seleccionar los proyectos a los que se les darán estos apoyos												
Actividad 2.3: Recuperación de documentos, datos e información para la postulación de proyectos												
Actividad 2.4: Llenar las convocatorias												
Actividad 2.5: Gestionar los recursos para los proyectos												
Actividad 2.6: Entrega de Recursos en especie y financiero												
Actividad 2.7: Recabado de documentación necesaria para aplicar a la Beca PAICE												

Objetivo Específico 3: Diseñar un modelo de negocios rentable que atienda la oferta formativa.

Actividades	Semana 6 19 - 25 Feb	Semana 7 26 Feb - 3 Mar	Semana 8 4 - 10 Mar	Semana 9 11 - 17 Mar	Semana 10 18 - 24 Mar	Semana Santa 25 - 31 Mar	Semana 11 1 - 7 Abr	Semana 12 8 - 14 Abr	Semana 13 15 - 21 Abr	Semana 14 22 - 28 Abr	Semana 15 29 - 7 May	Semana 16 8 - 13 May
Actividad 3.1: Entrevistar a colli y plasmar el lienzo de modelo de negocios de los lleres y diplomados												
Actividad 3.2: Analizar el modelo, enfocado en debilidades, oportunidades y fortalezas agregado												
Actividad 3.3: Innovar, diseñar y actualizar el lienzo del modelo de negocios de los lleres y diplomados mediante sugerencias												
Actividad 3.4: Evaluar y crear estrategias para los modelos de negocio (Página 201 - 209 del libro)												
Actividad 3.5: Presentar el modelo de Negocio al CEDRAM.												
Actividad 3.6: Implementación del BMC.												

Este plan de trabajo se realizó coordinada y colaborativamente con el CEDRAM, aprovechando los recursos y conocimientos disponibles del equipo y en la organización. Es importante mencionar que esta propuesta fue validada y respaldada por la dirección del CEDRAM, quienes reconocieron la necesidad y el valor de las alternativas planteadas. Además, se mantuvo una comunicación constante con la organización para asegurar que las

necesidades y prioridades siguieran siendo las mismas durante la implementación del proyecto.

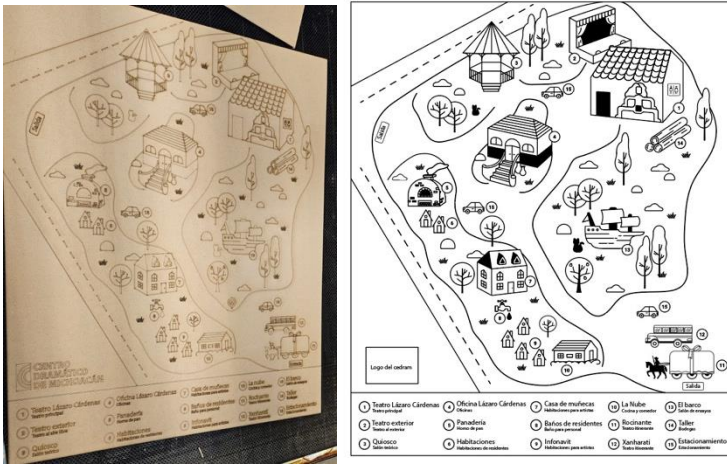
1.5. Desarrollo de la propuesta de mejora

En esta sección, se detalla el proceso de implementación de las alternativas diseñadas para abordar las necesidades y desafíos identificados en el CEDRAM. A continuación, se describen las actividades realizadas, los procedimientos de trabajo, las herramientas y técnicas utilizadas, así como las evidencias y resultados obtenidos.

Objetivo 1: Procurar recursos para el mantenimiento del CEDRAM.

1. Se realizó un recorrido exhaustivo por las instalaciones del CEDRAM para identificar y documentar las principales necesidades de mantenimiento y reparación. Durante este recorrido, se tomaron notas de campo y se capturaron fotografías de las áreas problemáticas y sus medidas.
2. Con base en la información recopilada, se elaboró un documento detallado que enlistaba y priorizaba las problemáticas de mantenimiento según su urgencia y viabilidad de ejecución por parte del equipo PAP.
3. Se investigaron soluciones potenciales para las necesidades identificadas, evaluando diferentes opciones en términos de costos, recursos requeridos, conocimientos técnicos y mano de obra disponible. Esta investigación incluyó la búsqueda de proveedores, cotizaciones y asesoría especializada cuando fue necesario.
4. Utilizando los resultados de la investigación, se diseñó una estrategia detallada para abordar las necesidades más apremiantes y viables. Esta estrategia incluyó un plan de acción con actividades específicas, un cronograma de trabajo y un presupuesto estimado.
5. Se llevaron a cabo las actividades, entre ellas el diseño de la señalética que incluye mapas del CEDRAM y carteles para que la gente se ubique más fácil, también la compra de herramientas indispensables para el mantenimiento. Durante este proceso, se tomaron fotografías y se recopilaron evidencias del trabajo realizado.

Evidencia de los procesos:



Objetivo 2: Gestionar donativos financieros y en especie a través de la donataria A.C.

1. Se realizó una extensa búsqueda en línea y en bases de datos para identificar convocatorias de becas, programas de donaciones y opciones de patrocinio a las que el CEDRAM ha aplicado anteriormente, al igual que de nuevos posibles programas a través de Donataria Autorizada A.C.
2. Se analizaron los requisitos y lineamientos de cada convocatoria identificada, seleccionando aquellas que fueran más relevantes y viables para el CEDRAM: Fundación The Home Depot México y Donativos FEMSA
3. Se gestionaron los trámites, información y documentos necesarios para la postulación del proyecto en las convocatorias seleccionadas, trabajando en estrecha colaboración con Stefanie Wess Santos, directora general de La Casa del Teatro A.C., Rosa María Cárdenas, administradora de la donataria Casa de Teatro A.C, y Naolli Eguiarte, directora general de CEDRAM.
4. Se hizo la postulación en de los proyectos para obtención de donativos en especie y recursos financieros, a través de la Fundación The Home Depot México para y Donaciones FEMSA. Se sigue a la espera de la respuesta de las Fundaciones.
5. Al mismo tiempo, se gestionó una rifa de 135 boletos del 13 de mayo al 17 de abril por parte del equipo, para recaudar fondos para la compra de herramientas indispensables para el mantenimiento de CEDRAM.

Evidencia de los procesos de la rifa:

Rifa con causa
AYÚDANOS A LLEVAR EL MUNDO DEL TEATRO A LOS NIÑOS

¡PARTICIPA Y PODRÍAS GANAR UNA ALEXA!
LA RIFA SERÁ EL 17 DE ABRIL | COSTO DE BOLETO \$50
MANDA DM PARA + INFO

PAP CEDRAM

Nombre	Ordenamiento de boletos	Nombre	Celular	Página	Importe
1	1	Pamela	311 901 4501	1	1
2	2	Román Nazario	3100032910	2	2
3	3	Román Nazario	3100032910	3	3
4	4	Román Nazario	3100032910	4	4
5	5	Román Nazario	3100032910	5	5
6	6	Román Nazario	3100032910	6	6
7	7	Carla Cortes	33 2100 1899	7	7
8	8	Beto Nazario	3331709047	8	8
9	9	Beto Nazario	3331709047	9	9
10	10	Beto Nazario	3331709047	10	10
11	11	Beto Nazario	3331709047	11	11
12	12	Beto Nazario	3331709047	12	12
13	13	Beto Nazario	3331709047	13	13
14	14	Sandra Barrera	3331294770	14	14
15	15	Sandra Barrera	3331294770	15	15
16	16	Sandra Barrera	3331294770	16	16
17	17	Claudia Molina	3100031910	17	17
18	18	Betty Mota	3104880012	18	18
19	19	Maria Guzman	3117018861	19	19
20	20	Alma Raschauer	3100031910	20	20
21	21	Alma Raschauer	3100031910	21	21
22	22	Berly Medina Luna	3100031910	22	22
23	23	Berly Medina Luna	3100031910	23	23
24	24	Graciela Moya	3114834701	24	24
25	25	Graciela Moya	3100031910	25	25
26	26	Betty Mota	3104880012	26	26
27	27	Alma Raschauer	3100031910	27	27
28	28	Edwardo Sant	3100031910	28	28
29	29	Alma Raschauer	3100031910	29	29
30	30	Claudia Molina	3100031910	30	30
31	31	Graciela Moya	3114834701	31	31
32	32	Humberto Espinosa	3100031910	32	32
33	33	Luz Garcia	3110550471	33	33
34	34	Verónica Barrera	3100031910	34	34
35	35	Ale Figueroa	4121342401	35	35
36	36	Rosa	3100031910	36	36
37	37	Humberto Espinosa	3100031910	37	37
38	38	Maria Mota	3100031910	38	38
39	39	Betty Mota	3104880012	39	39
40	40	Rodrigo Gonzalez	3100031910	40	40
41	41	Humberto Espinosa	3100031910	41	41
42	42	Melissa Flores	3103242018	42	42
43	43	Rodrigo Gonzalez	3100031910	43	43
44	44	Ale Parilla	3110004011	44	44
45	45	Melissa Flores	3103242018	45	45

Evidencia de los procesos de Fundaciones:

Objetivo 1 > Documentos Fundación The Home Depot > **Oficiales subir**

Acta Constitutiva en PD... 12 de abril

BROCH-DIGITAL ESPAÑ... Hace 5 días

BROCH-DIGITAL ESPAÑ... Hace 5 días

BROCH-DIGITAL ESPAÑ... Hace 5 días

Carta Solicitud en Word... Hace 6 días

Certificado de Donación... 12 de abril

Comprobante de Domici... 12 de abril

Copia recibo deducible (... 12 de abril

Identificación del a... 12 de abril

RFC pdf 12 de abril

Rocinante.VOB 12 de abril

Documentos > ENTREGABLES > 2024_PRIMAVERA > Equipo Procuración > Objetivo 2 > **FEMSA**

