



**EDUCACIÓN**  
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



TECNOLÓGICO  
NACIONAL DE MÉXICO

Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga  
Departamento de Ciencias Económico Administrativas

## PROYECTO DE TITULACIÓN

*SISTEMA DE REGISTRO CONECTADA A LAS EMPRESAS DEL MUNICIPIO DE  
JESÚS MARÍA*

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE**  
*INGENIERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL*

**PRESENTA:**

*BLANCA YARELY RUVALCABA PEDROZA*

**ASESOR:**

*HECTOR CASTORENA ESPARZA*



## **CAPITULO 1: PRELIMINARES**

### 1.1 Agradecimientos

A Dios:

Agradezco a Dios por permitirme llegar a este punto de mi vida, que es el poder estar por terminar la carrera, porque día a día me dio la fuerza para levantarme, por solo el hecho de permitirme respirar, gracias.

A mis Padres:

A Blanca Esthela Pedroza Martínez y Juan Manuel Ruvalcaba Gaytán, por ser el sustento para poder seguir adelante y tener una carrera profesional, por alentarme a pesar de las circunstancias y darme ese apoyo incondicional, su cariño y su amor ha sido de gran ayuda a mi vida, gracias por educarme y mostrarme lo valioso que es la familia, los quiero mucho papás.

Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga:

Le doy gracias a esta enorme institución que me dio la oportunidad de poder formar parte de su familia, siendo alumna de este honorable Instituto, porque pude lograr terminar mis estudios profesionales, gracias por los conocimientos, procesos y enseñanzas que pude adquirir, cada momento que conviví dentro del aula con mis compañeros y maestros fueron y serán valioso para mi vida, muchas gracias.

A mis Profesores:

Gracias por ayudarme y enseñarme, por tener la paciencia hacia cada uno de nosotros, por hacer de las clases lo mejor para nuestro futuro, gracias por transmitir su conocimiento, por mostrarme y alentarme cuando tenía problemas con alguna tarea o trabajo, por mostrarme que, si se puede, un agradecimiento especial al maestro Héctor Castorena Esparza por acompañarme y ser mi asesor en este proceso de residencias profesionales.

A la Secretaria de Desarrollo Económico del Municipio de Jesús María:

Gracias por creer en mí y darme la oportunidad de poder desarrollarme profesionalmente, gracias a la coordinadora L.C.P Yubanny Ortega López y al secretario L.A.P J. Guadalupe Valtierra Pérez por aceptarme en la institución y poder poner en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de mis estudios, gracias a la Marian Delgado Quezada por apoyarme en mis residencias y estar al pendiente de mí, gracias por aclarar mis dudas y enseñarme como es el ámbito laboral, muchas gracias.

## 1.2 Resumen

La Secretaría de Desarrollo Económico es la dependencia facultada para promover, conducir, coordinar y fomentar el desarrollo de su planeación y financiamiento, particularmente del desarrollo industrial y comercial, el abasto y las exportaciones de la entidad. Pues formula, dirige, coordina y controla, en los términos de las leyes de la materia, la ejecución de las políticas y programas, relativas al fomento de las actividades industriales, mineras, comerciales, de abastos y de las exportaciones, además de Ocuparse, en coordinación con las autoridades competentes, de la gestión del financiamiento al desarrollo, para el despacho de los asuntos de su competencia, el titular de la Secretaría de Desarrollo Económico se auxiliará con la Dirección de Fomento Económico y las Jefaturas de Departamento afines a las atribuciones y necesidades, además de la Unidad de Comercio Establecido, para un mejor funcionamiento del área.

En la secretaria de Desarrollo Económico en el área de la bolsa de trabajo es el conjunto de acciones orientadas a los registros de las empresas del municipio de Jesús María, dando a conocer y promover la plataforma LAPIEZA a las empresas, teniendo un éxito a sus puesto de trabajo de cada una de las empresas, se ayudó a fomentar en busca y a mejoraren busca de las personas adecuada de los puesto de trabajo disponibles a nivel nacional e internacional de las empresas con la ayuda de la plataforma LAPIEZA, teniendo un mejor redimiendo en su economía de la empresa.

# ÍNDICE

<b>CAPITULO 1: PRELIMINARES .....</b>	<b>1</b>
1.1 Agradecimientos.....	2
1.2 Resumen.....	4
<b>CAPÍTULO 2: GENERALIDADES DEL PROYECTO .....</b>	<b>9</b>
1.1 Introducción.....	9
1.2 Descripción de la Empresa u Organización y del Puesto o Área de Trabajo del Estudiante .....	10
1.3 Problemas A Resolver, Priorizándolos.....	14
1.4 Objetivos .....	14
1.4.1 Objetivo General.....	14
1.4.2 Objetivos Específicos.....	14
1.5 Justificación.....	15
<b>CAPÍTULO 3: MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>16</b>
3.1 ¿Qué es un sistema de registro? .....	16
3.1.1 Formas de operar los sistemas de registro. ....	16
3.1.2 Finalidad de los sistemas de registro. ....	16
3.2 ¿Qué son los datos? .....	17
3.2.1 Diferencia entre datos e información.....	17
3.3 ¿Qué es una base de datos? .....	18
3.4 Arquitectura de una Base de Datos.....	18
3.4.1 Nivel conceptual.....	19
3.4.2 Nivel interno o físico.....	20
3.4.3 Nivel externo o de visión .....	21
3.5 Sublenguaje de Datos .....	22
3.5.1 Álgebra Relacional.....	22
3.6 Sistema Gestor de Base de Datos .....	23
3.6.1 Integridad y Seguridad de los Datos .....	23
3.7 Base de datos en aplicaciones web .....	24
3.7.1 ADO en páginas de servidor activas (ASP) .....	27

3.8 Tipos de base de datos.....	27
3.8.1 Modelo Plano.....	28
3.8.2 Modelo Jerárquico.....	28
3.8.3 Modelo Red.....	28
3.8.4 Modelo Relación.....	28
<b>CAPÍTULO 4: DESARROLLO .....</b>	<b>29</b>
4.1 Reclutamiento de información de las empresas.....	30
4.2 Registro y manejo de base de datos en Excel .....	31
4.3 Registro de la plataforma de la bolsa de trabajo municipal .....	32
4.4 Manejo de plataforma digital de la LAPIEZA.....	35
4.5 Cuestionario personalizado hacia las empresas .....	40
4.6 Feria del empleo.....	50
<b>CAPÍTULO 5: RESULTADOS .....</b>	<b>52</b>
5.1 Resultados .....	52
<b>CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES .....</b>	<b>58</b>
6.1. Conclusiones del Proyecto.....	58
<b>CAPÍTULO 7: COMPETENCIAS DESARROLLADAS .....</b>	<b>59</b>
7.1 Competencias desarrolladas y/o aplicadas.....	59
<b>CAPÍTULO 8: FUENTES DE INFORMACIÓN .....</b>	<b>60</b>
8.1. Fuentes de información.....	60

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Datos e información.....	18
Figura 2. Jerarquía de almacenamiento.....	20
Figura 3. Esquema de base de datos.....	21
Figura 4. Esquema de una aplicación web.....	25
Figura 5. Procesamiento de peticiones.....	26
Figura 6. Driver de una capa.....	27
Figura 7. Base de Datos.....	32
Figura 8. Pantalla principal.....	33
Figura 9. En el capo de registro.....	33
Figura 10. Empresa.....	34
Figura 11. Registro de los vacantes.....	34
Figura 12. Guardar los datos.....	35
Figura 13. Página principal LAPIEZA.....	36
Figura 14. Crear cuenta.....	37
Figura 15. Comenzar el registro.....	37
Figura 16. Llenar el registro de la empresa.....	38
Figura 17. Guardar el registro.....	38
Figura 18. Finalización del registro.....	39
Figura 19. Empresas ya registradas.....	39
Figura 20. Hoja 1.....	48
Figura 21. Hoja 2.....	48
Figura 22. Hoja 3.....	49
Figura 23. Hoja 4.....	49
Figura 24. Hoja 5.....	50
Figura 25. Feria del Empleo.....	51

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Cronograma de actividades.....	28
Tabla 2. Registro de empresas cada mes.....	52
Tabla 3. Datos de la plataforma la LAPIEZA.....	54

## INDICE DE GRAFICOS

Grafica 1. Registro de Empresas 2020 2021.....	53
Grafica 2. Empresas 2020.....	53
Grafica 3. Empresas 2021.....	54
Grafica 4. LAPIEZA.....	55
Grafica 5. Total de empresas registradas.....	55
Grafica 6. Vacantes disponibles.....	56
Grafica 6. Usuarios registrados.....	56



## **CAPÍTULO 2: GENERALIDADES DEL PROYECTO**

### 1.1 Introducción

A lo largo de la historia de la humanidad han sucedido una serie de acontecimientos importantes que han sido fuertemente marcados y que muchas de las veces nos hacen salir de nuestra zona de confort, es importante recalcar que la población no está lista para un cambio repentino y es difícil adaptarse, pero las problemáticas que se presentes debemos de afrontarlas, dar nuestro mejor esfuerzo por mejorar y ser parte de ese cambio.

Uno de los factores muy influyentes en el tiempo que se vive, es el distanciamiento social, esto afecta grandemente ya que las personas estamos acostumbradas a tener contacto con las demás personas y salir a diferentes lugares en el proyecto de residencias profesionales se pretender aportar una nueva solución para cada una de las empresas que se encuentran en el municipio de Jesús María a dar a conocer y promocionar acerca de sus vacante disponible que tiene cada una de las empresa como a nivel municipal, nacional e internacional por medio de la plataforma LAPIEZA, por lo que así mismo la empresa busca la persona adecuada acorde al perfil que se necesita en el puesto de trabajo, la bolsa de trabajo es el enlace entre las empresas y los candidatos, ya que su servicio consiste en servir como medio para que las empresas den a conocer las ofertas de trabajo que tienen disponibles, por lo que estos espacios sirven para reunir tanto a empresas como a candidatos.

