



UNIVERSIDAD DE
GUANAJUATO

División de Ciencias Económico Administrativas

Informe de Prácticas de Profesionalización para obtener el título de Licenciatura en Comercio Internacional.

Jocelyn Yadira Zavala Tenorio

Lic. Benjamín Rodríguez Espitia.

Guanajuato, Enero 2025.

Informe de prácticas profesionales

Por medio del presente documento se realizará un informe de las actividades realizadas en el periodo de las prácticas profesionales de la alumna Jocelyn Yadira Zavala Tenorio, nua:116133 del departamento de Ciencias Económico administrativas en la licenciatura de Comercio Internacional, en el periodo de; Agosto - diciembre del año 2023.

Dichas prácticas fueron hechas en el departamento de servicios administrativos del municipio de Uriangato, administración 2021-2024 bajo la supervisión del Licenciado Enrique Morales Domínguez, en su momento oficial mayor del municipio durante dicha administración.

El objetivo de las prácticas profesionales por parte de la administración municipal y el asesor de prácticas fue principalmente el realizar un documento donde se realizó un análisis sobre la problemática que existe en la industria textil del municipio de Uriangato, y el nivel de competitividad que existe en este.

Esto debido a que es el sector principal en cuanto a la economía del municipio y se ha visto una reducción de las ventas y producción de este sector, lo que conlleva una gran problemática económica a nivel metropolitano. Con este documento se ve como objetivo no solo analizar el estado actual de la industria si no el sugerir una posible solución a este problema.

Para iniciar este proceso en agosto del 2023 primero que nada se leyó los documentos internos de análisis del municipio, tanto del área administrativa como

el departamento económico, donde se podía ver el antecedente del sector textil de la ciudad.

Por medio de estos antecedentes se comenzó a realizar el documento, mientras la introducción se comenzaba a estructurar también se buscó la razón de la problemática por lo cual se procedía a realizar entrevistas variadas a distintos vendedores y productores de prendas en el municipio, donde cabe resaltar que muchos fabricantes también venden en locales sus productos, pero la gran mayoría solo hacen ventas de manera presencial. Pudiéndose apreciar como a pesar de tratarse de empresas de años y con producciones destinadas a grandes tiendas departamentales o a vendedores de otros estados no tenían conocimientos o la iniciativa para modernizarse con los nuevos métodos de ventas que actualmente se están implementando.

Poco después de realizar estas entrevistas se procedió a ir al área de emprendimiento del municipio, un departamento especializado para ayudar a los nuevos emprendedores o a pequeñas empresas emergentes a consolidarse, donde la gran mayoría son empresas del giro textil. Dentro de este departamento se me dio acceso a la información respecto a los negocios emergentes que se han ayudado a despegar y a los que se les hacía un seguimiento, además de ver diferentes sectores donde se le puede dar ayuda a varios negocios ya establecidos, no necesariamente empresas nuevas si no alguna que desee expandirse o realizar ventas a un nivel más profesional y no solo local. Con esta información pude entrar en contacto con más empresas.

A partir de finales de agosto la problemática de la situación sobre las ventas de ropa en el municipio se había establecido en su gran mayoría. La principal razón por la disminución de ventas es debido al aumento de ventas en línea, ventas no presenciales, de las cuales se ha visto una gran disminución desde incluso antes de la pandemia en el 2020, pero también debido a esta las ventas presenciales al igual que las visitas de compradores por parte de diferentes estados del país se redujo significativamente. Debido a la gran presencia de internet y la gran influencia de las redes sociales los potenciales compradores han optado en su mayoría comprar por este medio, ahorrando el gasto o tiempo de ir a una tienda a comprar el producto.

Por desgracia muchos de los vendedores aun dudaban de realizar ventas en línea pues no lo veían como algo tan “confiable” como el ir a una tienda a ver los productos, entre otros motivos.

En septiembre además de la investigación por medio de documentos e internet se inició un curso de emprendimiento especializado a los productores de ropa, en el cual se me dio acceso para asistir a los cursos, realizar entrevistas tanto a los ponentes como los asistentes a estos, y por medio de estos cursos y de las respuestas de los asistentes a estos se pudo definir por completo la problemática del documento explicando la situación del mercado textil en el municipio.