Acta Constitutiva en P... El lunes a las 17:18

BBVA_Proyecto BL_apli... Hace 42 minutos

Certificado de Donacio... El lunes a las 17:18

PdfReportServiet (1).pdf El lunes a las 17:18

Requisitos Solicitud FE... El lunes a las 17:18

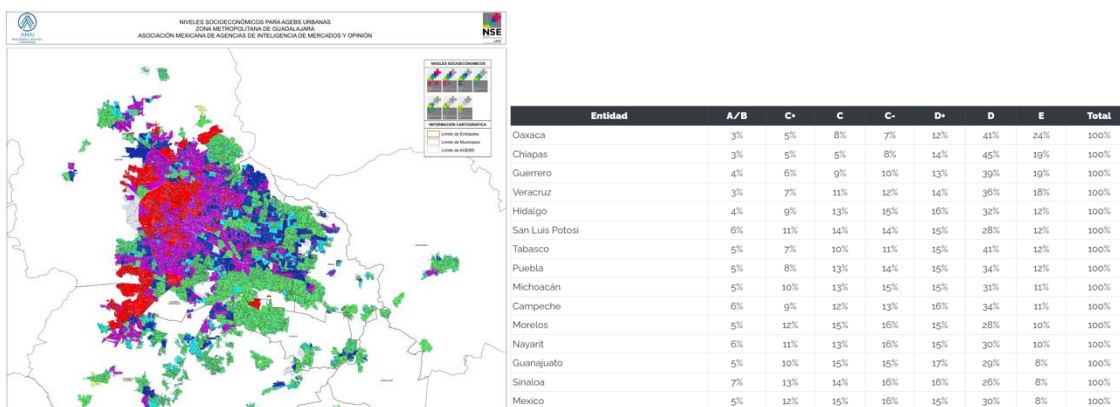
RFC pdf El lunes a las 17:18

Objetivo 3: Diseñar un modelo de negocios rentable que atienda la oferta formativa.

1. Se llevó a cabo un análisis exhaustivo de los modelos de negocios actuales del CEDRAM para los talleres y diplomados, utilizando la metodología del Lienzo de Modelo de Negocio (Business Model Canvas).

2. Se identificaron las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de cada modelo de negocio, destacando las áreas de mejora potencial y las oportunidades de innovación.
3. Tomando como base el análisis realizado, se diseñó y actualizó el lienzo de modelos de negocio el diplomado de jóvenes, incorporando propuestas innovadoras enfocadas en crear valor agregado, incrementar la rentabilidad y mejorar la propuesta de valor.
4. Se evaluaron y crearon estrategias específicas para la implementación de los nuevos modelos de negocio, considerando factores como el entorno competitivo, los canales de comercialización, las actividades clave y los recursos necesarios.
5. Se presentó el modelo de negocio actualizado al CEDRAM, recibiendo retroalimentación y comentarios de Naolli y su equipo. Con base en esta retroalimentación, se realizaron los ajustes finales al documento donde se encuentra el lienzo de modelo de negocios y las sugerencias.

Evidencia del proceso de investigación:



A lo largo del proceso de desarrollo de la propuesta de mejora, se mantuvo una comunicación constante con el CEDRAM, asegurando que las actividades y resultados estuvieran alineados con sus necesidades y expectativas. Además, se documentaron cuidadosamente los procesos, los resultados y los servicios alcanzados, respetando los convenios de confidencialidad establecidos.

1.6. Valoración de productos, resultados e impactos

La experiencia del Proyecto de Aplicación Profesional (PAP) en el Centro Dramático de Michoacán (CEDRAM) ha sido enriquecedora y ha permitido abordar las problemáticas previamente identificadas. A través de un enfoque integral y colaborativo, se lograron resultados significativos y se generaron impactos positivos en la organización.

En primer lugar, el objetivo de procurar recursos para el mantenimiento del CEDRAM se cumplió con éxito. Se realizó un diagnóstico detallado de las necesidades de reparación y se implementaron soluciones concretas, como la adquisición de herramientas y equipos de jardinería, así como la ejecución de proyectos de mejora en las instalaciones. Además, se diseñó y fabricó un sistema de señalética y un mapa detallado del centro, lo que facilitará la orientación y la experiencia de los visitantes. Estos esfuerzos contribuyeron a mejorar las condiciones físicas del CEDRAM y a brindar un entorno más adecuado para el desarrollo de sus actividades culturales.

En cuanto al objetivo de gestionar donativos financieros y en especie, se lograron avances significativos. Se identificaron y postularon convocatorias de becas, fundaciones y programas de donaciones relevantes para el CEDRAM, lo que sentó las bases para la obtención de recursos adicionales, estas becas fueron The Home Depot y Donativos FEMSA. Estas acciones no solo contribuyeron a diversificar las fuentes de ingresos, sino también a fortalecer la presencia y el reconocimiento del CEDRAM en la comunidad.

El tercer objetivo, diseñar un modelo de negocios rentable para la oferta formativa, también arrojó resultados valiosos. Se analizaron y actualizaron los lienzos de modelos de negocio para los talleres y diplomados, incorporando propuestas innovadoras enfocadas en crear valor agregado y aumentar la rentabilidad. Estas innovaciones en el modelo de negocio permitirán al CEDRAM ofrecer una propuesta más atractiva y sostenible, lo que a su vez contribuirá a su viabilidad económica a largo plazo.

En términos de impacto, las acciones implementadas durante el PAP han sentado las bases para fortalecer la sostenibilidad financiera del CEDRAM y mejorar sus operaciones fundamentales. Al abordar desafíos clave como la falta de recursos, el mantenimiento

deficiente y los modelos de negocio poco rentables, se ha brindado al centro una mayor capacidad para cumplir su misión de promover y difundir el teatro, las artes y la cultura en la región.

Además, el proyecto ha fomentado una mayor vinculación del CEDRAM con la comunidad y ha abierto oportunidades para establecer alianzas y colaboraciones con empresas, organizaciones y donantes potenciales. Esto no solo beneficiará al centro, sino que también contribuirá a la promoción y acceso a las actividades culturales en la región.

Aunque se han logrado avances significativos, es importante destacar que aún existen aspectos pendientes que podrían ser contemplados por la organización o en futuras etapas del PAP. Entre estos aspectos se encuentran:

1. Implementar y monitorear los nuevos modelos de negocio diseñados para los talleres y diplomados, ajustándose según sea necesario en función de los resultados obtenidos.
2. Continuar la búsqueda y postulación a convocatorias de becas y programas de donaciones, aprovechando las bases establecidas durante este proyecto.
3. Mantener y fortalecer los vínculos establecidos con empresas y organizaciones, como lo son The Home Depot y FEMSA) interesadas en patrocinar al CEDRAM, explorando nuevas oportunidades de colaboración.
4. Evaluar la necesidad de implementar proyectos adicionales de mantenimiento y mejora en las instalaciones del centro, aprovechando los recursos y conocimientos adquiridos durante esta experiencia.
5. Explorar estrategias complementarias para incrementar la visibilidad y el reconocimiento del CEDRAM en la comunidad, aprovechando los beneficios del sistema de señalética y los mapas implementados.

1.7. Bibliografía y otros recursos

CEDRAM. (2020). Centro Dramático de Michoacán. La Casa Del Teatro A.C. Recuperado de: <https://cedram.mx/quienes-somos/>

La casa del Teatro A.C. (s. f.). La Casa del Teatro A.C. <https://cedram.mx/>

ONU. (s.f.). La Declaración Universal de los Derechos Humanos | Naciones Unidas. Recuperado de: <https://www.un.org/es/about-us/universal-declaration-of-human-rights>

Orden Jurídico Nacional. (s.f.). Artículo 4o. Unidad General de Asuntos Jurídicos. Recuperado de: <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Constitucion/articulos/4.pdf>

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. John Wiley & Sons.

Estado de resultado. (s. f.). Crehana. Recuperado 28 de abril de 2024, de <https://www.crehana.com/business/descargables/plantilla-estado-de-resultados/>

D-virtual <https://www.d-virtual.mx>. (s. f.). NSE. 2021 / D-virtual. <https://www.amai.org/NSE/>

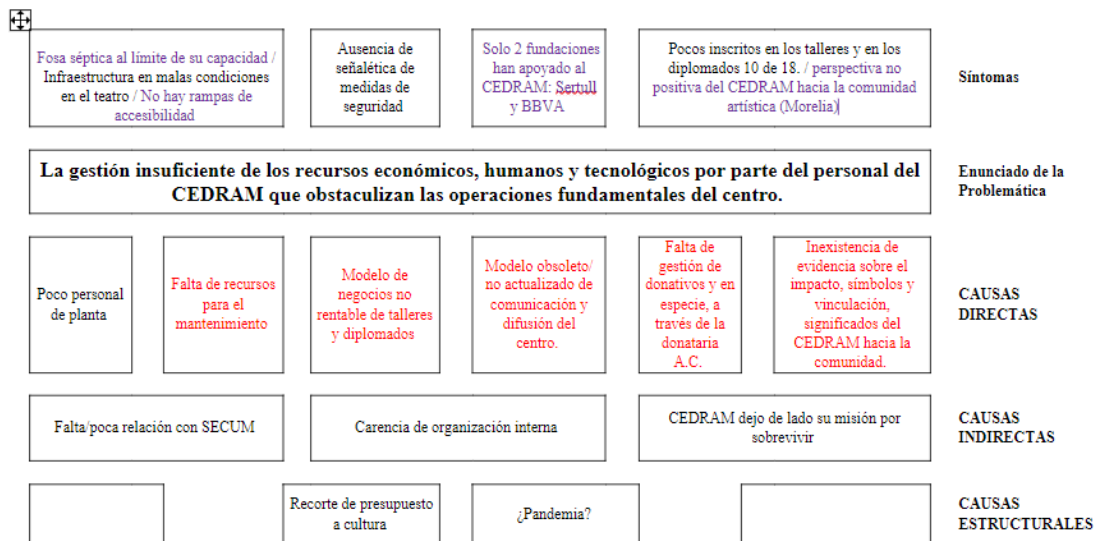
Yun, T. (2023, 30 noviembre). *Propuesta de valor.* Modelo Canvas. <https://modelocanvas.net/propuesta-de-valor/>

Estado de resultado. (s. f.). Crehana. Recuperado 28 de abril de 2024, de <https://www.crehana.com/business/descargables/plantilla-estado-de-resultados/>

Donadora | Donadora | Iniciar campaña. (s. f.). <https://donadora.org/campana/como-funciona>

1.8. Anexos generales

ÁRBOL DEL PROBLEMA



* En Letras Rojas: Causas Críticas del Problema. Es decir, aquellas causas que el equipo de planeación puede ayudar a resolver.