## 1.2 Descripción de la Empresa u Organización y del Puesto o Área de Trabajo del Estudiante

La Residencia Profesional se realizó en la Secretaria de Desarrollo Económico del Municipio de Jesús María, Aguascalientes, con la aceptación y supervisión del titular el secretario L.A.P J. Guadalupe Valtierra Pérez y la coordinadora L.C.P Yubanny Ortega López, cuenta la secretaria con 20 empleados, dicha secretaria con RFC MJM831201P8A, está ubicada en Boulevard Paseos de los Chichahuales #401, colonia Deportiva, con código postal 20926 y teléfonos 9639237 o 9639665.

La secretaria de desarrollo económico de Jesús maría se divide en las áreas de:

1. Bolsa de Trabajo: Ofrece talleres de habilidades para la búsqueda de Empleo. El objetivo de estos talleres es el que los buscadores de empleo desarrollen las habilidades necesarias para establecer que competencias poseen, cuales requieren el mercado, que servicios les ofrece el SNE (Servicio Nacional de Empleo) a través de la Unidad Regional de Jesús María del SNE y como acceder a estos, así como las habilidades que requieren para identificar las vacantes más cercanas a sus interesados y capacidades, como elaborar un currículum y finalmente, la forma en que deben de preparar la entrevista de trabajo.
2. Módulo SARE: Se realizan los tramites del uso del suelo y de la licencia de funcionamiento en un mismo lugar y en un plazo no mayor a 72 horas, en la que el ciudadano solo realizara dos visitas al módulo una para entregar su documentación y la segunda para recoger su licencia o su negativa de aprobación.
3. Promoción y Desarrollo Empresarial: Es el área encargada de apoyar a los empresarios y emprendedores del Municipio de Jesús María.
4. INAES: Se vincula al interesado con un Consultor Externo para la información y desarrollo de su proyecto.
5. 5.- INADEM: Se informa a los interesados de las convocatorias abiertas o por abrir, se les brinda información y orientación y se canaliza con personal del centro

MiPyME para que les ayuden a hacer su curso en línea y tramitar su parificación en la misma.

6. NAFINSA: Se realizan constantemente Capacitaciones y Diagnósticos empresariales para los emprendedores y empresarios interesados en adquirir conocimiento para ideas de negocios o negocios ya establecidos.
7. CIEA: Brinda actualmente un Programa de Incubación para Micronegocio de Autoempleo, de manera subsidiaria para 20 empresarios y emprendedores interesados en hacer de su negocio un Gran Negocio.

La Secretaría de Desarrollo Económico del municipio de Jesús María, es la encargada de fomentar y apoyar negocios, con el fin de que puedan generar ingresos y hacer crecer la económica de los ciudadanos, para lograr esto se otorgan apoyos económicos, materiales, se realizan actividades operacionales, también aportan diversas capacitaciones, foros y conferencias, ayudando en el progreso de cada uno de los comercios locales como foráneos, y así mejorar la calidad de vida de la población.

Misión: Brindar a la ciudadanía de Jesús María un gobierno cercano con alto sentido humano, apegado a la legalidad, con espacios de participación ciudadana para contribuir desde lo local, con respeto a su identidad y costumbres, a los Objetivos del Desarrollo Sostenible que generen calidad de vida y bien común palpables para nuestra comuna, las familias y las personas que la conforman.

Visión: Nos visualizamos como un municipio sostenible, donde equilibremos los ámbitos económico, social y ambiental para ser modelo de buenas prácticas que se reflejen en las personas y en las familias, enarbolando las tradiciones propias de la “Tierra de los chichahuales”, como detonante de crecimiento de una de las zonas metropolitanas más importantes del país.

#### Valores

- Compromiso con la ciudadanía con nuestro estado y con el país a partir del trabajo.
- Honestidad porque desde la verdad, nuestro actuar es justo y ético.

- Respeto para tratar y servir, al reconocer en los demás su valor sin distinción alguna.
- Responsabilidad en cada una de nuestras acciones y encomiendas como servidores públicos.

### Principios

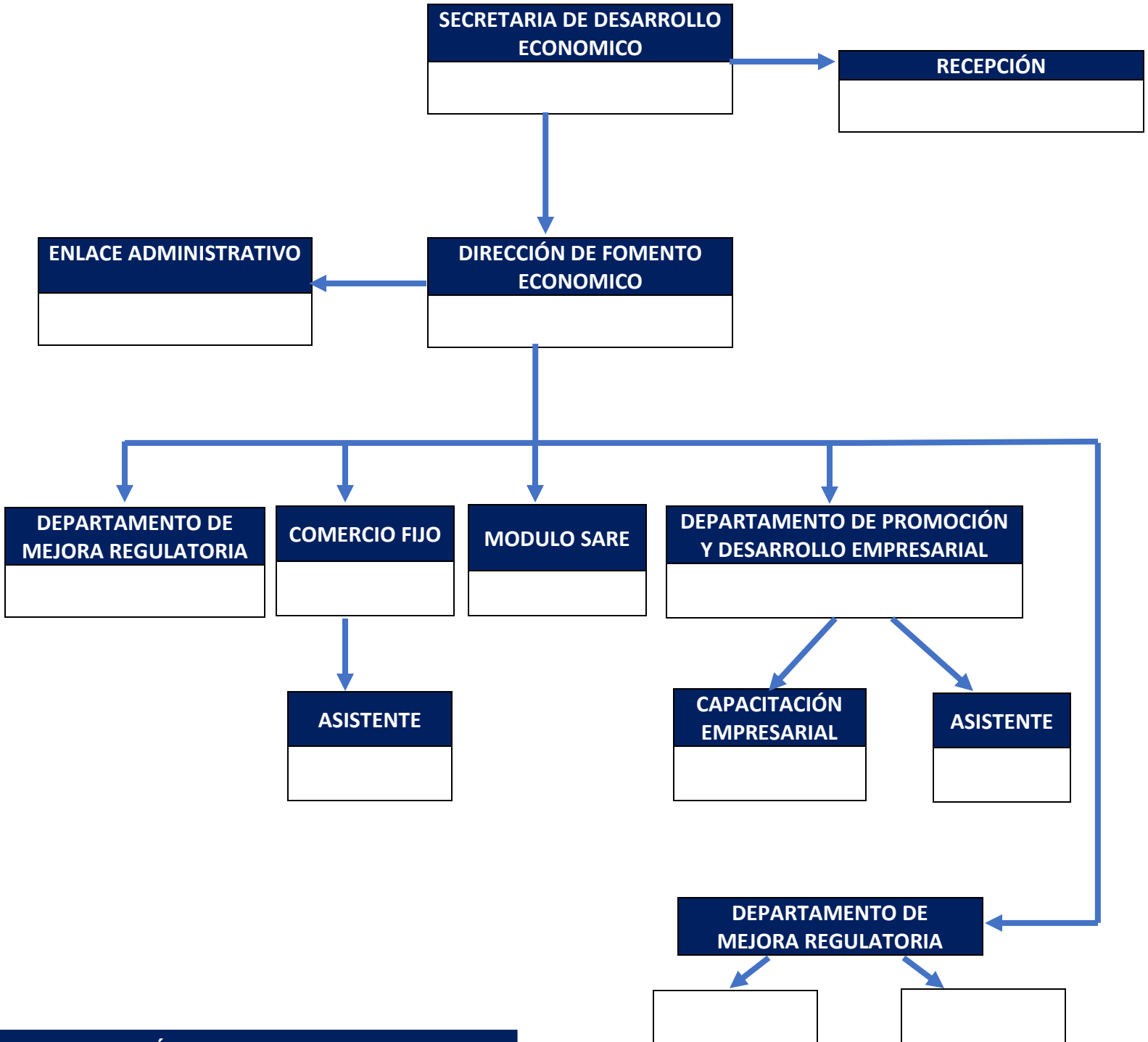
- Voluntad porque para generar movimiento y acción todo comienza con una recta intención en libertad.
- Colaboración con otras instituciones con nuestros pares y contrapartes para elevar nuestras capacidades.
- Innovación al ver en el cambio y la mejora continua, la oportunidad de desarrollo.
- Subsidiariedad para apoyar mientras lo necesite, a quien lo necesite, sin quitarte la oportunidad de afrontar retos por sus propios medios y mostrar el despliegue de sus capacidades.

La residencia profesional se realizó en el área la Bolsa de Trabajo como encargada de registrar las empresas de Jesús María así realizando actividades administrativas, asesorías, digitales, operacionales, sociales, entre otras. Dentro de las actividades realizadas durante la instancia de residencias profesionales, lo más destacado es la atención al público y los ciudadanos, asimismo reclutando su información de las empresa y de los vacantes disponibles, por lo que también se realizó el manejo de las plataformas LAPIEZA y la Bolsa de Trabajo del municipio, registro y manejando la base de datos de las empresas en excel, al igual los cuestionarios personalizado hacia las empresas y además apoyando en las ferias del empleo, ya que todo esto nos ayudó a tener una buena organización dentro del área.



# DESARROLLO ECONÓMICO

Secretaría de Desarrollo Económico



INFORMACIÓN AL 30 DE JUNIO DEL 2021

### 1.3 Problemas A Resolver, Priorizándolos

Actualmente la Secretaria de Desarrollo Económico en la área de la Bolsa de Trabajo teniendo dificultades en la organización de cada una de las plataformas que se manejan dentro del área, resulta difícil publicar los vacantes que disponen las empresas de Jesús María, como algunas de San Franciscos de los Romo y de Aguascalientes a no tener un buen control con la información de las empresa en Excel. Para lograr erradicar estas problemáticas se actualizara las publicaciones de los vacantes en la plataforma la LAPIEZA para que así mismo sean reconocidas a nivel nacional e internacional con el objetivo de fortalecer el crecimiento económico de las empresas y del municipio de Jesús María, también se comenzó a tener una buena disposición en la plataforma de Excel con la información de los puestos disponibles asimismo poder subirlas a las páginas del municipio y LAPIEZA.

### 1.4 Objetivos

#### 1.4.1 Objetivo General

Registrar los vacantes de las empresas locales a la bolsa de trabajo en la plataforma LAPIEZA, se mejorar su funcionamiento en la actualización y automatización de los puestos de trabajo disponibles, así poder dar a conocer las vacantes a nivel local, nacional e internacional proyectando con un mayor crecimiento económico, por lo que esta herramienta servirá como canal de comunicación entre las empresas, gobierno y ciudadanía en general para la colocación de personas en puestos acorde a su perfil en cuanto a las necesidades de las primeras.

