INSTITUTO THOMAS JEFFERSON

LA PAPE, UN PROYECTO DE APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO Y DE VALORES

Clave de registro del proyecto: CIN2012A30124

Mariana Cruz Rodríguez

Rebeca Gracia Medrano Riquelme

Asesores:

Carolina Jiménez Lozano

Delia Amparo Lastra Hiort

Ma. De Lourdes Narváez Mier

Área: Ciencias Sociales.

Disciplina: Sociología.

Tipo de investigación: De campo.

Tlalnepantla de Baz, Estado de México a 11 de febrero del 2013.

RESUMEN

"La Pape" es un proyecto de Área III que está vigente desde hace siete años, se creó originalmente con el objetivo de que el alumno desarrolle sus habilidades y competencias en un ambiente financiero practicando la simulación de una micro-empresa con las herramientas que se les proporcionan en la materia de contabilidad y gestión administrativa, además de plantear una meta que se enfoca única y exclusivamente a un bien social. Este bien social consiste en otorgar una beca para apoyar a nuestros compañeros con necesidad económica al entrar a la universidad.

Se dirigen las utilidades únicamente para dar esta beca a los egresados y desde hace un año tuvimos la oportunidad de facilitar un préstamo a una agro-industria productora de nopales llamada "Tepo-nopal" localizada en Tepotzotlán que gracias a la corroboración de los alumnos del Instituto Thomas Jefferson fue conformada.

"La Pape" it´s a project from senior year developed in the economical and administrative area, better known as Area III, it was created 7 years ago with the purpose for students to develop their abilities and learn how to be competitive in order to experience the real financial environment practicing at a simulation of a micro-enterprise with the tools that are given to the students in the subjects of accounting and administration, besides of setting a goal which is exclusively centered to a social benefit. This social benefit consists in giving a scholarship to support our classmates with economical need when they enter to college.

Profits are directed only to give this scholarship to the graduates, also the past year we had the opportunity to facilitate a loan to an agro-industry that cultivates nopales called "Tepo-nopal" located in Tepotzotlán which through the corroboration of students from Thomas Jefferson Institute was able to be formed.

INTRODUCCIÓN

¿Cuántas escuelas han pensado en crear un proyecto que no solamente desarrolle las habilidades económicas- administrativas de un alumno sino que además pueda explotarlas y convertirlas en un proyecto enfocado a un bien social?

Dentro del Instituto Thomas Jefferson, hace 7 años se pensó en apoyar a un alumno económicamente al terminar sus estudios de bachillerato. Se propone la creación de "la pape" cuando se consulta con la dirección de preparatoria, el poder hacer un proyecto que simularía las funciones de una micro-empresa para que los alumnos pudieran experimentar cómo se administra, promociona, y opera, y así desarrollar sus habilidades administrativas con las herramientas proporcionadas en las materias de contabilidad y gestión administrativa, además de brindar una beca a un alumno que necesita ayuda económica para complementar sus estudios universitarios.

El propósito de la papelería es otorgar la beca para que el egresado disponga de $32,000.00 y pueda utilizar $2,000.00 mensuales que le servirán para pagar su transporte, útiles y lo que le sea necesario a lo largo de toda la carrera y así continuar con sus estudios en la universidad.

Para desarrollar nuestra micro-empresa nos basamos en los temas que se ven en la clase de administración, como son el conocer las características del proceso administrativo, comprender que es una empresa, qué tipo de empresa es, definir su misión, visión, objetivos generales y específicos y valores, identificar sus principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, fijar sus objetivos y metas, elaborar un horario de trabajo, un organigrama que asigne funciones, realizar trabajo de dirección, supervisión y control al vender los artículos de la pape y registrar las operaciones mercantiles realizadas en la misma.

No solamente se aplican conceptos teóricos sino que se tiene que tener un respaldo numérico, para esto, se elaboran cortes de caja diarios que nos ayudan a tener un control sobre las ventas de todos los días en "La Pape", estados financieros en los que se divide en cuentas los gastos y ganancias de la papelería, además de elaborar un balance general que nos informa el estado de nuestra micro-empresa.