Objetivo general:

Gestionar los recursos económicos, humanos y tecnológicos dentro del CEDRAM que impulsen las operaciones fundamentales del centro.

Cronograma de actividades para el tercer viaje del PAP

Hora	Actividad	Descripción	Duración	Responsables
11:00	Llegada a las instalaciones del CEDRAM	Llegada a las instalaciones y preparación de materiales para la colocación de los mapas.	30 min	Kim y Ponchito
11:30	Cavar pozos para los postes	Cavar dos pozos de 60 cm de profundidad y 6" de diámetro a una distancia de 80 cm de distancia entre ellos de eje a eje.	1:30 hr	Kevin y Daniel
11:30	Armar mapas con sus bases	Colocar el marco a los mapas con los perfiles de madera conseguidos con clavos, luego, colocar los mapas en los postes de madera con pijas para madera.	1:30 hr	Monse, Sab y Pao
13:00	Preparación del concreto	Mezcla de concreto proporción 1:1 1/2 para fijar los postes. Colocar una capa de 5 cm de espesor en el fondo del pozo, colocar ambos postes del mapa y llenar el pozo dejando 5 cm libres en la superficie.	2 hr	Todo el equipo
15:00	Colocación de carteles en zonas definidas	Con taladro colocar los carteles que nombran las ubicaciones en árboles, muros, o espacio más adecuado según la ubicación.	1 hr	Todo el equipo
16:00	Enterrar los postes	Con la tierra obtenida de la excavación rellenar los 5 cm sobrantes del poste. Compactar muy bien.	1 hr	Todo el equipo

2. Productos

Objetivo 1

Producto 1: Documento enlistando las problemáticas de mantenimiento del CEDRAM

Tipología: Diagnóstico

Ficha descriptiva:

- Nombre del producto: Mantenimiento y necesidades del CEDRAM
- Objetivo: Identificar y priorizar las necesidades de mantenimiento y reparación en las instalaciones del CEDRAM.
- Descripción: El documento contiene un listado detallado de las problemáticas de mantenimiento identificadas durante el recorrido por las instalaciones, priorizadas según su urgencia y viabilidad de ejecución.
- Contenido:
 - 1) Descripción de cada problemática
 - 2) Priorización según urgencia y viabilidad
 - 3) Notas y observaciones adicionales.
- Formato: Documento en formato PDF.

MANTENIMIENTO Y NECESIDADES DEL CEDRAM

Introducción del caso

El CEDRAM tiene áreas de oportunidad que pueden trabajarse para tener una seguridad íntegra de las y los asistentes. Por eso en este documento documentamos las medidas de seguridad que consideramos pueden mejorar para reducir los riesgos dentro de las instalaciones.

A continuación, se encuentran la evidencia con una breve descripción de las condiciones en la que la encontramos y algunas consecuencias que creemos puedan suceder.

Seguridad

- Escaleras/Barandales: Los barandales de las gradas del teatro pueden ser riesgosos ya que para un niño no lo cubre lo suficiente y para un adulto son muy bajas. En las escaleras identificamos que al ser un lugar muy oscuro puede ser peligroso no verlas (no tiene cinta reflejante), no hay una estandarización por lo cual son muy altas y no terminan de conectar unas con otras.

Parte inferior de las gradas



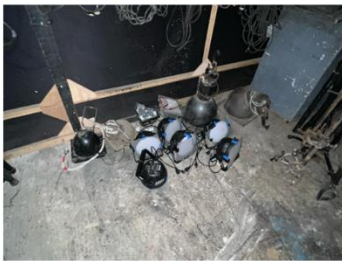
- Cableado: hay mucho cable expuesto, sobre todo en la casa de las muñecas. También hay mucho cable con cinta y pelado, esto puede ocasionar una chispa e incendiar el lugar.



- Señalética: Hace falta poner señalética del CEDRAM y un mapa en la entrada, para que la gente no se pierda. También indicar las rutas de evacuación, salidas y otras medidas de prevención para emergencias.



- **Estandarización de acomodo de materiales y herramientas:** Las herramientas y materiales tienen un acomodo disperso y acomodarlos reduciría accidentes y tiempo al momento de que algún integrante busque alguna de estas.



Producto 2: Investigación de viabilidad y evaluación de proyectos

Tipología: Reporte

Ficha descriptiva:

- Nombre del producto: Documento con Investigación de viabilidad y evaluación de proyectos

- Objetivo: Evaluar la viabilidad y factibilidad de los proyectos de mantenimiento propuestos, considerando aspectos como costos, recursos, conocimientos y mano de obra disponible.
- Descripción: El reporte presenta un análisis detallado de cada proyecto propuesto, evaluando su viabilidad en términos de recursos económicos, humanos, técnicos y de conocimientos requeridos.
- Contenido:
 - 1) Descripción de los proyectos
 - 2) Evaluación de viabilidad
 - 3) Análisis de recursos y costos
 - 4) Recomendaciones y selección de proyectos.
- Formato: Documento en formato PDF.

Análisis de resultados de las soluciones de mantenimiento

Es esencial identificar y priorizar las problemáticas que requieren atención inmediata. Esta actividad se enfoca en evaluar la viabilidad de proyectos para abordar estas problemáticas, considerando aspectos como costos, recursos, conocimientos y mano de obra disponibles.

El objetivo es determinar qué proyectos son más factibles de ejecutar en el próximo semestre, con el fin de mejorar la seguridad y eficiencia del CEDRAM. Esta investigación proporcionará una base sólida para la toma de decisiones informadas y la optimización de recursos, promoviendo la mejora continua en todas las áreas de operación del centro.

Problemáticas identificadas

- Señalética: Mapa, nombre de lugares, carteles de seguridad, etc
- Pintar instalaciones
- Estandarización de acomodo de materiales y herramientas
- Extintores
- Mejorar iluminación
- Cableado
- Zonas de riesgo en el teatro: escaleras, barandales, etc.
- Equipo necesario

Clasificación de problemáticas por orden de urgencia

Para clasificar en orden de urgencia e importancia cada uno de los puntos proporcionados, consideramos tanto la probabilidad de ocurrencia de un incidente como las posibles consecuencias en términos de seguridad y daños:

Clasificación de problemáticas por orden viabilidad de ejecución por parte del PAP

Para clasificar nos basamos en costos, recursos, conocimiento y mano de obra, con la que contamos en el equipo PAP, además de la clasificación anterior por urgencia, para así definir los proyectos que se pretenden realizar este semestre.

- **Señalética:** La implementación de señalética es una medida crucial para mejorar la seguridad y la orientación dentro del CEDRAM. Al ser un proyecto relativamente accesible en costos y recursos, y el conocimiento y la mano de obra necesarios son manejables para el equipo del Plan de Acción del Personal (PAP), esta actividad se considera muy viable. Además, la disponibilidad de materiales básicos como MDF y vinilo facilita su ejecución.
- **Zonas de riesgo en el teatro (escaleras, barandales, etc.):** La identificación y mitigación de zonas de riesgo en el teatro es una prioridad en términos de seguridad para el CEDRAM. Aunque puede requerir ciertos conocimientos técnicos, la corrección de estos riesgos es esencial y se puede realizar con los recursos y la mano de obra disponibles en el equipo PAP. La viabilidad se fundamenta en la necesidad urgente de mejorar las condiciones de seguridad.
- **Pintar instalaciones:** La pintura de las instalaciones contribuirá tanto a la estética como a la preservación de estas. Aunque puede no ser tan crítico como otros proyectos en términos de seguridad inmediata, su realización es factible con los recursos y la mano de obra disponibles en el equipo PAP. Además, el costo de los materiales es relativamente bajo, lo que hace que este proyecto sea viable.
- **Equipo necesario:** La adquisición de equipos como la sopladora, **karcher** y escalera es esencial para la operatividad y mantenimiento del CEDRAM. Aunque puede requerir una inversión considerable, su viabilidad se sustenta en la necesidad de mejorar la eficiencia y seguridad de las operaciones. Este proyecto puede realizarse eficazmente con una gestión adecuada de los recursos disponibles.
- **Cableado:** La mejora del cableado es fundamental para prevenir riesgos de incendio y

Producto 3: Propuesta de soluciones para el mantenimiento y necesidades del CEDRAM

Tipología: Plan

Ficha descriptiva:

- Nombre del producto: Documento con propuestas de soluciones y cotizaciones de materiales
- Objetivo: Presentar una estrategia detallada para abordar las necesidades de mantenimiento más apremiantes y viables en el CEDRAM.
- Descripción: El documento incluye las propuestas de soluciones seleccionadas, junto con las cotizaciones de los materiales y recursos necesarios para su implementación.
- Contenido:
 - 1) Propuestas de soluciones
 - 2) Cronograma de actividades
 - 3) Cotizaciones de materiales y recursos
 - 4) Presupuesto estimado.
- Formato: Documento en formato PDF.