#### 1.4.2 Objetivos Específicos

1. Recaudar datos de todas las empresas locales.
2. Agregar información de las vacantes de cada una de las empresas.
3. Promocionar digital de la plataforma LAPIEZA.
4. Presentar la evolución del avance de la plataforma.

### 1.5 Justificación

La presente investigación se enfocara a los diferentes puestos de trabajo de cada empresa del municipio de Jesús María, ya que debido a que las empresas nos solicitan que les promocionemos sus diferentes puestos de trabajos disponibles. Así, el actual trabajo permitirá mostrar el avance del problema apoyando a las empresas con la ayuda de la bolsa de trabajo y la plataforma LAPIEZA para que así mismo sean reconocidas las diferentes vacantes a nivel nacional e internacional, por lo que sus beneficios se fortalezcan en el crecimiento económico de las empresas como el municipio.

La plataforma fue incorporada a la secretaria para incrementar los empleos en el municipio de Jesús María, ya que las personas puedan tener un fácil acceso a las vacantes de las empresas locales del Estado, una parte importante de nuestras actividades día con día es mantener actualizada esta base de datos para poder brindar las vacantes que se obtienen, en los últimos 4 meses sea logrado una amplia cartera de empleo, hemos visto que cada día las personas del municipio se acercan más a la Secretaria de Desarrollo Económico concluyen que la plataforma ha tenido una aceptación hacia las personas del municipio.

Con la realización de este proyecto las habilidades que desarrolle en el ámbito personal y que me ayudaran en el ámbito profesional son:

- Habilidad para el manejo de plataformas
- Habilidad crear documentos
- Habilidad para innovar sistemas de organización
- Habilidad para trabajar en equipo y lograr sacar los objetivos en tiempo y forma
- Habilidad para escuchar diferentes puntos de vista y documentarlos

## **CAPÍTULO 3: MARCO TEÓRICO**

### 3.1 ¿Qué es un sistema de registro?

Son todos aquellos elementos de información contable y financiera que se relacionan entre sí, con el fin de apoyar la toma de decisiones gerenciales de una empresa, de manera eficiente y oportuna.

#### 3.1.1 Formas de operar los sistemas de registro.

Etapas de sistema de registro:

##### 1.-Captación de datos

- Captación de datos
- Controles sobre la recepción de datos
- Análisis de datos

##### 2.- Procesamiento de datos

- Registro de los datos
- Cálculo de saldos y su composición analítica
- Controles periódicos de saldos

##### 3.- Preparación de informes

- Preparación de informes
- Presentación de informes

#### 3.1.2 Finalidad de los sistemas de registro.

- Predecir flujos de efectivo.
- Apoyar a los administradores en la planeación, organización y dirección de los negocios.
- Tomar decisiones en materia de inversiones y crédito.
- Evaluar la gestión de los administradores del ente económico.
- Ejercer control sobre las operaciones del ente económico.



- Fundamentar la determinación de cargas tributarias, precios y tarifas.
- Ayudar a la conformación de la información estadística nacional.
- Contribuir a la evaluación del beneficio o impacto social que la actividad económica representa para la comunidad (Westreicher, Economipedia, 2020)

### 3.2 ¿Qué son los datos?

El dato suele tener una base empírica, es decir, proviene de la realidad. En este sentido, puede utilizarse para el análisis de un hecho concreto. Sin embargo, para llevar a cabo dicho estudio, los datos deberán ser organizados y se deberá, además, contar con un respaldo teórico. Los datos representan un fragmento de una cantidad, medida, descripción o palabra, los cuales son agrupados o clasificados de una determinada manera para generar de información. En forma general, los datos solo sirven después de ser procesados según una intención y relevancia.

Las bases de datos, por ejemplo, agrupan los datos en estructuras lógicas y sistemáticas para luego ser analizadas o procesadas según un propósito. La identificación de los datos es generado por el sistema de estructura de datos del programa informático, la representación de estos datos son los que inciden en la creación de algoritmos o instrucciones. (Westreicher, Economipedia.com, 2020)

#### 3.2.1 Diferencia entre datos e información

La diferencia entre dato e información es que el primero es un registro. En cambio, la información es el resultado de procesar los datos, de modo que puedan ser interpretados por el público. Como hemos mencionado anteriormente, un dato por sí solo no comunica nada, sino que debe ser contextualizado y relacionado con otros y variables. De ese modo, se convierten en información. (Westreicher, Economipedia.com, 2020)



*Figura 1. Datos e información*

### 3.3 ¿Qué es una base de datos?

Una base de datos es un conjunto de datos almacenados en memoria externa que están organizados mediante una estructura de datos. Cada base de datos ha sido diseñada para satisfacer los requisitos de información de una empresa u otro tipo de organización, como por ejemplo, una universidad o un hospital.

Una base de datos se puede percibir como un gran almacén de datos que se define y se crea una sola vez, y que se utiliza al mismo tiempo por distintos usuarios. En una base de datos todos los datos se integran con una mínima cantidad de duplicidad. De este modo, la base de datos no pertenece a un solo departamento sino que se comparte por toda la organización. Además, la base de datos no sólo contiene los datos de la organización, también almacena una descripción de dichos datos. Esta descripción es lo que se denomina metadatos, se almacena en el diccionario de datos o catálogo y es lo que permite que exista independencia de datos lógica-física. (Marqués, Bases de Datos, 2011)

### 3.4 Arquitectura de una Base de Datos

Hay tres características importantes inherentes a los sistemas de bases de datos: la separación entre los programas de aplicación y los datos, el manejo de múltiples vistas por parte de los usuarios y el uso de un catálogo para almacenar el esquema de la base de datos.

El objetivo de la arquitectura de tres niveles es el de separar los programas de aplicación de la base de datos física. En esta arquitectura, el esquema de una base de datos se define en tres niveles de abstracción distintos: (Maldonado, 2015)

### 3.4.1 Nivel conceptual

El modelo relacional se ha establecido actualmente como el principal modelo de datos para las aplicaciones de procesamiento de datos. Ha conseguido la posición principal debido a su simplicidad, que facilita el trabajo del programador en comparación con otros modelos anteriores como el de red y el jerárquico.

En el nivel conceptual, el modelo relacional de datos está representado por una colección de relaciones almacenadas. Cada registro de tipo conceptual en un modelo relacional de datos se implanta como un archivo almacenado distinto. Una base de datos relacional consiste en un conjunto de tablas, a cada una de las cuales se le asigna un nombre exclusivo. Cada tabla tiene una estructura parecida al modelo entidad-relación (E-R), bases de datos mediante tablas. Cada fila de la tabla representa una relación entre un conjunto de valores.

Dado que cada tabla es un conjunto de dichas relaciones, hay una fuerte correspondencia entre el concepto de tabla y el concepto matemático de relación, del que toma su nombre el modelo de datos relacional.

Los matemáticos definen las relaciones como subconjuntos del producto cartesiano de la lista de dominios. La única diferencia es que aquí se han asignado nombres a los atributos, mientras que los matemáticos sólo utilizan nombre y numéricos, utilizando el entero 1 para denotar el atributo cuyo dominio aparece en primer lugar en la lista de dominios, 2 para el atributo cuyo dominio aparece en segundo lugar, etcétera.

### 3.4.2 Nivel interno o físico

En el nivel conceptual o lógico se vieron las bases de datos, en el modelo relacional, como conjuntos de tablas. En realidad, el modelo lógico de las bases de datos es el nivel adecuado en el que se deben centrar los usuarios. Esto es por lo que el objetivo de un sistema de bases de datos es simplificar y facilitar el acceso a los datos; los usuarios del sistema no deben someterse sin necesidad alguna a la carga de los detalles físicos del desarrollo del sistema. En la mayor parte de los sistemas informáticos hay varios tipos de almacenamientos de datos. Estos medios de almacenamiento se clasifican según la velocidad con la que se puede acceder a los datos, por el coste de adquisición del medio por unidad de datos y por la fiabilidad del medio.

Entre los medios disponibles habitualmente se encuentran:

- Caché
- Memoria principal
- Memoria flas
- Almacenamiento en discos magnéticos
- Almacenamiento óptico

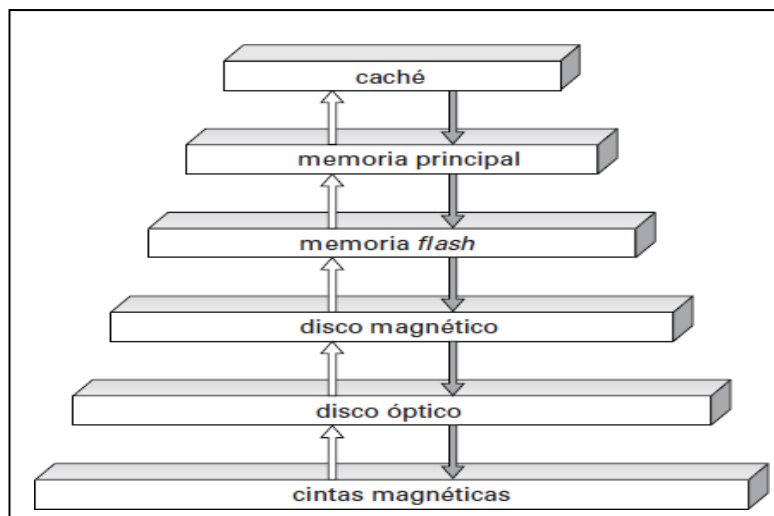
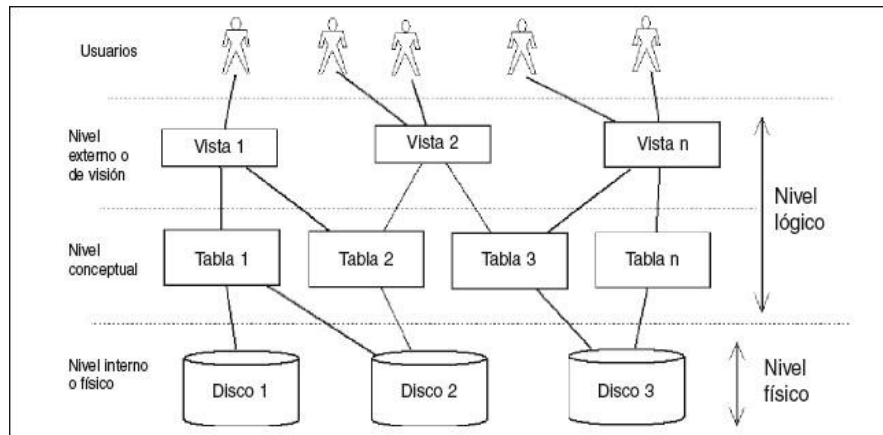


Figura 2. Jerarquía de almacenamiento

### 2.4.3 Nivel externo o de visión

Es el más cercano a los usuarios, es decir, es donde se describen varios esquemas externos o vistas de usuarios. Cada esquema describe la parte de la BD que interesa a un grupo de usuarios en este nivel se representa la visión individual de un usuario o de un grupo de usuarios.