OBJETIVO GENERAL

Se busca desarrollar en el alumno su capacidad de liderazgo, el trabajo en equipo, la autoconfianza, la habilidad para toma de decisiones, el conocimiento y la aplicación de la tecnología, la actitud negociadora, el análisis y la resolución de problemas a través del manejo de un negocio de papelería dentro del Instituto Thomas Jefferson.

Desarrollar un proyecto de área III basado en una micro-empresa para la construcción de aprendizajes significativos en la materia de contabilidad y administración.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Explicar cómo un proyecto estudiantil de Área III pudo convertirse en un proyecto con un aprendizaje significativo que tuviera como fin un bien social.

Entender el proceso administrativo, la mercadotecnia, el registro de operaciones mercantiles y la elaboración de estados financieros al realizar las compras y ventas de artículos para un negocio de papelería.

Buscar el desarrollo de las competencias de trabajo en equipo, la toma de decisiones, la capacidad de análisis, la resolución de problemas y la creatividad.

Desarrollar empatía social al tratar con los niños más pequeños y hacer conciencia de la importancia de ayudar a compañeros con menos recursos.

Elaborar el perfil de una micro-empresa, donde se incluyan sus principales fortalezas y debilidades, objetivos, potencial, estructura, historia etc.

Finalmente nuestra meta inmediata es que en "La Pape" se genere por lo menos una utilidad de &16,000.00 en dos bimestres de operación.

Como meta a largo plazo al finalizar el ciclo escolar se debe tener una utilidad de $32,000.00 para que el alumno sea beneficiado con una beca de $2,000.00 mensuales que le permitirá realizar sus actividades escolares que cubra algunos gastos de la carrera de su elección.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Misión: la pape es un proyecto de área III que fortalece el aprendizaje de los alumnos a través del manejo de una micro-empresa dentro del Instituto Thomas Jefferson, con el fin de generar utilidades destinadas a apoyar a compañeros en la universidad.

Visión: La pape es un proyecto que proporcionará las herramientas a futuras generaciones del Instituto Thomas Jefferson para el aprendizaje y desarrollo de competencias administrativas y contables, sin perder de vista nuestro objetivo altruista hacia un compañero que deja la escuela y continuará con sus estudios en la universidad.

Nuestros valores: Honestidad, responsabilidad, empatía, solidaridad.

Para el manejo y administración de la papelería, identificamos las características y definición de una empresa, qué tipo de empresa simula la papelería cómo base para iniciar con nuestras operaciones formales. Definimos a la empresa como el establecimiento donde se coordina el capital, el trabajo y las funciones técnicas que complementadas y coordinadas logran la producción de bienes y servicios para el mercado.

Para la coordinación de la pape identificamos a qué tipo de empresa simula. Determinamos que es una micro-empresa social debido a las siguientes características:

- Está dirigida a una pequeña población.
- Pequeño volumen de operaciones.
- El propietario labora en la misma.
- El número de trabajadores no excede de 1-10 trabajadores al año.
- Una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica.
- Está dedicada a la extracción, transformación, producción, comercialización y venta de bienes o prestación de servicios.
- No ganar más de $532,500.00 al año

"La Pape" se acopla a ciertas características debido a que:

- Se dirige a una pequeña población.
- Produce un pequeño volumen de operaciones ya que las cantidades son significativas a comparación de corporativos o industrias (PYMES).
- El propietario en este caso somos los alumnos que manejamos la papelería por periodo y laboramos en ella.
- Comprueba que el número de trabajadores en este caso alumnos, no excede de un total de 1- 10 al año.

- Está conformada por personas naturales que trabajan en ella y se dedica a la comercialización y venta de productos.

Se encuentra dentro de la clasificación de micro-empresa social ya que el fin de este tipo de empresas es satisfacer una necesidad de carácter general o social pudiendo obtener o no, beneficios, en este caso otorgando toda su utilidad a la beca.

Desarrollamos nuestra matriz FODA para saber de dónde partimos y hacia dónde vamos. (ANEXO 1)

Nuestra organización se basa en desarrollar un organigrama conforme a las principales funciones de la pape que son:

Gerente General: Encargado de organizar las funciones de los demás jefes de los diferentes sectores que conforman La Pape, es la persona a la cual se le reportan las ventas y problemas de los demás sectores y así puede proponer una buena solución para que la lleven a cabo. 4

Jefe de finanzas: Es el encargado de contar y resguardar el dinero, organiza los registros necesarios para saber cuánto se vendió y si vamos a cumplir con nuestra meta.