PROPUESTA DE SOLUCIONES
Para el mantenimiento y necesidades del CEDRAM

Pensamos procurar fondos para comprar los insumos que el CEDRAM necesita y de otras cosas que nosotros identificamos (sopladora, karcher, cinta reflejante, pintura, material para el cableado, escalera, etc.).

Rifa |

- Duración: 1 mes (1 de marzo al 1 de abril)
- Cantidad de Boletos: 135 (15 por estudiante)
- Precio: \$50.00
- Premio: Alexa Amazon ([Echo Pop](#) - \$1922.00)
- Cantidad por recuperar: \$6,750.00
- Utilidad neta: \$5,751.00

Propuesta para la Fundación [The Home Depot México](#)

Donación de Mercancía

La Fundación [The Home Depot México](#) se compromete a realizar donativos a nivel nacional de mercancía variada a donatarias autorizadas. Este material será utilizado para la adecuación de viviendas dignas y mantenimiento de instalaciones operativas de las organizaciones. Hasta la fecha, se han donado más de \$1,200 millones de pesos en mercancía y pintura desde nuestra llegada.

[LINK](#)

Información Requerida del Registro de Institución:

Señalamientos de Evacuación, Seguridad y Mapa:

Otra propuesta es el desarrollo de señalamientos de evacuación, Seguridad y un mapa que se ubicara en los puntos de acceso del CEDRAM.

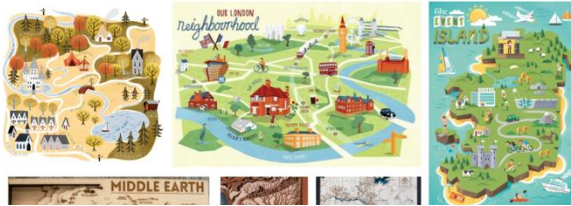
Los señalamientos se realizarán en MDF, que se pintarán después con pintura acrílica. El diseño se aplicará utilizando vinilo de recorte. Una vez completado este proceso, se aplicará una capa de sellador acrílico para protegerlo contra el deterioro en exteriores.

- *Materiales:* Hojas MDF, vinilo blanco y verde, etc.

Para el diseño del mapa, utilizaremos la vista aérea proporcionada por Google Maps, junto con los renders realizados en semestres pasados del PAP. La intención es crear una representación abstracta y caricaturizada del CEDRAM.

- *Materiales:* Hojas MDF, corte laser (80x60 grosor 3mm)

Mood Board:



Producto 4: Investigación de posibles donadores

Tipología: Reporte

Ficha descriptiva:

- Nombre del producto: Investigación de posibles donadores
- Objetivo: Identificar fuentes potenciales de donaciones financieras y en especie para apoyar los proyectos de mantenimiento y mejora del CEDRAM.
- Descripción: El reporte contiene una investigación detallada de empresas, organizaciones y programas de donaciones que podrían contribuir con recursos económicos o materiales al CEDRAM.
- Contenido:
 - 1) Listado de posibles donadores
 - 2) Descripción de cada fuente
 - 3) Requisitos y procesos para solicitar donaciones
 - 4) Evaluación de viabilidad y recomendaciones.
- Formato: Documento en formato PDF.

Investigación de posibles donadores

FUNDACIÓN THE HOME DEPOT MÉXICO

Donación de Mercancía: Donativos a nivel nacional de mercancía variada a donatarias autorizadas para la adecuación de viviendas dignas y mantenimiento de instalaciones operativas de las organizaciones. +\$1,200 MDP DE MERCANCÍA Y PINTURA DONADA DESDE NUESTRA LLEGADA.

[LINK](#)

Información que se necesita del Registro de Institución:

Información General CASA DEL TEATRO

- Tipo de Institución: ONG
- RFC: CTE910318Q43
- Nombre Fiscal: LA CASA DEL TEATRO, A.C.
- Domicilio Fiscal: VALLARTA NÚM 31, COL. DEL CARMEN, C.P. 04100, BENITO JUAREZ, DISTRITO FEDERAL
- Estado: CIUDAD DE MÉXICO (CDMX)
- Municipio: COYOACÁN

Información de Contacto del CEDRAM

- Institución Subsidiaria: No
- Entidad Federativa: MICHOACÁN
- Municipio: PÁTZCUARO
- Nombre del Presidente/Director de la Institución: Stefanie Weiss Santos
- Correo de Contacto: stefaweiss@gmail.com
- Teléfono: 5543453791

RIFA

Duración: 1 mes (13 de marzo al 17 de abril)

Cantidad de Boletos: 135 (15 por estudiante)

Precio: \$50.00

Premio: Echo Dot (5.ª generación, modelo de 2022) | Bocina inteligente con Alexa | Negro ([Echo Dot](#) - \$1,299.00)

Cantidad por recuperar: \$6,750.00

Utilidad neta: \$5,451.00

Para comprar: Sopa hojitas, catcher, cinta, escalera, etc.

SEÑALAMIENTOS EVACUACIÓN, SEGURIDAD Y MAPA

Materiales: Hojas MDF, vinilo blanco y verde, etc.

Donación en especie de los estudiantes.

Producto 5: Manual de Señalética

Tipología: Manual

Ficha descriptiva:

- Nombre del producto: Manual de Señalética
- Objetivo: Presentar un manual que sirva como guía para la creación de señalética, donde además se incluya el mapa, los carteles de lugares y ejemplos de señalética.

- Descripción: El documento incluye una descripción del objetivo de este proyecto, la clasificación de la señalética, la retícula que se usa y de donde se originó, el mapa vectorizado, pictogramas y mockups de cómo se vería todo esto en el CEDRAM.
- Contenido:
 - 1) Descripción del objetivo del proyecto
 - 2) Clasificación de la señalética
 - 3) Mapa vectorizado
 - 4) Pictogramas
 - 5) Ejemplo de señalética
 - 6) Mockups
- Formato: Documento en formato PDF y editable ai.

CLASIFICACIÓN DE SEÑALÉTICA

Indicativas

Se refiere a señales que proporcionan información sobre la ubicación y la función de diferentes espacios dentro de un recinto.

- ↳ Mapa
- ↳ Casa de muñecas
- ↳ Quiosco
- ↳ Teatro
- ↳ Infonavit
- ↳ Teatro exterior
- ↳ Oficina
- ↳ El barco
- ↳ Taller
- ↳ Panadería**
- ↳ Baño**
- ↳ Estacionamiento
- ↳ Baños (HJM)

Preventivas

Consiste en señales diseñadas para prevenir accidentes o situaciones de riesgo, que permitan una rápida respuesta ante una emergencia.

- ↳ Rutas de Evacuación
- ↳ Extintores
- ↳ Salidas
- ↳ **

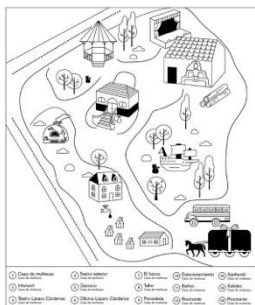


**Dado con el nombre (consultar con Noel)



DISEÑO DEL MAPA

Grabado en mdf de 3mm



ESTILO GRÁFICO

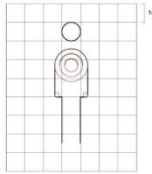
Pictograma

Se crearon mediante la abstracción del logo, simplificando sus elementos y formar este gráfico auxiliar. Se usan trazos lineales y los tres medios círculos característicos.



Reticula

Se utilizó una retícula para crear los pictogramas, asegurando consistencia visual. Esta retícula debe seguirse en futuros diseños para mantener la coherencia y facilitar la comprensión.



PICTOGRAMAS



Producto 6: Evidencias y resultados del proyecto de señalética

Tipología: Reporte/Manual

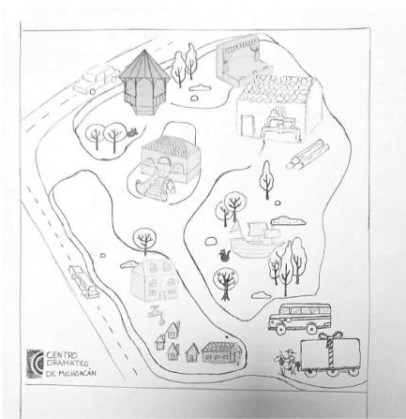
Ficha descriptiva:

- Nombre del producto: Documento con evidencias y resultados del proyecto de señalética
- Objetivo: Presentar los resultados y evidencias del proyecto de diseño e implementación del sistema de señalética en el CEDRAM.
- Descripción: El documento incluye una descripción detallada del proyecto de señalética, junto con fotografías, planos y otras evidencias que muestren el trabajo realizado y el resultado final.

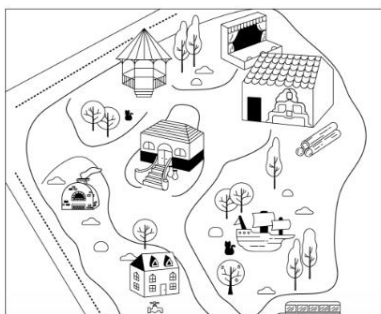
- Contenido:
 - 1) Descripción del proyecto de señalética
 - 2) Proceso de diseño e implementación
 - 3) Fotografías y evidencias del trabajo realizado
 - 4) Evaluación y conclusiones.
- Formato: Documento en formato PDF con imágenes y diagramas.