*Figura 3. Esquema de base de datos*

Esta arquitectura describe los datos a tres niveles de abstracción. En realidad, los únicos datos que existen están a nivel físico almacenados en discos u otros dispositivos. Los SGBD basados en esta arquitectura permiten que cada grupo de usuarios haga referencia a su propio esquema externo.

El SGBD debe de transformar cualquier petición de usuario (esquema externo) a una petición expresada en términos de esquema conceptual, para finalmente ser una petición expresada en el esquema interno que se procesará sobre la BD almacenada. El proceso de transformar peticiones y resultados de un nivel a otro se denomina correspondencia o transformación, el SGBD es capaz de interpretar una solicitud de datos y realiza los siguientes pasos:

- El usuario solicita unos datos y crea una consulta.
- El SGBD verifica y acepta el esquema externo para ese usuario.
- Transforma la solicitud al esquema conceptual.

- Verifica y acepta el esquema conceptual.
- Transforma la solicitud al esquema físico o interno

### 3.5 Sublenguaje de Datos

Es un lenguaje de manejo de datos para el sistema relacional, el álgebra y cálculo relacionales, ambos lenguajes son “relacionalmente completos”, esto es, cualquier relación que pueda derivarse de una o más tablas de datos, también se puede derivar con un solo comando del sublenguaje. Por tanto, el modo de operación de entrada/Salida en un sistema relacional se puede procesar en la forma: una tabla a la vez en lugar de: un registro a la vez; en otras palabras, se puede recuperar una tabla en vez de un solo registro con la ejecución de un comando del sublenguaje de datos. (Jain, 2015)

#### 3.5.1 Álgebra Relacional

El álgebra relacional es un lenguaje formal con una serie de operadores que trabajan sobre una o varias relaciones para obtener otra relación resultado, sin que cambien las relaciones originales. Tanto los operandos como los resultados son relaciones, por lo que la salida de una operación puede ser la entrada de otra operación. Esto permite anidar expresiones del álgebra, del mismo modo que se pueden anidar las expresiones aritméticas. A esta propiedad se le denomina clausura: las relaciones son cerradas bajo el álgebra, del mismo modo que los números son cerrados bajo las operaciones aritméticas.

En este apartado se describen, en primer lugar, los ocho operadores originalmente propuestos por Codd, y después se estudian algunos operadores adicionales que añaden potencia al lenguaje. De los ocho operadores, sólo hay cinco que son fundamentales: restricción, proyección, producto cartesiano, unión y diferencia. Los operadores fundamentales permiten realizar la mayoría de las operaciones de obtención de datos. Los operadores no fundamentales son la concatenación (join), la intersección y la división, que se pueden expresar a partir de los cinco operadores fundamentales.

La restricción y la proyección son operaciones unarias porque operan sobre una sola relación. El resto de las operaciones son binarias porque trabajan sobre pares de relaciones. (.n, 2015)

### 3.6 Sistema Gestor de Base de Datos

Definimos un Sistema Gestor de Bases de Datos o SGBD, también llamado DBMS (Data Base Management System) como una colección de datos relacionados entre sí, estructurados y organizados, y un conjunto de programas que acceden y gestionan esos datos. La colección de esos datos se denomina Base de Datos o BD, (DB Data Base).

El SGBD es una aplicación que permite a los usuarios definir, crear y mantener la BD y proporciona un acceso controlado a la misma. Debe prestar los siguientes servicios:

- Creación y definición de la BD: especificación de la estructura, el tipo de los datos, las restricciones y relaciones entre ellos mediante lenguajes de definición de datos. Toda esta información se almacena en el diccionario de datos, el SGBD proporcionará mecanismos para la gestión del diccionario de datos.
- Manipulación de los datos realizando consultas, inserciones y actualizaciones de estos utilizando lenguajes de manipulación de datos.
- Acceso controlado a los datos de la BD mediante mecanismos de seguridad de acceso a los usuarios.
- Mantener la integridad y consistencia de los datos utilizando mecanismos para evitar que los datos sean perjudicados por cambios no autorizados.
- Acceso compartido a la BD, controlando la interacción entre usuarios concurrentes. Mecanismos de respaldo y recuperación para restablecer la información en caso de fallos en el sistema. (Martn, 2021)

#### 3.6.1 Integridad y Seguridad de los Datos

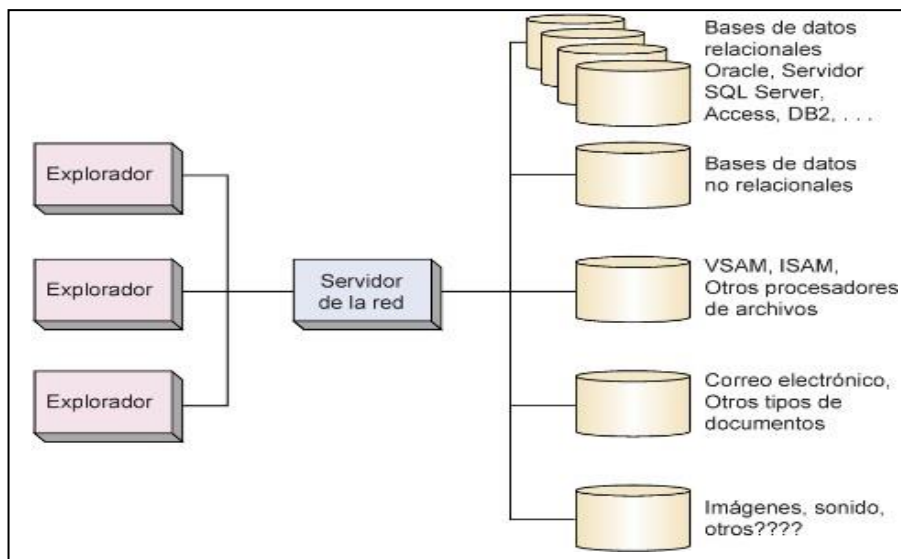
Un SGBD proporciona los siguientes mecanismos para garantizar la seguridad e integridad de los datos:

- Debe garantizar la protección de los datos contra accesos no autorizados, tanto intencionados como accidentales. Debe controlar que sólo los usuarios autorizados accedan a la BD.
- Los SGBD ofrecen mecanismos para implantar restricciones de integridad en la BD. Estas restricciones van a proteger la BD contra daños accidentales. Los valores de los datos que se almacenan deben satisfacer ciertos tipos de restricciones de consistencia y reglas de integridad, que especificará el administrador de la BD. El SGBD puede determinar si se produce una violación de la restricción.
- Proporciona herramientas y mecanismos para la planificación y realización de copias de seguridad y restauración.
- Debe ser capaz de recuperar la BD llevándola a un estado consistente en caso de ocurrir algún suceso que la dañe.
- Debe asegurar el acceso concurrente y ofrecer mecanismos para conservar la consistencia de los datos en el caso de que varios usuarios actualicen la BD de forma concurrente. (Martn, 2021)

### 3.7 Base de datos en aplicaciones web

El ambiente en el que residen actualmente las aplicaciones de bases de datos de la tecnología Internet es rico y complejo. Un servidor común de la red necesita publicar las aplicaciones que involucren datos de docenas de diferentes tipos de datos, existen muchos. (Conceptos, 16 de Septiembre de 2021)





*Figura 4. Esquema de una aplicación web*

El estándar de la conectividad abierta de base de datos u Open Database Connectivity standard (ODBC), se desarrolló a principios de la década de 1990, con el fin de proporcionar medios independientes del DBMS para el procesamiento de datos relacional. ODBC fue desarrollada por un comité de expertos industriales de los comités del Grupo X/Open y de SQL Access, principalmente fue implementada por Microsoft y es una parte importante de Windows. ODBC es importante para los sistemas de las bases de datos de la tecnología Internet debido a que, en teoría, es posible desarrollar una aplicación que pueda procesar bases de datos que funcionen con diferentes productos DBMS.

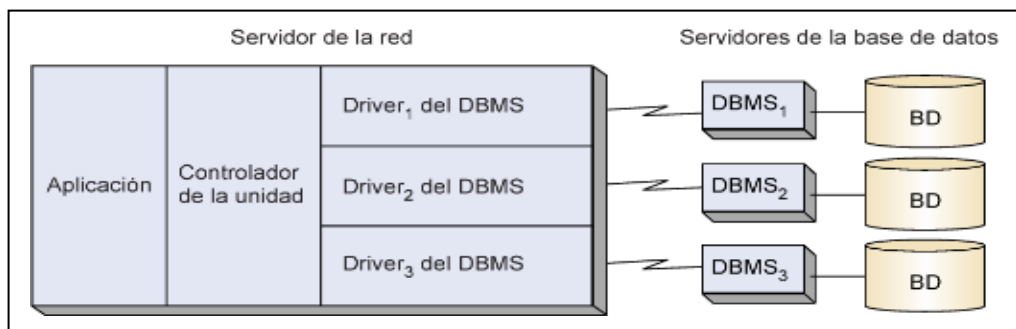
La siguiente imagen muestra los componentes del estándar ODBC. El programa de aplicación, el controlador de drivers (unidades) y los drivers DBMS residen en la computadora del servidor de red. Los drivers envían requerimientos a las fuentes de datos en el servidor de la base de datos. De acuerdo con el estándar, una fuente de datos es la base de datos ODBC puede ser una base de datos relacional; también puede ser un servidor de archivos, e incluso una hoja de cálculo. La aplicación emite peticiones para crear una conexión con una fuente de datos; para emitir las instrucciones de SQL y recibir resultados; para procesar los errores y empezar, confirmar y revertir las transacciones.