Jefe de recursos humanos: es el encargado de la relación entre La Pape con la sociedad, si alguien necesita algo en horarios no calendarizados el tiene permiso de salir, es la persona de confianza a la cual las personas se acercan si tienen alguna duda o queja.

Jefe de Compras: encargado de comprar los inventarios de la pape de acuerdo con la demanda, es el que maneja las relaciones con el proveedor y controla la existencia de las mercancías.

Jefe de ventas: encargado de registrar las ventas del día y determinar el costo de ventas de los artículos vendidos.

Jefe de mercadotecnia: se encarga de la promoción y publicidad de la papelería.

DIRECCIÓN Y TOMA DE DECISIONES

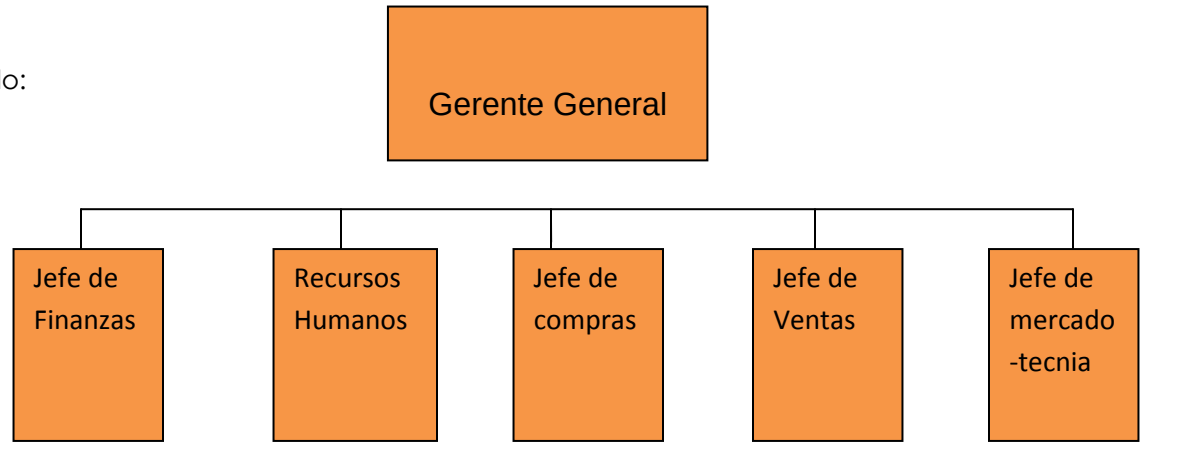
El equipo que administre la papelería toma la decisión de donde comprar las mercancías, ya sea con un proveedor que asista a la escuela o bien, optar por acudir al Centro de la Ciudad de México. Esta decisión nos permite mejorar los precios de venta ya que los costos varían.

La elección de precios depende de cada equipo, sin embargo hay que tener cuidado de no elevar demasiado el precio ya que nos es competitiva con las papelerías externas y el cliente percibe esto.

La elaboración del horario de atención se tiene que hacer cuidando que las faltas no afecten el desempeño académico de los alumnos de La Pape en otras materias.

En función a las habilidades de cada quién, se eligen los cargos, para facilitar el desempeño de la labor.

Ejemplo:



ESTRATEGIA DE MERCADOTECNIA

Elaboramos carteles para pegar en los pasillos y en cada salón para la promoción de la pape con el contacto telefónico de mensajería instantánea, para poder surtir cualquier artículo en cualquier momento.

Mantener la pape limpia, abastecida, y agradable para los clientes, por lo que se tomó la decisión a principio de año de pintarla llamativamente inspirándonos en la obra del pintor Leonid Afrémov, trabajo que realizó un grafitero que trabaja en el Instituto.

6

CONTROL

Para nuestro segundo periodo es necesaria más publicidad y promoción, por lo que decidimos incluir un contacto telefónico a través de mensajería instantánea que nos permita cubrir la demanda de algún producto inmediatamente, esta labor no nos toma más de 5 minutos por lo que no es necesario faltar a clase.