Evidencias y resultados del proyecto de señalética

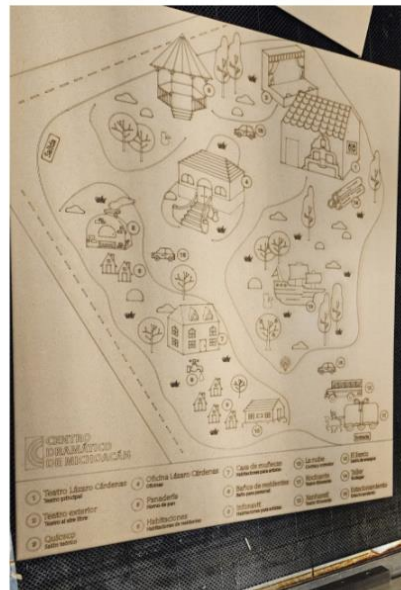
Fase 1: Bocetado



Fase 2: Mapa vectorizado



Fase 3: Corte Láser



Fase 4: Relleno y pintado del mapa



Objetivo 2

Producto 1: Documento con las becas y opciones de donativos

Tipología: Reporte

Ficha descriptiva:

- Nombre del producto: Documento con las becas y opciones de donativos
- Objetivo: Identificar convocatorias de becas y programas de donaciones relevantes para el CEDRAM.
- Descripción: El documento contiene un listado detallado de las becas, convocatorias y opciones de donaciones financieras y en especie a las que el CEDRAM podría aplicar.
- Contenido:
 - 1) Listado de becas y convocatorias
 - 2) Descripción y requisitos de cada opción
 - 3) Evaluación de relevancia y viabilidad.
- Formato: Documento en formato PDF.

<p>Documento con las becas y opciones de donativos</p> <p>Fundación The Home Depot México Donación de Mercancía Objetivo: Apoyar a todas aquellas instituciones con necesidad de construcción y/o mejora de espacios en sus instalaciones y/o proyectos sociales.</p> <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none">• Crea tu cuenta en el apartado de Inicio• Registra tu proyecto• Subir tu documentación <p>Relevancia: Baja Viabilidad: Baja Link: https://comerciointeractivo.bham.com/fundacion.html</p> <p>Donativos FEMSA Objetivo: Apoyamos el desarrollo de la sociedad mejorando la calidad de vida de las personas y de las comunidades, a través de organismos e instituciones que generan impacto positivo en su entorno; participando en los sectores de: Asistencia social, salud y deporte, educación y medio ambiente.</p> <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none">• Solamente se apoyará a Instituciones y no a personas físicas.• Toda solicitud de donativo deberá ser presentada a través del sistema de donativos FEMSA.• La institución debe de estar legalmente establecida y facultada para dar recibo deducible de impuestos.	<p>PAICE Apoyo a la Infraestructura Cultural de los Estados Objetivo: Apoyo para financiar proyectos culturales de construcción y equipamiento de inmuebles dedicados al quehacer cultural en áreas geográficas que se encuentran en desventaja económica o que no cuenta con infraestructura cultural suficiente.</p> <p>Requisitos:</p> <p>Entregar o enviar a la Coordinación del PAICE, de la Dirección General de Vinculación Cultural (ubicada en avenida Paseo de la Reforma 175, piso 6, colonia Cuauhtémoc, alcaldía Cuauhtémoc, CP. 06500, Ciudad de México) un expediente impreso y una USB con la versión digital, o bien, al correo electrónico convocatoriapaiace@cultura.gob.mx, que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none">- Solicitud de Apoyo PAICE- Proyecto Cultural- Documento que acredite la propiedad del inmueble o recinto en el que se desarrollará el proyecto cultural.- Carta bajo protesta de decir verdad.- <p>Relevancia: Baja Viabilidad: Medio Link: https://vinculacion.cultura.gob.mx/PAICE/docs/docs_PAICE_2024/Convocatoria%20PAICE%202024.pdf</p>	<p>Vivir es increíble ayudando a los demás GNP Objetivo: Apoyar a las Organizaciones Sociales a nivel nacional para que puedan continuar con su operación, a través de un donativo en especie que cubra las necesidades más urgentes de la organización y brindando un espacio de difusión en un programa de televisión que sirva como plataforma para darse a conocer, promover su causa e invitar a las personas a que se sumen a ella.</p> <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none">• Nombre de la Organización Social• Población Apoyada• ¿Quién es la persona responsable?• Ubicación• Teléfono• Tu cuenta de correo <p>¿Cuenta con autorización vigente por parte de la SHCP que le acredite como Donatario Autorizado?</p> <ul style="list-style-type: none">• ¿Cuál es la causa social que beneficia? <p>Relevancia: Baja Viabilidad: Medio Link: https://www.gnp.com.mx/responsabilidad-social/vivir-es-increible-ayudando-a-los-demas?fbclid=IwAR0sC7CYAUedmChN6hmsaID2W_LYSptKf23F_WoyZyOzc_f6yC06za0M</p>
---	---	--

Producto 2: Documento con Proyectos y Convocatorias de apoyo y postulación

Tipología: Estrategia

Ficha descriptiva:

- Nombre del producto: Documento con Proyectos y Convocatorias de apoyo y postulación
- Objetivo: Definir los proyectos específicos a los que se destinarán los recursos obtenidos a través de becas, donaciones y rifa.
- Descripción: El documento incluye un plan de ejecución para los proyectos seleccionados, junto con sus respectivas estrategias y descripciones.
- Contenido:
 - 1) Proyecto
 - 2) Propósito
 - 3) Estrategia
 - 4) Especificaciones/descripción
- Formato: Documento en formato PDF.

Proyecto: Herramienta de mantenimiento y jardinería

Propósito: Procurar fondos para comprar los insumos que el CEDRAM necesita: Cinta

Reflejante, Rollo de Corcho, [Karcher](#) y Escalera de Acero.

Estrategia: Rifa

Especificaciones/descripción:

Rifa de 135 boletos (15 boletos por estudiante) con un precio de \$50.00, del 13 de marzo al 17 de abril (un mes). El premio es Alexa Amazon (Echo [Dot](#) - \$1,299.00). Se estima recuperar la cantidad de \$6,750.00 y tener una utilidad neta de \$5,751.00.

Proyecto: Mantenimiento en especie del Centro

Propósito: Ser beneficiarios de un Lote de Donación de Mercancía por parte de Fundación

[The Home Depot](#) México para darle mantenimiento a los edificios del centro.

Estrategia: Postulación

Especificaciones/descripción:

- Recolección de documentos e información para la postulación - 1 al 17 de abril
- Postulación de proyecto a través de la plataforma Fundación [The Home Depot](#) México - 24 al 26 de abril
- Espera de respuesta y lote – 27 de abril al 13 de mayo

Proyecto: Reactivación de Teatro Rocinante Itinerante

Propósito: Ser beneficiarios de Donativos FEMSA para reactivar el teatro itinerante Rocinante y girar con una obra.

Estrategia: Donativos FEMSA

Especificaciones/descripción:

- Recolección de documentos e información para la postulación - 24 de abril al 2 de mayo
- Postulación de proyecto a través Fundación FEMSA: 3 al 4 de mayo
- Espera de respuesta – 5 al 13 de mayo

Producto 3: Documento de requisitos e información de Convocatorias

Tipología: Reporte

Ficha descriptiva:

- Nombre del producto: Documento de requisitos e información de Convocatorias
- Objetivo: Registrar y documentar la información necesaria para la postulación de las convocatorias seleccionadas.
- Descripción: El documento contiene toda la información necesaria para postular a CEDRAM como proyectos de las convocatorias de Fundación The Home Depot México y Donativos FEMSA
- Contenido:
 - 1) Convocatoria
 - 2) Requisitos e información
- Formato: Documento en formato PDF con imágenes y archivos adjuntos.

FEMSA

Folio: N/A

Descripción del Proyecto: FAVOR DE ESCRIBIR BREVEMENTE EL PROYECTO A APOYAR: HABILITAR COMEDOR, EN EL CUAL SE ESTARÁ DANDO ALIMENTNO A NIÑOS DE ESCASOS RECURSOS DE LAS 8 A 10 DE LA NOCHE Y SE RECIBIRAN 100 NIÑOS AL DÍA.

Producción de 2 obras teatrales, una para niños y una para adultos. Se irá a escuelas y comunidades cercanas a Pátzcuaro a través de los Teatros Itinerantes Xanhariti y Rocinante, los cuales darán 60 funciones en total (30 de cada obra) en las mañanas y tardes, en los estados de Michoacán, Estado de México y Nayarit durante 4 meses, teniendo un total de aproximado 5000 beneficiarios.

Descripción específica de los recursos solicitados: Favor de describir de manera breve para que requiere el donativo) - Ejemplo: Compra de Mesas 25 PALABRAS

Diseño de escenografía, iluminación, vestuario, sonoro.

Señale que orientación tiene su solicitud: EDUCACIÓN

Subcategorías de Orientación: ARTE, CULTURA Y HUMANIDADES

Desglose de gastos:

Gastos

CONCEPTO Y MONTO

Dirección Obra 1 - \$50,000.00 MXN

Dirección Obra 2 - \$50,000.00 MXN

Diseño de Escenografía e Iluminación para ambas obras - \$62,500.00 MXN

Diseño de Vestuario para ambas obras - \$62,500.00 MXN

Diseño Sonoro para Ambas Obras - \$62,500.00 MXN

Productor Ejecutivo de Ambas Obras - \$37,500.00 MXN

Diseñador gráfico ambas obras, publicidad por plazas de gira y manejo de redes - \$37,500.00 MXN

FUNDACIÓN THE HOME DEPOT MÉXICO

Información que se necesita del Registro de Institución:

Información General

Tipo de Institución: ONG

RFC: CTE910318Q43

Nombre Fiscal: LA CASA DEL TEATRO, A.C.