ODBC proporciona un medio estándar para cada una de estas peticiones y define un conjunto estándar de códigos y mensajes de error.

El controlador de drivers sirve como un intermedio entre la aplicación y los drivers DBMS. Cuando la aplicación pide una conexión, el driver determina el tipo de DBMS que procesará una fuente de datos. ODBC determina y carga dicho driver en la memoria (si es que aún no está cargado). Asimismo, el controlador de drivers procesa ciertas peticiones de inicialización y valida el formato y el orden de las peticiones al ODBC que recibe de la aplicación.

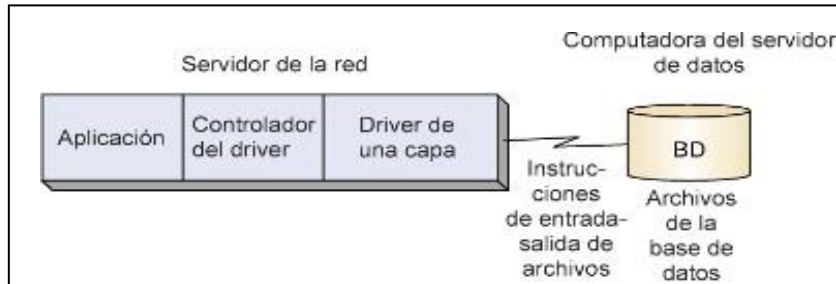
Un driver procesa las peticiones del ODBC y transmite instrucciones específicas del SQL a determinado tipo de datos. Existe un driver diferente para cada tipo de fuente de datos. Es responsabilidad del driver asegurarse de que las órdenes del ODBC se ejecuten en forma correcta. En algunos casos, si la fuente de datos no es por sí misma compatible con SQL, el driver tal vez necesite ejecutar un procesamiento considerable para suplir la falta de capacidad en la fuente de datos.

En otros casos, donde la fuente de datos opera completamente con SQL, el driver sólo necesita transferir la petición para su procesamiento mediante la fuente de datos.



*Figura 5. Procesamiento de peticiones*

ODBC identifica dos tipos de drivers: de una capa y de capas múltiples, o multicapas. Un driver de una capa procesa llamada ODBC y las Instrucciones SQL.



*Figura 6. Driver de una capa*

Un driver multicapas procesa las llamadas del ODBC, pero transfiere directamente las peticiones del SQL al servidor de la base de datos.

### 3.7.1 ADO en páginas de servidor activas (ASP)

ADO es un modelo sencillo de objetos que pueden usar los usuarios de datos para pasar cualesquiera de los datos OLE DB (fragmenta las características y funciones de un DBMS en objetos Component Object Model), ADO puede ser invocado en un servidor de la red mediante las páginas de servidor activo. Las páginas ASP se pueden escribir con cualquier editor de texto, pero se escriben más fácilmente con FrontPage o con algún producto similar autorizado por la página web.

En el siguiente listado se muestran las características:

- Modelo simple de objetos para los consumidores de datos del OLE DB
- Puede utilizarse desde VBScript, JScript, Visual Basic, Java, C#, C++
- Estándar simple de acceso de datos de Microsoft
- Los objetos de acceso de datos son los mismos para todos los tipos de los datos OLE DB

### 3.8 Tipos de bases de datos

Existen varios tipos de bases de datos; cada tipo de base de datos tiene su propio modelo de datos (la manera de cómo están estructurados). Entre ellas se incluyen; Modelo plano, modelo jerárquico, modelo relacional y modelo de red. (joel, 2018)

### 3.8.1 Modelo Plano

En un modelo de base de datos plano, hay dos dimensiones (estructura plana) de conjunto de datos. Hay una columna de información y dentro de esta columna, se supone que cada dato tendrá que ver con la columna. Por ejemplo, un modelo de base de datos plana que sólo incluye códigos postales. Dentro de la base de datos, sólo habrá una columna y cada nueva fila dentro de una columna será un nuevo código postal.

### 3.8.2 Modelo Jerárquico

El modelo jerárquico de bases de datos se asemeja a la estructura de un árbol, tal como Microsoft Windows organiza las carpetas y archivos. En un modelo jerárquico de bases de datos, cada enlace es anidado con el fin de conservar los datos organizados en un orden particular en un mismo nivel de lista. Por ejemplo, una base de datos jerárquico de ventas, puede incluir las ventas de cada día como un archivo separado.

### 3.8.3 Modelo de Red

En un modelo de red, la característica definitoria es que se almacena un registro con un enlace a otros registros - en efecto, una red.

Estas redes (o, a veces, a que se refiere como punteros) puede ser una variedad de diferentes tipos de información como números de nodo de un disco o incluso la dirección.

### 3.8.4 Modelo Relacional

El modelo relacional es el más popular tipo de base de datos y una herramienta extremadamente potente, no sólo para almacenar información, también para acceder a ella. Las bases de datos relacionales son organizadas en forma de tablas. La belleza de estos cuadros es que la información se puede acceder o añadir sin reorganizar las tablas.

Por ejemplo, una empresa puede tener una base de datos denominada los pedidos de los clientes, y dentro de esta base de datos habrá diferentes tablas o relaciones de todos los pedidos de los clientes. Las tablas pueden incluir la información del cliente (nombre, dirección, contacto, información, número de cliente, etc) y otras tablas (relaciones), como las órdenes que el cliente compró anteriormente (esto puede incluir un número de artículo, la descripción del artículo, cantidad de pago, la forma de pago, etc).

## CAPÍTULO 4: DESARROLLO

A continuación se presenta el siguiente cronograma donde se hace mención de todo lo que se llevó a cabo, así como a las diferentes actividades que se realizaron y aspectos generales que se analizaron con la finalidad de apoyar en el proyecto de Sistemas de Registro Conectada a las Empresas del Municipio de Jesús María.

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>
Reclutamiento de información de las empresas					
Registro y manejo de base de datos en Excel					
Registro de la plataforma de la bolsa de trabajo municipal					
Manejo de plataforma digital de la LAPIEZA					
Cuestionario personalizado hacia las empresas					
Feria del empleo					

*Tabla 1: Cronograma de actividades*

#### 4.1 Reclutamiento de información de las empresas

El proyecto consistió en la actividad del reclutamiento de la información de los vacantes disponible, al igual con los datos de las empresas del municipio de Jesús María. A continuación se muestra que datos se deben de pedir para el registro de la bolsa de trabajo de las empresas como también la información de los vacantes:

En la base de datos se incluyen los datos de las empresas:

1. Nombre del Contacto
2. Nombre de la Empresa
3. Domicilio de la Empresa o Negocio
4. Teléfono
5. Correo Electrónico

En la base de datos se incluyen los datos de los vacantes:

1. Puesto del Vacante
2. Número de Vacantes
3. Sexo
4. Rango de edad
5. Escolaridad
6. Describa brevemente el perfil del puesto y actividades a realizar
7. Salario Mensual
8. Horario de Trabajo
9. ¿Qué prestaciones ofrece?
10. Notas o Comentarios

Toda esta información que se les pide a cada una de las empresas se registra a la base de datos de la bolsa de trabajo, asimismo cada una de las empresas que llegan a registrarse a la bolsa de trabajo se dan de altas automáticamente con sus datos a la plataforma del municipio de Jesús María y LAPIEZA.

#### 4.2 Registro y manejo de base de datos en Excel

Durante este punto se realizaron los registros de la información de las empresas al igual como los datos de los vacantes disponibles, es importante tener un control de datos reales al día, es muy factible tener la información verídica y actualizada de la base de datos de la bolsa de trabajo con el objetivo de tener bien organizado y almacenada la información de las empresas de Jesús María para tener un fácil manejo dentro de la base de datos.

La base de Datos de Datos se actualiza cada uno de los días que se presentan las empresas a la secretaria de desarrollo económico en el área la bolsa de trabajo, para la modificación o eliminación (datos personales de la empresa o la información de los vacantes), asimismo se obtiene un buen control de toda la información de los vacantes disponibles, así podrán ir las personas en busca de empleo a la bolsa de trabajo obteniendo la información de manera clara y actualizada de cada uno de los empleos registrados.

La base de datos cuenta con 18 rubros los cuales son: la información de la empresa (Nombre del Contacto, Nombre de la Empresa, Domicilio de la Empresa o Negocio, Teléfono, Correo Electrónico), los datos de los vacantes (Puesto del Vacante, Número de Vacantes, Sexo, Rango de edad, Escolaridad. Describa brevemente el perfil del puesto y actividades a realizar, Salario Mensual, Horario de Trabajo, ¿Qué prestaciones ofrece?, Notas o Comentarios).

A continuación se mostrará una parte de la base de datos por lo que es difícil mostrar a detalle cada datos que se realiza, por políticas de la empresa en este caso la Secretaría de Desarrollo Económico de Jesús María, por lo que se darán pocos detalles en este punto.