La duración de este curso fue 2 meses desde septiembre a octubre 2 veces por semana, en donde gracias a la información brindada y recolectada en este mismo se pudo crear una posible solución o sugerencia para tratar de aumentar las ventas en el área textil.

Gracias a la retroalimentación y observaciones de tanto mi asesor de prácticas, como el personal del departamento de emprendimiento y los varios ponentes que exponían distintos temas en el curso, los cuales tienen una perspectiva no solo interna a nivel ciudad si no una perspectiva a nivel nacional basado en otros municipios de México que también se dedican a la producción textil, se pudo desarrollar un plan o una especie de “manual” para que muchos vendedores tengan conocimientos al menos básicos o herramientas para poder vender en internet y así aumentar sus ventas, y su alcance.

Durante septiembre y octubre se llevó a cabo este documento enfocado en estos puntos, en noviembre se continuo con la investigación y el análisis de ventas, pero a nivel internacional no solo nacional por medio de entrevistas y un seguimiento a varios fabricantes de ropa que llevan ya años establecidos y han conseguido exportar sus productos, principalmente a Estados Unidos. Se analizó su ritmo de producción y el nivel de ventas que llevan anualmente, el cual, aunque es un nivel mayor al de otras empresas también se ha visto disminuido debido al aumento de la competencia no solo nacional sino internacional. La posible solución para esta situación no era sobre aumentar sus ventas a un país en específico si no tratar de expandirse a nuevos mercados en distintos países y en varias temporadas de ventas, no solo una época al año. Esta posible solución también se explicó en el documento de investigación.

Finalmente se completó y aprobó dicho documento por parte del municipio en diciembre del 2023. El cual además de analizar los antecedentes y la situación en

el área textil contenía varias alternativas para crear un incremento en las ventas y mejorar la economía local.

Durante este proceso de prácticas también se realizaron otras actividades generales como la captura y registro de informes de traslados, informes generales, y el seguimiento de la planeación de eventos locales llevados en el periodo de septiembre y octubre de dicho año. Además de que continúe haciendo mi servicio social profesional en dicha área a inicios del 2024 continuando con las actividades previamente mencionadas hasta finales del mes de mayo.

Para finalizar este informe puedo concluir lo aprendido y desarrollarlo durante este proceso de prácticas.

Aprendí mucho sobre los procesos de producción sobre un área en la cual no estaba familiarizada, conocí a muchos emprendedores y ver cómo ha sido su proceso no solo de creación y producción si no el proceso de desarrollo y crecimiento de sus mismos negocios, pude utilizar muchos aprendizajes adquiridos en distintas clases de la carrera en el análisis y desarrollo del documento de investigación.

Vi desde otra perspectiva externa la problemática ya que muchas personas del área no encontraban una solución al no querer innovar o implementar las herramientas que se dan para poder expandir sus negocios.

Debido a los conocimientos sobre el proceso de creación de una empresa, los gastos y beneficios, el proceso de innovación y los procesos y estrategias para exportar pude dar algunas ideas a varios empresarios, esto tratando de crear un beneficio para estos.

La realización del documento no solo me permitió ver todo desde un papel, si no que pude ir en persona con varios negocios y ver más a fondo sus procesos. No solo obtuve conocimientos, sino que también obtuve contactos, retroalimentaciones y varios puntos de vista sobre como funciona una empresa o las dificultades al momento de emprender.

En cuanto a las otras actividades generales además del documento de investigación fue principalmente el utilizar herramientas digitales como Excel, Word o páginas de gobierno para la captura y documentación de archivos. Además de la planeación y revisión de distintos eventos, en el proceso de planeación también estuvo involucrado un proceso de logística para poder conseguir los materiales y personal necesarios para los eventos a tiempo y en forma.

En conclusión, puedo decir que me pude desenvolver en varias áreas, no solo una debido a la naturaleza de las prácticas y la del proyecto que estaba realizando y me fue muy útil y fructífero realizar dichas actividades.

Finalmente anexo como prueba el documento realizado durante mis prácticas.

Sin más me despido y quedo al pendiente de cualquier respuesta, gracias.