Domicilio Fiscal: VALLARTA NÚM 31, COL. DEL CARMEN, C.P. 04100, BENITO JUAREZ, DISTRITO FEDERAL

Estado: CIUDAD DE MÉXICO (CDMX)

Municipio: COYOACÁN

Información de Contacto del CEDRAM

Institución Subsidiaria: No

Entidad Federativa: MICHOACÁN

Municipio: PÁTZCUARO

Nombre del Presidente/Director de la Institución: Stefanie Weiss Santos

Correo de Contacto: stefaweiss@gmail.com

Teléfono: 5543453791

Persona de Contacto 1: Kimberly Pou Chaparro

Correo Contacto 1: kimberly.pock@gmail.com

Teléfono 1: 5551816921

Persona de Contacto 2: Sabrina Alicia Gutiérrez Ortigoza

Correo Contacto 2: sabrisabrinaa1@gmail.com

Teléfono 2: 3319433254

Página Web Institución: <https://cedram.mx/>

Producto 4: Documento con resultados de gestión de donatarias

Tipología: Reporte

Ficha descriptiva:

- Nombre del producto: Documento con resultados de gestión de donatarias

- **Objetivo:** Registrar el proceso y los resultados de la gestión de donatarias autorizadas por el SAT para el CEDRAM.
- **Descripción:** El documento detalla el proceso de gestión realizado con la administradora de Casa de Teatro A.C. para obtener donatarias autorizadas por el SAT.
- **Contenido:**
 - 1) Descripción del proceso de gestión
 - 2) Evidencias y documentación recopilada
 - 3) Resultados obtenidos
 - 4) Recomendaciones y siguientes pasos.
- **Formato:** Documento en formato PDF.

Fundación The Home Depot México - Donación de Mercancía

1. Descripción del proceso de gestión

- 1.1. Se buscó las condiciones, duración, vigencia, requerimientos e información de la convocatoria para analizar si el CEDRAM es apta para postularse.
- 1.2. Se tuvo duda sobre diversos apartados para la postulación del proyecto: La tienda de The Home Depot la cual me interesa el donativo, en el apartado de necesidades, la principal necesidad que tiene la Institución, el formato de la Carta Solicitud en Word o PDF, y la foto, video y presentación de la institución. Por ello, se mandó un correo electrónico a responsabilidad_social@homedepot.com.mx, sin embargo, este proceso fue inconcluso, ya que no se obtuvo respuesta por parte de Fundación The Home Depot México.
- 1.3. Se empezó a recolectar los documentos y la **información** necesaria existente en la base de datos del PAP, y se hizo un listado de los documentos faltantes, los cuales se les fueron requeridos a Naolli, directora de CEDRAM.
- 1.4. Ya con toda la documentación e información completa, se mandó todo a Naolli, para que revisara, y aprobara la información antes de la postulación del proyecto.
- 1.5. Naolli sugirió cambios a la información, los cuales se aplicaron.
- 1.6. Se mandó por segunda y última vez la información para ser aprobada por Naolli.
- 1.7. Con su aprobación, se postuló el CEDRAM a Fundación The Home Depot México, para la Donación de mercancía el miércoles 24 de abril.



3. Resultados obtenidos

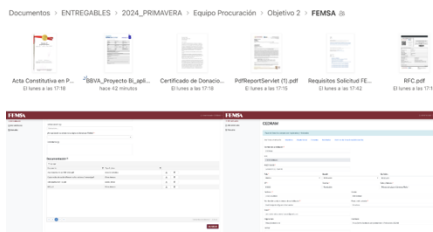


Después de la postulación y hasta la fecha, no se ha tenido noticias por parte de Fundación The Home Depot México, sobre la aceptación o rechazo del proyecto postulado.

2. Evidencias y documentación recopilada

4. Recomendaciones y siguientes pasos.

Se recomienda a futuros equipo, tener contacto con las instituciones y empresas posibles de vinculación y donación desde el inicio de proceso y buscar diferentes formas de contacto como correo electrónico, teléfonos o juntas con el personal y equipo de la institución. Por otra parte, se seguirá al pendiente de los correos registrados, para futuras noticias de la postulación del proyecto por parte de Fundación The Home Depot México.



FEMSA

1. Descripción del proceso de gestión

- 1.1. Verificación de Políticas y procedimientos por parte de Donativos FEMSA, para verificar que CEDRAM es apto para solicitar el donativo.
- 1.2. Investigación de solicitudes y proyectos beneficiarios de Donativos FEMSA.
- 1.3. Recuperación de correo y contraseña del registro de la institución en la plataforma de FEMSA.
- 1.4. Actualización de datos y documentación de CEDRAM en la plataforma: Acta Constitutiva, Diario Oficial de la Federación, RFC y Comprobante de recibo de deducible.
- 1.5. Recolección de datos e información para la nueva solicitud.
- 1.6. Envío de información a Naolli, para revisión y aprobación de la misma.
- 1.7. Cambio y modificaciones con base en los comentarios de Naolli y el Informe Anual 2021 de Fundación FEMSA.
- 1.8. Envío por segunda y última vez la información y datos a Naolli, para su aprobación.
- 1.9. Con la aprobación de Naolli, se solicitó el apoyo para la reactivación del Teatro Rocinante.

2. Evidencias y documentación recopilada

3. Resultados obtenidos

Después del registro de la nueva solicitud y hasta la fecha, no se ha tenido noticias por parte de Donativos FEMSA, sobre la aceptación o rechazo del proyecto postulado.

4. Recomendaciones y siguientes pasos

Se recomienda a futuros equipos, a hacer una investigación profunda y exhaustiva de los proyectos de índole cultural que han sido beneficiarios de Donativos FEMSA con anterioridad. En este semestre, este paso fue inconcluso, ya que no se encontró ninguna noticia, informe o publicación sobre proyectos que Donativos FEMSA ha apoyado. Por ende, se recomienda mandar un correo electrónico o tener comunicación con FEMSA, solicitando esta información y así tener mayor claridad de parámetros como montos económicos, para la solicitud. Por otra parte, se seguirá al pendiente de los correos registrados, para futuras noticias de la solicitud hecha a Donativos FEMSA.

Producto 5: Entrega de recursos financieros y en especie

Tipología: Producto físico

Ficha descriptiva:

- Nombre del producto: Entrega de recursos financieros y en especie
- Objetivo: Hacer entrega formal de los recursos económicos y materiales obtenidos a través de donaciones, patrocinios y rifa.
- Descripción: Se trata de la entrega física de los recursos financieros y en especie conseguidos durante el semestre al CEDRAM y su directora, Naolli.
- Contenido:
 - 1) Recursos financieros (efectivo o transferencias) y recursos materiales (equipos, herramientas, etc.) obtenidos.
- Formato: Productos físicos y documentación de entrega.



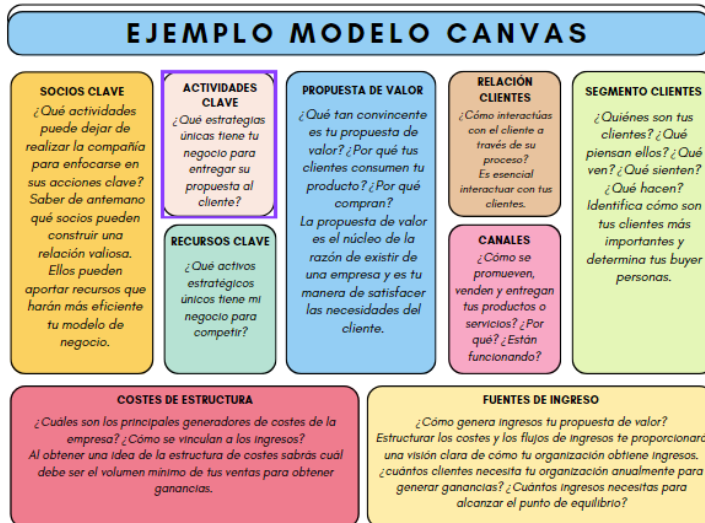
Objetivo 3

Producto 1: Lienzo de Modelo de Negocio de Talleres y Diplomados

Tipología: Modelo

Ficha descriptiva:

- Nombre del producto: Lienzo de Modelo de Negocio de Talleres y Diplomados
- Objetivo: Plasmar el modelo de negocio actual de los talleres y diplomados ofrecidos por el CEDRAM.
- Descripción: Documento que contiene el lienzo de modelo de negocio canvas (BMC) para los talleres y otro para los diplomados, identificando los elementos actuales que ofrece el CEDRAM en cada uno.
- Contenido:
 - 1) BMC para talleres con descripción de cada elemento
 - 2) BMC para diplomados con descripción de cada elemento
- Formato: Documento digital (PDF)



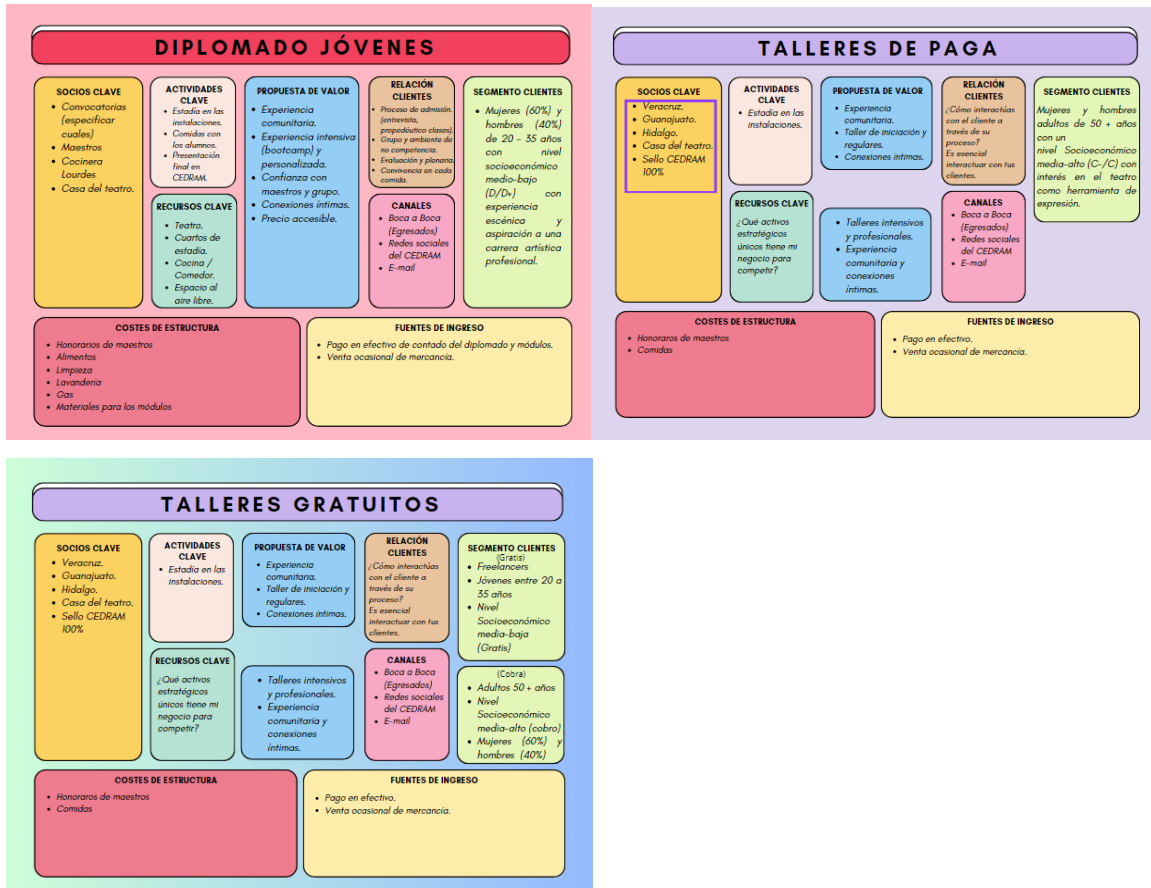
Producto 2: Propuesta de Modelos de Negocio Innovados