	FECHA	Folio	Nombre contacto	NOMBRE EMPRESA	Domicilio de la Empresa o N	Telefono	CONTRASEÑAS	Correo elect	Puesto Vacante	No. de V	Sexo
341	03/08/2021	V349									
342	05/08/2021	V350									
343	05/08/2021	V351									
344	05/08/2021	V352									
345	05/08/2021	V353									
346	06/08/2021	V354									
347	11/08/2021	V355									
348	12/08/2021	V356									
349	13/08/2021	V357									
350	16/08/2021	V361									
351	16/08/2021	V359									
352	16/08/2021	V360									
353	16/08/2021	V362									
354	16/08/2021	V358									
355	17/08/2021	V359									
356	17/08/2021	V364									
357	17/08/2021	V365									
358	18/08/2021	V320									
359	18/08/2021	V367									
360	19/08/2021	V368	Patricia sandoval Hérn	GRUPO NEKANE. CAPILAR TEXTILEROS #112 PARQUE INDU		4491620944	123456302	recursoshumanos	operario	10	indistin

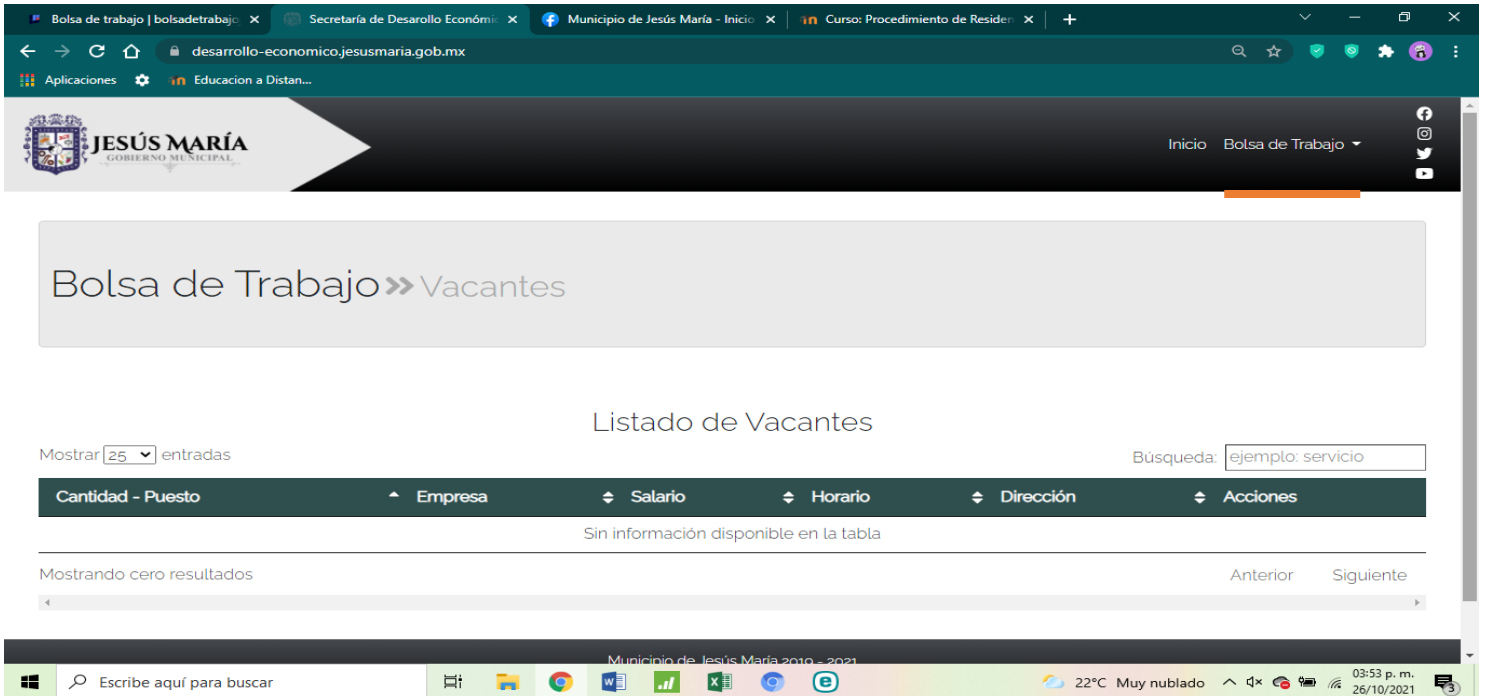
*Figura 7. Base de Datos*

### 4.3 Registro de la plataforma de la bolsa de trabajo municipal

Para seguir con el calendario de actividades del proyecto se llevó a cabo el registro de datos que se entregan de la información de las empresas para asimismo realizar el registro de la plataforma la bolsa de trabajo del municipio de Jesús María, asimismo se obtiene tener cada día la actualización de la plataforma en busca de trabajos disponibles de las empresas, en el caso de que uno de los trabajos ya fue cubierto se da debajo automáticamente por la plataforma. A continuación se muestra la actividad de cómo se registra los vacantes de las empresas:

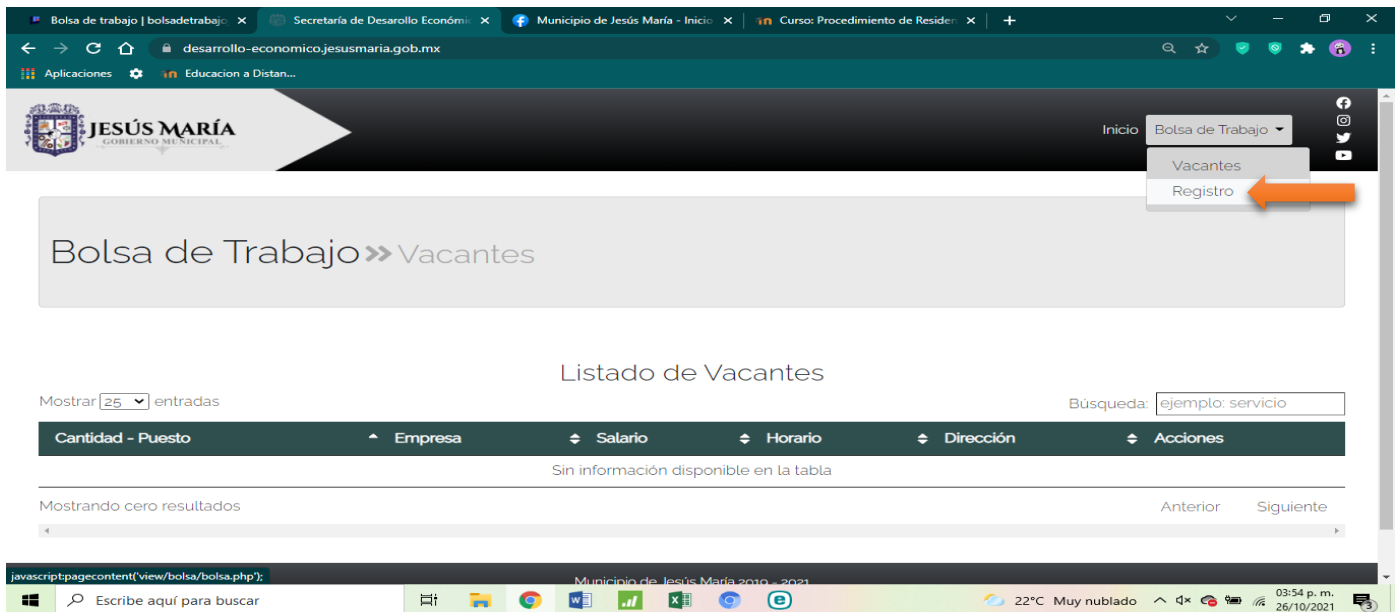


1.- La encargada del área de la bolsa de trabajo ingresa a la liga: <https://www.desarrollo-economico.jesusmaria.gob.mx/>, se selecciona en el apartado de la bolsa de trabajo.



*Figura 8. Pantalla principal*

2.- En la siguiente platilla se elige en el apartado del registro.



*Figura 9. En el capo de registro*

3.- Enseguida se selecciona donde señala la flecha, en el otro apartado es donde puede buscar los diferentes tipos de trabajo que obtiene la bolsa de trabajo de Jesús María.

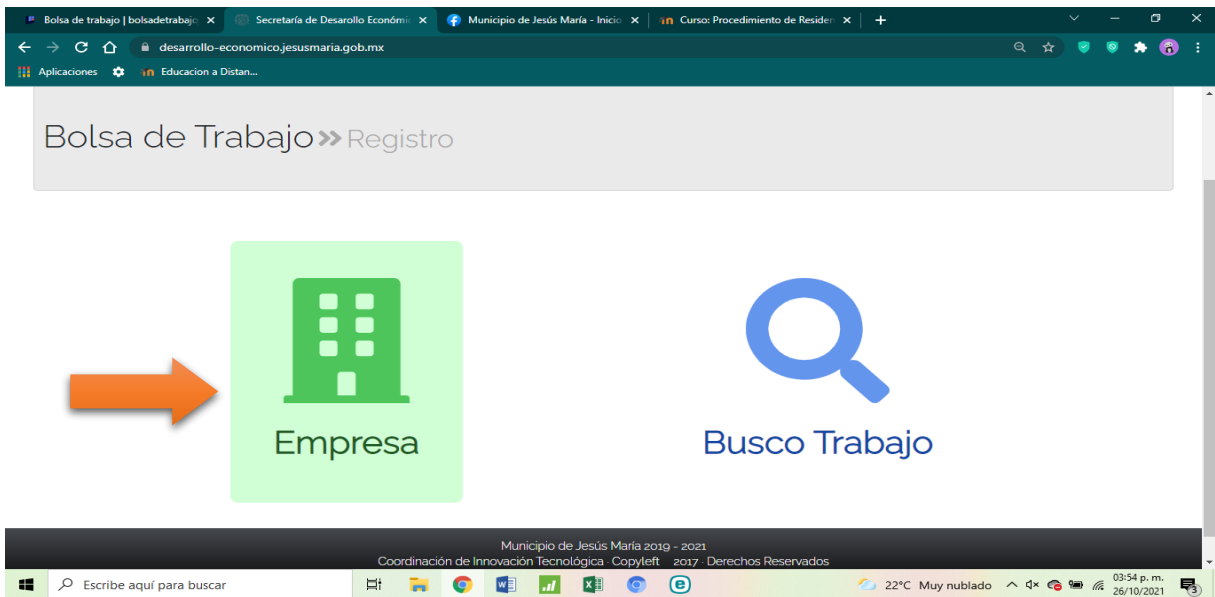


Figura 10. Empresa

4.- Por último se registran los datos de los vacantes disponibles de las empresas, obteniendo la información de la base de datos.