Vamos a ir al centro tomando en cuenta nuevos productos para vender, ya que los productos actuales han cumplido su ciclo y ya no representan una novedad para nuestros clientes, fomentando la innovación.

Los alumnos somos custodios y responsables de los recursos monetarios generados en la pape, por lo que en caso de extravío o robo tenemos que asumir la responsabilidad de su reposición.

Los cortes de caja se revisarán diario ya que en el primer periodo lo hicimos semanalmente y esto provocó errores que debemos subsanar.

REGISTRO CONTABLE

1. Las operaciones diarias se registran en un corte de caja por día (Anexo 2), identificando, artículo, cantidad, precio, costo y fecha.
2. Se revisará el total del efectivo al final del día con este corte para corroborar que el dinero vendido está completo.
3. Se elaborará un resumen de cortes de caja al final de los dos meses y movimientos de inventario para llevar el control del efectivo y de las mercancías. (Anexo 3)
4. Se realizará un control de compras que incluye producto, cantidad, costo, y total para saber cuánto fue la inversión en inventarios.
5. Se realizará el conteo físico de los inventarios al final de cada periodo para corroborar la existencia final de mercancías.
6. Con estos formatos, se realizará el registro de operaciones en esquemas de mayor para obtener el balance general y el estado de resultados del periodo de trabajo de cada equipo. El balance general nos permitirá saber con qué contamos para el siguiente periodo de operación de La Pape y el estado de resultados nos da información sobre la utilidad o pérdida obtenida por cada equipo, permitiéndonos ver si cumplimos con la meta o debemos cambiar la estrategia.
7. La profesora de contabilidad y gestión administrativa, emitirá un informe a la dirección de la escuela sobre los resultados de cada equipo de la pape.

7

METODOLOGÍA

1. Iniciamos nuestra investigación, entrevistando a la directora de la preparatoria la Mtra. Hedda del Corral, a la actual maestra de contabilidad Mtra. Lourdes Narváez y la maestra que fue fundadora de “La Pape” Mtra. Ileana Ramírez.

2. En el presente ciclo escolar 2012-2013 en la materia de contabilidad se dividió al grupo de área III en dos equipos; cada equipo se encarga durante un bimestre de la administración del dinero y la compra-venta de productos de papelería para abastecerla, promoción y publicidad de los artículos que se venden en la misma.
3. Se le otorga un capital de $3,500.00 a cada equipo dependiendo el bimestre que le toque administrar la pape.
4. Para abastecer la papelería, tenemos que comprar los productos a buenos precios, que sean de calidad y se consigan en lugares donde sean baratos. (la mayoría prefiere asistir al Centro de la Ciudad de México)
5. Asistimos al centro cada dos semanas para reinvertir las ganancias y traer productos nuevos (no se contratan proveedores para no pagar comisión y las ganancias sean netas).
6. Se registran los productos en la computadora para llevar el control de cuentas e inventarios. 8
7. La papelería de la escuela, se ordena y se abastece.
8. Las ventas de la papelería se registran en las tres horas que se abre diariamente (recreos de primaria baja, primaria alta, secundaria y preparatoria).
9. Diariamente se hace un corte de caja para comprobar cuanta mercancía se vendió y que concuerde con las listas de inventarios además del registro de utilidad que se obtiene.
10. Este mismo procedimiento se repite todas las semanas para obtener un resultado satisfactorio al finalizar el periodo.

RESULTADOS

Hasta la fecha, se ha dado un apoyo económico a cinco alumnos en años pasados para ayuda de transporte y alimentación mientras cursan su universidad, así como un préstamo a la cooperativa de "Tepo-Nopal" por $36 mil.

A lo largo de este ciclo escolar 2012-2013, se ha recuperado el capital otorgado al inicio de la operación en la papelería para la reinversión de productos y contamos con una utilidad de $11,000.00 que corresponde al 34.3% de la meta.

Como meta a largo plazo al finalizar el ciclo escolar se debe tener una utilidad de $32,000.00 para que el alumno sea beneficiado con una beca de $2,000.00 mensuales que le permitirá realizar sus actividades escolares que cubra algunos gastos de la carrera de su elección.

AVANCE, PROPUESTAS Y CONCLUSIONES

El manejo de la simulación de esta micro-empresa, nos ha enfrentado con la problemática que se puede presentar en una empresa real donde tuvimos que aprender a trabajar en equipo para delegar responsabilidades, analizar problemas y tomar las decisiones correctas según el caso a resolver.