Tipología: Modelo

Ficha descriptiva:

- Nombre del producto: Propuesta de Modelos de Negocio Innovados
- Objetivo: Rediseñar los modelos de negocio incorporando innovaciones y creando valor agregado.
- Descripción: Documento con los BMC de talleres y diplomados actualizados, incluyendo propuestas innovadoras enfocadas en crear utilidad y valor agregado.

- Contenido:
 - 1) BMC innovado para talleres
 - 2) BMC innovado para diplomados
 - 3) Descripción de innovaciones y valor agregado propuesto
- Formato: Documento digital



Producto 3: Presentación de Modelos de Negocio al CEDRAM

Tipología: Presentación

Ficha descriptiva:

- Nombre del producto: Presentación de Modelos de Negocio al CEDRAM
- Objetivo: Exponer al CEDRAM los BMC de talleres y diplomados.

- Descripción: Presentación de diapositivas con los BMC finales actualizados para talleres y diplomados.
- Contenido:
 - 1) BMC final talleres
 - 2) BMC final diplomados
 - 3) Resumen de innovaciones y estrategias propuestas
- Formato: Presentación de diapositivas (PDF)



Producto 4: Documento final con retroalimentación del CEDRAM

Tipología: Reporte

- Nombre del producto: SUGERENCIAS BMC CEDRAM
- Objetivo: Analizar e identificar oportunidades de mejora en el modelo de negocios actual del CEDRAM, específicamente en su diplomado de jóvenes, a través de la herramienta del Lienzo de Modelo de Negocios (BMC) y proponer sugerencias.
- Descripción: Documento con un análisis detallado de los componentes del modelo de negocios del CEDRAM, usando la herramienta del BMC. Se analizan áreas como segmento de clientes, propuesta de valor, canales, relación con clientes, actividades clave, recursos clave, socios clave, fuentes de ingreso y estructura de costos. Además,

se incluyen sugerencias específicas para cada componente para identificar oportunidades de mejora y fortalecer el modelo de negocios, enfocado en el diplomado juvenil.

- Contenido:
 1. Introducción
 2. Lienzo de Modelo de Negocios (BMC) actual
 3. Análisis detallado de cada componente del BMC con sugerencias:
 - Segmento de clientes
 - Relación con clientes
 - Canales
 - Propuesta de valor
 - Actividades clave
 - Recursos clave
 - Socios clave
 - Fuentes de ingreso
 - Estructura de costos

4. Conclusión

5. Referencias

- Formato: Documento digital (PDF) con el contenido especificado.

CAPÍTULO 1: SEGMENTO DE CLIENTES

Este apartado es el que define el tipo de cliente al que va dirigido el diplomado, es importante mencionar que no excluye personas que estén catalogados en otro segmento. Sin embargo, la intención es utilizar los recursos para acercarse al grupo de personas para las que el servicio sea más apto. En el caso del CEDRAM, el segmento ideal es el siguiente:

Segmento de clientes

Mujeres (60%) y hombres (40%) de 20 - 35 años estudiantes de universidad con nivel socioeconómico medio-bajo (C-/D+) con experiencia escénica y aspiración a una carrera artística profesional de actuación.

Los datos están delimitados principalmente por las actividades de un estudiante de universidad que cursa de forma activa su licenciatura.

Por parte del género, el predominante que cursa el diplomado son mujeres con un 60% (estimación proporcionada por directora del centro), la edad también es definida en parte por el promedio de edad de un universitario, sin embargo, principalmente el rango de edad está marcado para proporcionar una mayor comodidad entre el diplomado de jóvenes y el de adultos (45-65 años).

El nivel socioeconómico se delimita por el objetivo de volver el teatro económicamente accesible, direccionando el precio del diplomado al NSE C-/D+. Así que, como mercado potencial, se cree que es un buen segmento el que se está llevando actualmente.

CAPÍTULO 2: RELACIÓN CON CLIENTES

Este apartado es el que explica a grandes rasgos cual es la cercanía del CEDRAM hacia los alumnos del diplomado y las maneras en las que se manifiesta esta misma. Lo óptimo es que se trabaje esta área en conjunto al de canales, ya que puede impulsar drásticamente al canal de boca en boca.

En el caso del centro, la relación con los clientes se ve de la siguiente manera:

Relación clientes

- Proceso de admisión, (entrevista, propedéutico clases).
- Grupo y ambiente de no competencia.
- Evaluación y plenaria.
- Convivencia en cada comida.

Se puede observar que la relación se delimita por un ambiente de respeto y cuidado de los integrantes del diplomado y comunidad del centro. Lo que se considera apropiado para una convivencia académica sana.

SUGERENCIAS RELACIÓN CLIENTES

- Contactar a recién egresados tiempo después de haber cursado el diplomado para preguntarles sobre su carrera artística. (Sentimiento de pertenencia y validez / da espacio de escuchar áreas de oportunidad del CEDRAM)
- Invitar a egresados que trabajen en el medio a dar alguna clase o testimonio (Beneficia al estudiante y al egresado) (Sugerencia dada por Alejandro Dessavre)
- Apartado donde se muestre el nombre de los egresados en la página web

CAPÍTULO 3: CANALES

Dentro de este apartado del lienzo, se muestra mediante que plataformas el CEDRAM se acerca a sus clientes potenciales y promociona el diplomado. Además de aportar a la identidad del centro en sí. Los canales del centro son los siguientes:

- Canales** 
- Boca a Boca (Egresados)
 - Redes sociales del CEDRAM
 - E-mail

La institución tiene 3 principales canales, siendo el más fuerte el del motor de crecimiento de "Boca a Boca", el cual tiene este impacto por el bajo costo que este conlleva y porque los alumnos egresan de forma satisfecha.

También, el centro tiene como canal el de las redes sociales, las cuales actualmente son: Facebook, Instagram, página web y YouTube. Es importante mencionar que en estas se publican las actividades que habrá en el centro, actividades realizadas en el pasado, datos sobre talleres, diplomados y próximas giras. Para publicitar otras actividades académicas, el Centro Dramático utiliza el E-mail, donde también se genera el contacto inicial del interesado en el diplomado.

Con el fin de mejorar los canales, se realizó una investigación de la página web del CEDRAM y de "La Casa del Teatro" como ejercicio de "benchmarking" (Proceso donde se observan cualidades positivas de otros negocios/instituciones para aplicarlas en el propio). Dentro de la investigación se encontró la siguiente información:

Customer Journey Map Diplomado Jovenes Actual

RECORRIDO DEL CLIENTE:	1er paso	2do paso	3er paso
Recorrido del comprador (proceso de acercamiento inicial)	Etapas de reconocimiento	Etapas de consideración	Etapas de decisión
¿Qué es lo que siente o piensa el cliente?	Siente que debe dar solución a su capacidad e capacitación; propósito; piensa en el teatro y especialización.	Piensa en un curso profesional, en solución, en maestros de actuación, con modalidad presencial.	Piensa en comprar y ver beneficios, piensa en ponentes y métodos de pago; siente que debe reservar su lugar.
¿Qué es lo que hace el cliente?	Este actor busca capacitarse más profesionalmente.	Está contemplando varios cursos de especialización.	Encontró el diplomado de actuación en línea.
¿Sobre qué busca información el comprador, y dónde la busca?	Busca cuáles son las formas en la que puede lograrlo.	Encuentra este curso en la misma red social que suele consumir y lee más sobre este mismo.	Concluye que este curso le puede ayudar a crecer en base a los datos que ha encontrado.
¿Cómo hacemos avanzar al comprador con nuestra marca en mente?	Publicidad en redes sociales y página web.	Artículo en la página web, detalles del curso, fotografías de las presentaciones de los egresados.	Comparación con otros cursos, trayectoria de ponentes, consulta de precios, detalles de cupo, horarios y formulario de inscripción.

(Basado en información recopilada en primer trimestre "Q1", 2024)

3. Reflexión crítica y ética de la experiencia

El RPAP tiene también como propósito documentar la reflexión sobre los aprendizajes en sus múltiples dimensiones, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto para compartir una comprensión crítica y amplia de las problemáticas en las que se intervino.