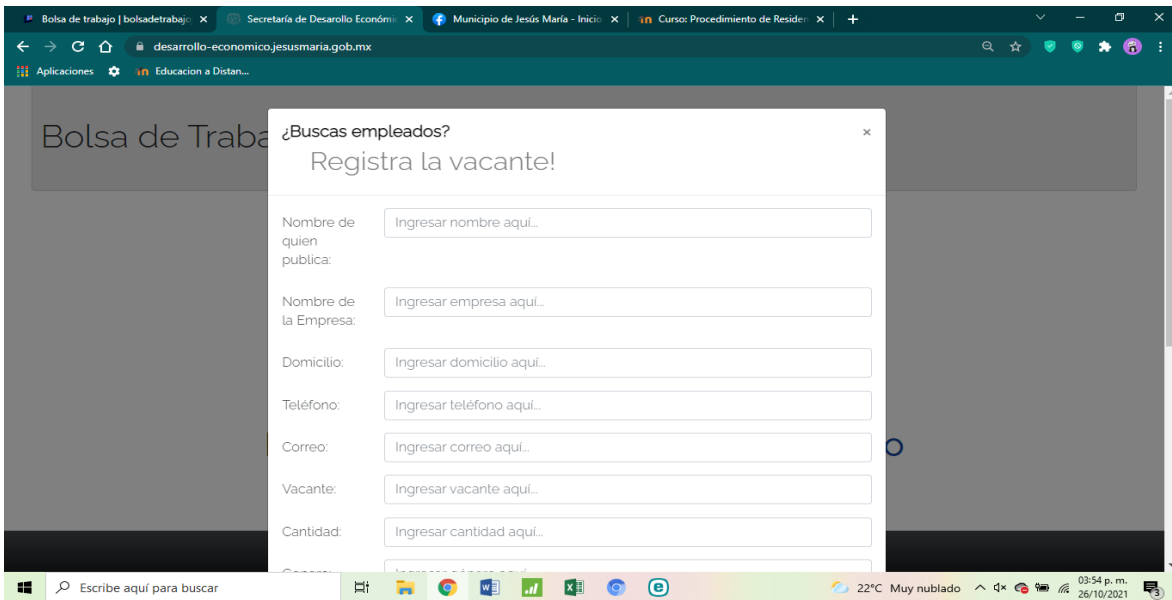
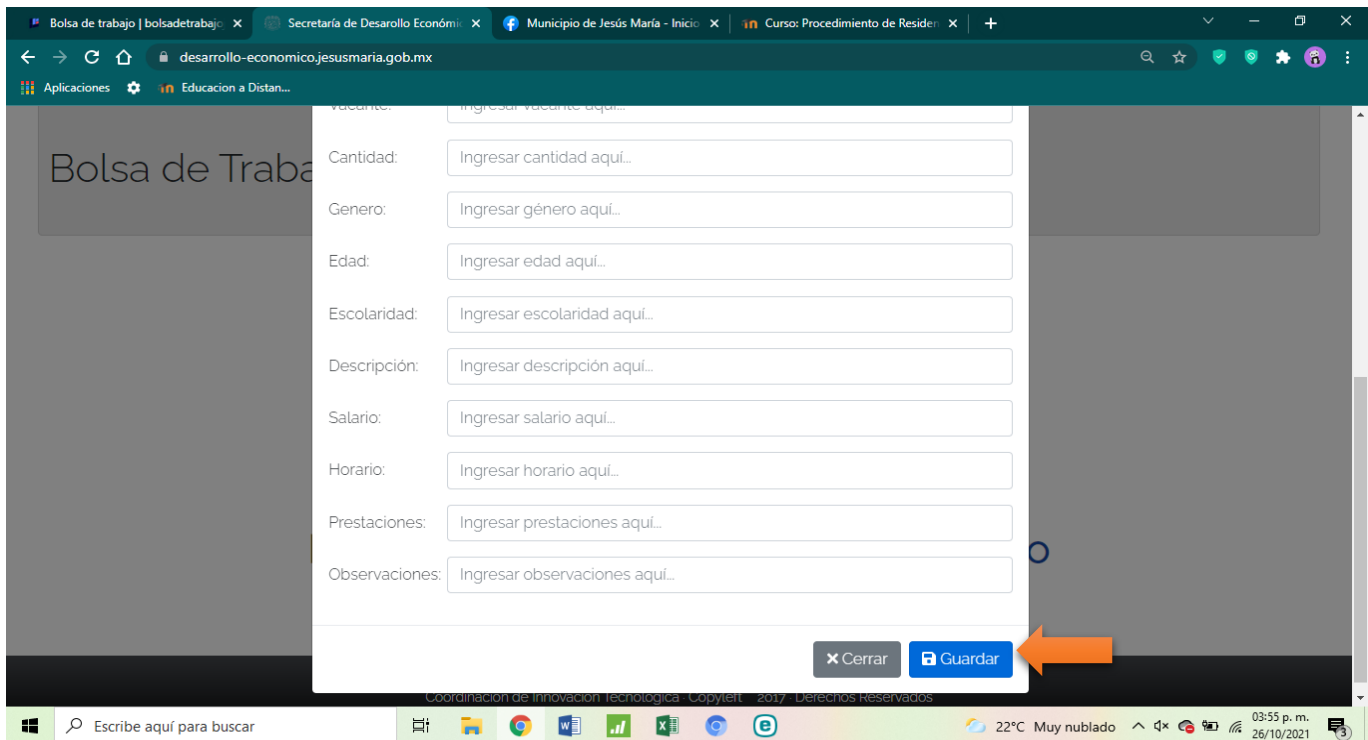


Figura 11. Registro de los vacantes

5.- Finalmente se guardan la información completa de cada uno de los vacantes disponibles, asimismo aparecen automáticamente de todos los empleo que presenta la bolsa de trabajo en la plataforma del municipio de Jesús María.



*Figura 12. Guardar los datos*

Por último, se hizo el respectivo registro de todos los vacantes de cada uno de las empresas de Jesús María, con la información de la base de datos que se obtiene de la bolsa de trabajo, ayudando a tener la información detallada y organizada para poder presentarla directamente al encargado de la Secretario Desarrollo Económico el licenciado J. Guadalupe Valtierra Pérez.

#### 4.4 Manejo de plataforma digital de la LAPIEZA

En la siguiente actividad se maneja la plataforma de LAPIEZA, que permite publicar de manera automáticamente el reclutamiento de los puestos de trabajo disponibles de las empresas, se enfoca en automatizar y centralizar los procesos de elección del candidato, pero bajo la visión de eliminar los sesgos con el fin de impulsar la generación de empleo a través de la vinculación entre la sociedad y el sector

empresarial, el Municipio de Jesús María firmó el convenio el día 12 de Julio del 2021, con la colaboración con la plataforma LAPIEZA; una empresa de marketing encaminada y creada para fines de trabajo constituida por cuatro países México, Alemania, Francia, Estados Unidos cuyas directrices se basan en la innovación, impacto y ambición laboral., además hay muchas posibilidades para los trabajadores y empresarios al sumarse a la bolsa de trabajo, el municipio a través de la Secretaría de Desarrollo Económico, se ha registrado a 65 empresas con 115 vacantes, de las cual se lleva cubriendo un 45%; es decir que con este convenio las empresas podrán anunciarse y ofertar vacantes por lo cual se convierte en una oportunidad para el alumno recién egresado, profesionistas y trabajadores en general.

En el manejo de la plataforma dio comienzo el día 26 de Julio en la bolsa de trabajo, asimismo se dieron capacitaciones de dos semanas por el Ing. Javier Mendoza para el manejo de la plataforma así tener el conocimiento de manejarla sin ningún fallo. A continuación se muestra la actividad de cómo se registran las empresas en la plataforma LAPIEZA:

1.- La encargada de la bolsa de trabajo ingresa a la liga:

<https://bolsadetrabajojesusmaria.lapieza.io/>, se enfoca en la parte de debajo de la página.



*Figura 13. Página principal de LAPIEZA*

2.- En el paso dos selecciona en crear cuenta para la empresa.

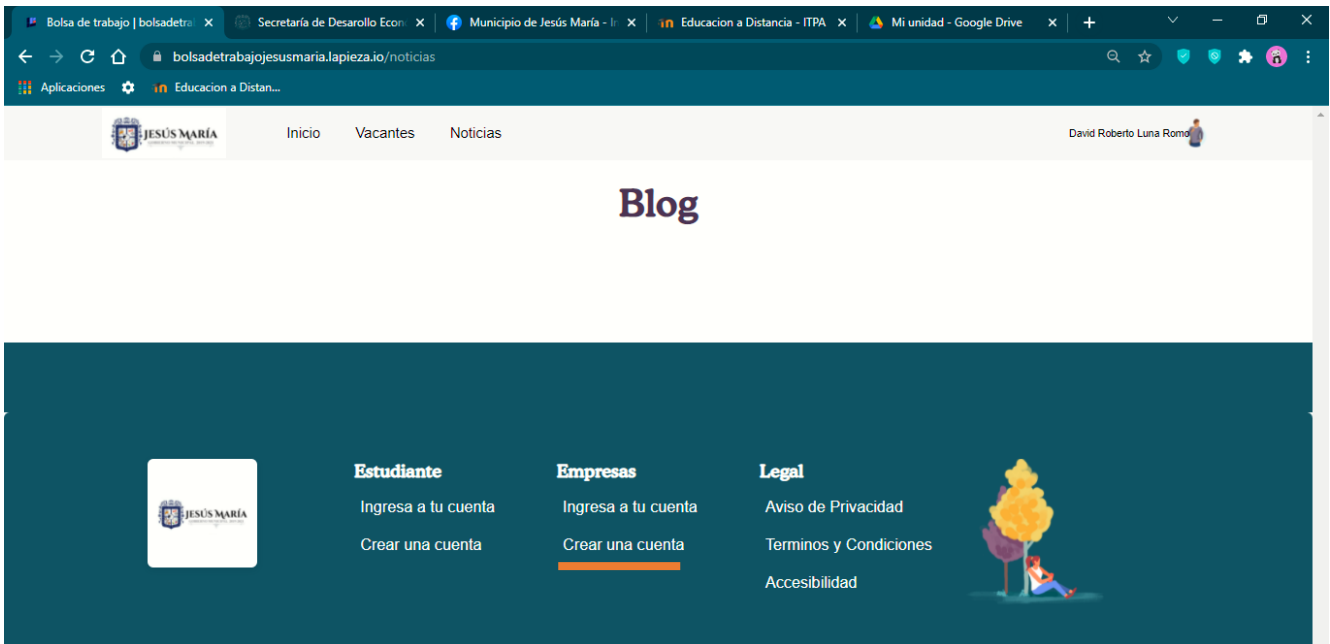


Figura 14. Crear cuenta

3.- Enseguida seleccionas donde indica comenzar para el registro de las empresas.