"La Pape" nos enseñó a tomar decisiones en cuanto a donde comprar, a qué precio vender, a trabajar en equipo y también a aprender de nuestros errores. Lo primero es muy importante, ya que tomar nuestras propias decisiones nos ayudó a madurar y a ser mejores personas ya que también esto nos deja valores muy importantes como la

solidaridad, responsabilidad, el respeto a nuestros compañeros, honestidad y empatía por los compañeros que necesitan la beca.

Valoramos la importancia del trabajo en equipo y la cooperación de todos los integrantes para alcanzar los objetivos y metas que nos propusimos desde el principio del ciclo escolar. Es importante aclarar que también del error se aprende y fue necesario tomar las decisiones poco acertadas para lograr que esta experiencia fuera significativa.

Todo lo anterior nos ayuda para prepararnos en nuestra vida laboral futura.

Cómo propuestas para La Pape definimos las siguientes:

Se deben invertir más ganancias en menos tiempo y así tener una mayor utilidad para la beca.
Debemos mejorar la estrategia de mercadotecnia y promoción, poner más anuncios, publicidad en los pasillos de la escuela, más contactos disponibles de mensajería instantánea, para que los alumnos puedan localizarnos rápido.

FUENTES BIBLIOHEMEROGRÁFICAS

Flores Elías L.(1999)*Primer curso de contabilidad*. México. Ed. Trillas.

Juárez Valdez L.(2011). *Principios de Contabilidad enfoque emprendedor*. México. Ed. Cengage learning.

Moreno Fernández, J. *Contabilidad básica***.** Serie Contabilidad Financiera, número 1.(1997). México, Ed. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, AC.

Pimentel Álvarez A.(1993) . *Prácticas administrativas y comerciales*. México. Ed. Banca y Comercio.

Stoner J. (1984). *Administración*. México. Ed. Prentice Hall.

La administración (11/02/13) Disponible en: http://contabilidadyadministracion.weebly.com/introduccioacuten-a-la-administracioacuten.html

La contabilidad administrativa y sus funciones (13/02/13) Disponible en: http://www.gestionyadministracion.com/contabilidad/contabilidad-administrativa.html

La microempresa, características y diferenciación (14/02/13) Disponible en: http://campus.educalogos.net/Cursos/CFS_ELOGOS/microempresas/99112_recurso.htm

ANEXOS

POSITIVO	**NEGATIVO**
FORTALEZAS	**DEBILIDADES**
Única tienda que ofrece atractivos para los niños y útiles escolares para diferentes grados escolares.	Debido a que administramos "La Pape" en horario escolar, esto nos puede afectar en la atención al público y supervisión de inventarios.
Buena personalidad en vendedores que	Como no hemos acabado el curso escolar,

ayudará a la motivación de la compra.	no tenemos los suficientes conocimientos administrativos y todo lo hacemos experimentando; a base de acierto y error.
Podemos ayudar a otros alumnos a vender productos elaborados por ellos, obteniendo un pequeño margen de utilidad.	Los días festivos o por suspensión de clases tanto de primaria, secundaria y preparatoria son causa de pérdida para la micro-empresa.
"La Pape" está ubicada dentro de la escuela para facilitar la obtención de material escolar a primaria, secundaria y preparatoria.	Los productos que se venden son restringidos y deben cumplir con ciertas normas impartidas por la dirección.
Tener la edad de la mayoría de nuestra clientela y por tanto conocer más empáticamente sus gustos y necesidades.	Existe una limitante de alza de precios ya que los productos de alto precio no tienen demanda.
Contamos con el local, con un cliente frecuente y mucho inventario.	Tener una buena organización en cuanto a horarios para poder cubrir las horas de demanda en "La Pape".
Obtuvimos mayores conocimientos gracias a nuestras clases de administración y contabilidad, liderazgo, cálculo, e inglés.	Eliminar los productos que no estén permitidos a los niños y encontrar alguno que genera las mismas ganancias.
Sabemos la cifra de utilidades que debemos de generar.	