3.1 Sensibilización ante las realidades

Lic. en Gestión Cultural. Sabrina Alicia Gutiérrez Ortigoza:

A lo largo del semestre, me conviví con la realidad que existe en Pátzcuaro, específicamente en el Centro Dramático de Michoacán. Al conocer su historia, propósito, sus altibajos, al igual que su condición actual, pude reforzar mi pensamiento de que la Cultura y el acceso a la misma es una parte fundamental y esencial en la formación e identidad de una persona y de una comunidad. Existe una razón por la cual el acceso a la Cultura y sus diversas manifestaciones es un Derecho Humano y Ley Constitucional. Lamentablemente, a pesar de estos hechos, existe un desabasto en el acceso a la Cultura en muchas partes de México, causado por diferentes razones.

Sin embargo, aquí es donde entran instituciones como el CEDRAM, que busca luchar contra este problema, llevando algo tan importante como lo es el teatro, a los que no lo tienen. Aquí noto la fortuna y privilegio que tengo, en la que en mi vida y ciudad existe una amplia oferta cultural cada día, y en la que puedo pagar sin mayor conflicto el acceso a estos eventos, una realidad de muy pocos mexicanos.

Al trabajar junto al equipo MAPAS, del PAP en general, y de la mano con Naolli y el CEDRAM, pude aportar, aunque sea una semilla para que este Centro siga funcionando, siga creciendo y siga laborando hacia ese importante objetivo. Es así como me doy cuenta de lo importante y basto que es el trabajo de un Gestor Cultural; no solo por la diversidad de los sectores y áreas culturales, si no por el gran apoyo que podemos ser ante ONG y AC, es inmenso, en especial si tienen una orientación hacia la cultura, puesto que representamos un puente de comunicación, símbolos, sentido y experiencias entre la Institución, sus proyectos y las comunidades o público.

Lic. en Diseño. Ana Paola Acosta Arámbula:

Al iniciar en este PAP era totalmente ajena al CEDRAM y al teatro en general. Aunque siempre me ha gustado y he consumido teatro, siento que este proyecto me ha ayudado a comprender más profundamente lo que realmente implica y el esfuerzo que estas personas realizan para compartir y llevar el teatro a todas partes. Me conmueve el mensaje del CEDRAM de llevar el teatro a las comunidades marginadas y seguir promoviendo la cultura en nuestro país. Estoy muy agradecida por poder participar en este proyecto y ser parte de este equipo. Creo que pude dejar algo de mí y espero que haya sido útil para continuar compartiendo el teatro y la cultura con México.

Lic. en Diseño. Sandra Monserrat Navarro Barrera:

En el año que llevo en este PAP comprendí que el acceso a la cultura y las expresiones artísticas no es un lujo, sino un derecho que debe ser garantizado para todos, especialmente para las comunidades más vulnerables y marginadas. El CEDRAM lleva el teatro a estas zonas, fomentando la inclusión social y el desarrollo integral de las personas.

A través de esta experiencia, he sido testigo de la importancia de preservar y promover nuestro patrimonio cultural, y de la necesidad de brindar oportunidades de expresión artística a todas las personas, sin importar su condición socioeconómica.

Mi involucramiento con el CEDRAM y en el del PAP equipo me ha hecho reflexionar sobre el impacto que puede tener mi profesión en la sociedad. Como diseñadora, tengo la responsabilidad ética de crear soluciones que no solo sean estéticamente atractivas, sino que también contribuyan al bienestar de las comunidades y al fomento de la cultura.

Lic. en Comercio y Negocios Globales Kevin Mauricio Muro Torres:

Me he dado cuenta en el PAP del impacto que el teatro puede tener en ciertos grupos de personas; les recuerda los derechos que los ciudadanos tienen y de cierta forma impulsa a que se luche por ellos.

A lo largo de lo que he experimentado, he logrado ver que el CEDRAM lucha por darle a la sociedad lo que con el tiempo se le ha ido privando. Por lo que creo que es de suma importancia que se continúe con el apoyo a estas causas y que cada vez sea mayor el apoyo que se les dé a instituciones como el Centro Dramático de Michoacán.

En cuanto a mi profesión, considero que debería de haber más involucrados en proyectos como el antes mencionado. La parte administrativa y de negocios juega un papel crucial para la estructuración de una organización para que esta prevalezca, además de que aporta una perspectiva que amplía la mirada de las organizaciones mediante el fortalecimiento de su misión y visión.

Lic. en Ingeniería Civil. Daniel Pedro Flores García:

Muchas veces en carreras como la Ingeniería Civil muchos aspectos como la cultura pueden pasar desapercibidos. En cuanto a infraestructuras tenemos un rol importante en la cultura, pero esta parte de lo que la cultura aporta a las vidas y la humanidad de las personas no es algo que se encuentre dentro de nuestro entorno ingenieril.

La participación de Ingenieros Civiles en este PAP es muy importante, ya que aún hay muchos retos a los que el CEDRAM se enfrenta en los que nuestros conocimientos y esfuerzos pueden ser útiles.

3.2 Aprendizajes logrados

Lic. en Gestión Cultural. Sabrina Alicia Gutiérrez Ortigoza:

En este PAP, junto a los objetivos y metas que nos propusimos para apoyar al CEDRAM, hice uso de habilidades y conocimientos adquiridos en la carrera, principalmente de investigación y financiamiento cultural.

A pesar de utilizar competencias y habilidades como la comunicación, empatía, flexibilidad, colaboración y trabajo en equipo, me enfrenté a retos a lo largo del proyecto. Además de los problemas básicos que son el hacer más con menos, trabajar bajo presión, entre otros, el principal reto fue el encontrar soluciones viables y en corto plazo para los principales problemas y necesidades que tiene el CEDRAM, ya que nosotros podíamos pensar y ver una cosa, pero Naolli y su equipo dicen que son otras; esto se solucionó al ser flexible y creativos, apoyando en solucionar los problemas y necesidades del centro. De igual manera, otro reto fue la comunicación, traducción y entendimiento de los proyectos que tiene el CEDRAM y Naolli, para la postulación de las becas y fundaciones. Ya que yo tenía una idea sobre en cómo y en qué podíamos utilizar la beca en el CEDRAM y la directora Naolli tenía una visión

un poco diferente; pero ella, al saber realmente las necesidades del CEDRAM, me hizo comentarios y sugerencias, los cuales seguí y ya pudimos hacer la postulación.

En este PAP obtuve diversas experiencias y aprendizajes. Hablando de mi campo en específico, pude conocer a fondo y realizar la postulación de un proyecto e institución a una fundación o beca para fondos económicos y en especie. Pero no solo me quedo ahí, ya que, hablando de otras materias y carreras, aprendí un poco de bocetaje de diseño, de parrillas de comunicación para redes sociales, sobre mezclas de cemento y grava para instalación de pequeñas estructuras, entre otras cosas.

Por último, puedo decir que creció mi confianza en mis habilidades y conocimientos, me siento más cómoda y segura en el trabajo en equipo de diferentes disciplinas, al igual que ha cambiado mi perspectiva sobre importancia de mi carrera en contextos y comunidades vulnerables.

Lic. en Diseño. Ana Paola Acosta Arámbula:

Con este proyecto, he experimentado un profundo crecimiento tanto a nivel profesional como personal. Me he enfrentado problemas reales que han puesto a prueba mis habilidades adquiridas durante mi carrera, permitiéndome no solo aplicar conocimientos teóricos, sino también desarrollar soluciones prácticas ante la falta de recursos.

En lo personal y al ser mi último semestre, me ayudó mucho a crecer y ser consciente de cómo es el mundo laboral y resolver problemas en el momento. También a tener una buena administración de gastos y lo importante que es para que un proyecto se lleve a cabo, y a valorar el trabajo en equipo y la comunicación ya que son pilares básicos para alcanzar los objetivos propuestos.

Creo que la construcción de un entorno de confianza y comunicación es fundamental para enfrentar los desafíos con éxito, en este proyecto tuve suerte de contar con un gran equipo que siempre dio su 100% y pudimos trabajar muy bien en conjunto, por un mismo objetivo.

Lic. en Diseño. Sandra Monserrat Navarro Barrera:

Este proyecto me permitió aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de mi carrera en un contexto real, enfrentándose a desafíos reales como falta de recursos y brindando soluciones tangibles. Aprendí a adaptar mi enfoque a las necesidades específicas de la organización y a trabajar bajo presión, cumpliendo con los plazos establecidos.

Esta experiencia me ha permitido crecer en mi confianza y seguridad como profesional. He aprendido a valorar la importancia del trabajo en equipo, la comunicación efectiva y la capacidad de adaptación frente a situaciones imprevistas. Además, he desarrollado una mayor conciencia social y un compromiso con el impacto positivo que se puede generar a través del trabajo.

Lic. en Comercio y Negocios Globales Kevin Mauricio Muro Torres:

Personalmente, considero que este fue mi primer gran reto como profesionista. Con este acercamiento pude aprender a trabajar de la mano con una organización real y discutir sobre sus problemáticas y necesidades identificadas. Además de que aprendí a ver los negocios desde una perspectiva más orientada a lo social.

También considero que desarrollé a profundidad mis habilidades de trabajo en equipo, ya que durante todo el semestre estuve dialogando con los demás integrantes para encontrar estrategias y soluciones a los problemas que lográbamos identificar.

Por último, quisiera agregar que fue una experiencia muy nutritiva trabajar con estudiantes de diferentes profesiones, cada perfil aportaba ideas desde su punto de vista y al momento de reunirlos, se creaba una solución bastante acertada e integral y creo que este es un aspecto muy importante ya que lo asimila más al mundo laboral real.

Lic. en Ingeniería Civil. Daniel Pedro Flores García:

Con este proyecto tuve una gran mejora en mis habilidades de comunicación, resolución de problemas y sobre todo trabajo en equipo. En este proyecto se necesita crear y mantener siempre un entorno de confianza y comunicación por parte del grupo, para que los retos que se presentan en el camino se solucionen de la manera más adecuada posible.

Por eso resalto, el mayor aprendizaje obtenido fue la capacidad de trabajar en equipo por un bien común, dejando de lado la única expectativa del estudiante que es una calificación aprobatoria y enfocándose en marcar una diferencia.