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Aprovechar lo más posible los recreos de primaria dónde hay más demanda de productos de papelería para poder mejorar las ventas.	Tenemos horarios restringidos ya que al estar en época de exámenes parciales o bimestrales, entrega de proyectos, salidas o días festivos tenemos que asistir a las clases indicadas o perder la hora de "La Pape".
Buscar tiendas donde podamos comprar productos de moda en los niños para tener mejores ganancias.	Hay gran limitación en la venta de productos, ya que podrían causar distracción en clase.
Aprovechar la necesidad de alumnos que hayan olvidado el material que vayan a necesitar en el transcurso del día.	Ya que no siempre es posible ir al centro, tenemos que surtir la papelería en otras tiendas dónde los precios son más altos.
La mayoría de nuestros clientes tienen una alta capacidad adquisitiva, así que buscamos productos atractivos y baratos para tener una mayor demanda.	Perder el control de la papelería o descuidarla debido a otras obligaciones escolares.

Ventas mayores gracias a la época de Día de Muertos, Navidad, San Valentín, Día del Niño, etc. dónde integraremos productos diferentes en dónde generaremos más ganancias ya que el comprador llevará más dinero por la época.	Venta tradicional en días festivos (Día de Muertos, Navidad, San Valentín, etc.) con diversos productos organizada por un comité adulto lo que genera una Venta tradicional en días festivos (Día de Muertos, Navidad, San Valentín, etc.) con diversos productos organizada por un comité adulto lo que genera una competencia para la pape.
Comprar productos influidos por la moda.	Que los alumnos prefieran comprar en otras papelerías por la variedad de productos que ofrecen y precios.

ANEXO 1

Ejemplo de corte de caja

Miércoles 15 diciembre 2012					
			VENTA	COSTO	COSTO
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL
Árbol navideño	1	5	5.00	2	2.00
Crayolas	1	15	15.00	10	10.00

Dibujo	1	6	6.00	3	3.00
Estampa	1	5	5.00	3	3.00
estampa vidrio	1	25	25.00	18	18.00
pluma invisible	1	10	10.00	6	6.00
pluma marca-textos	2	18	36.00	10	20.00
			0.00		0.00
			0.00		0.00
			0.00		0.00
			0.00		0.00
			0.00		0.00
			0.00		0.00
			0.00		0.00
			0.00		0.00
			0.00		0.00
			0.00		0.00
			0.00		0.00
			0.00		0.00
			102.00		62.00
CORTE DE CAJA					
Saldo inicial	2,376.20				

Venta del día	102.00				
Saldo final	2,478.20				

ANEXO 2

Ejemplo formato de resúmenes cortes de caja y las entradas y salidas del inventario

FECHA	ENTRADAS	SALIDAS	SALDO
INVENTARIOS			
Saldo inicial	5,007.93		5,007.93
Jueves 18 de octubre del 2012			5,007.93
Viernes 19 de octubre 2012.			5,007.93
Lunes 22 de octubre 2012			5,007.93
Martes 23 de octubre del 2012			5,007.93
Miércoles 24 de octubre del 2012			5,007.93
Jueves 25 de octubre del 2012.			5,007.93
Viernes 26 de octubre del 2012			5,007.93
Lunes de 29 de octubre del 2012.			5,007.93
Martes 30 de octubre del 2012.			5,007.93
Lunes 5 de noviembre 2012			5,007.93
Martes 6 Noviembre 2012			5,007.93
Miércoles 7 Noviembre 2012			5,007.93
Jueves 8 de noviembre 2012			5,007.93
Viernes 9 de noviembre 2012			5,007.93
Lunes 12 de noviembre 2012			5,007.93
Martes 13 de noviembre 2012			5,007.93
Miércoles 14 noviembre 2012			5,007.93

Jueves 15 de noviembre 2012	5,007.93
Martes 20 de noviembre 2012	5,007.93
Lunes 26 de noviembre 2012	5,007.93
Martes 27 de noviembre 2012	5,007.93
Miércoles 28 de noviembre 2012	5,007.93
Viernes 10 de diciembre 2012	5,007.93
Martes 11 de diciembre del 2012	5,007.93
Miércoles 12 de diciembre del 2012	5,007.93
Jueves 13 de diciembre del 2012	5,007.93
Compra de inventarios	5,007.93
TOTALES	

ANEXO 3