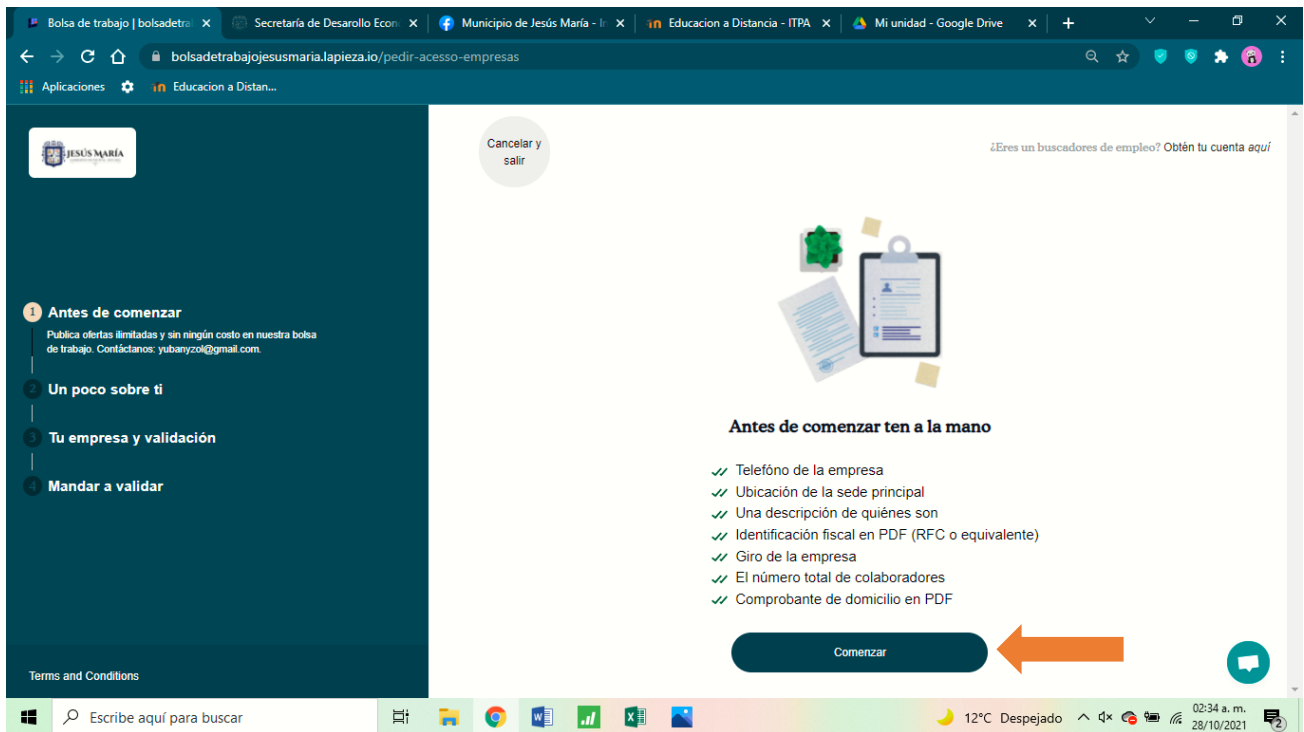


Figura 15. Comenzar el registro

4.- En la siguiente platilla se registran los datos que se te piden de la empresa obteniendo la información de la base de datos.

Cancela y salir

¿Eres un buscadores de empleo? Obtén tu cuenta aquí

**Vayamos llenando esto**

Correo Contraseña

LinkedIn (opcional)

Pagina web

Nombre de la empresa Nombre del administrador

Enviar datos

Antes de comenzar

Un poco sobre ti

Tu empresa y validación

Mandar a validar

Figura 16. Llenar el registro de la empresa

5.- Por ultimo sigues registrando los datos de la empresa, enseguida selecciona en el apartado de enviar los datos.

**Vamos subiendo este informacion**

RFC de la empresa

Seleccionar archivo Ningún archivo seleccionado

Search Places ...

Diro de la empresa

Número Teléfono Numero de empleados

(52) 199-223-1998

Descripción de la empresa

Seleccionar archivo Ningún archivo seleccionado

Enviar datos

Antes de comenzar

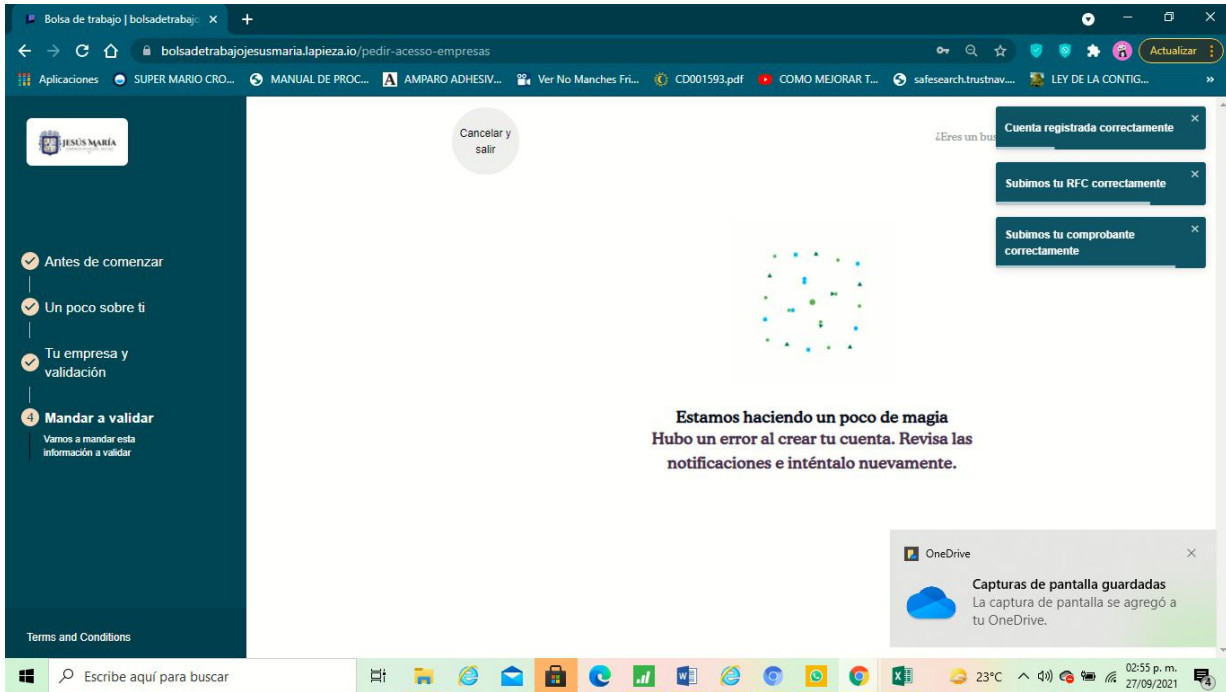
Un poco sobre ti

Tu empresa y validación

Mandar a validar

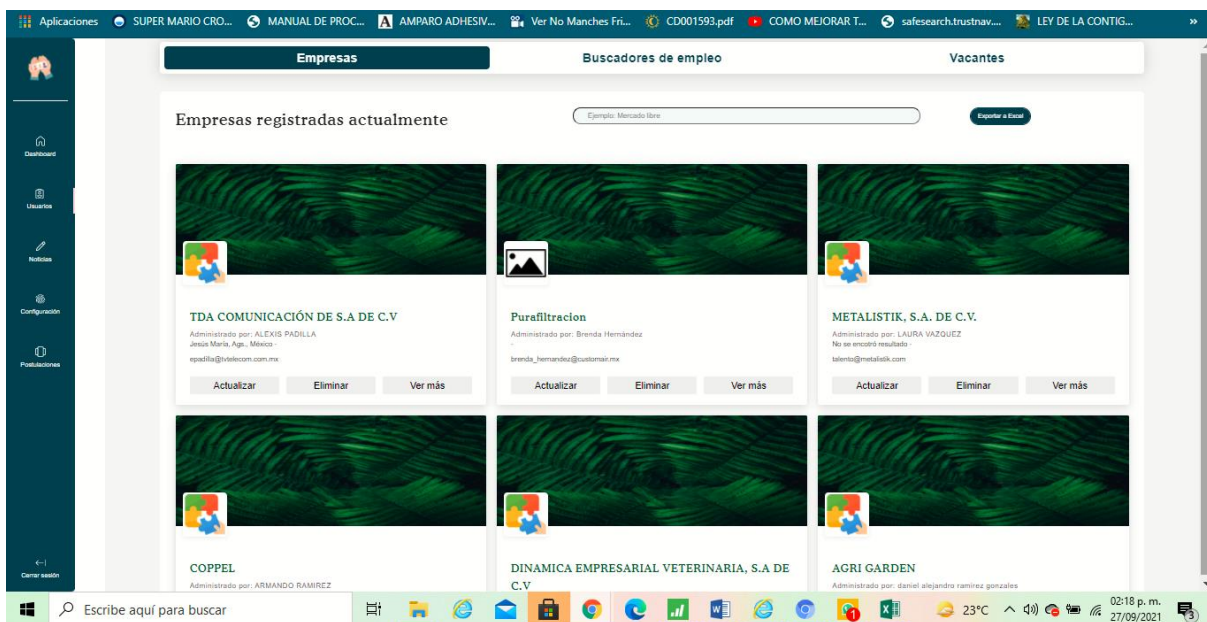
Figura 17. Guardar el registro

6.- Para finalizar se guarda toda la información de las empresas y automáticamente ya queda disponibles en la plataforma los vacantes al igual los datos de la empresa a nivel nacional e internacional, asimismo podrán buscar cada una de las empresas.



*Figura 18. Finalización del registro*

Se muestra en la plataforma LAPIEZA que empresas ya están registradas.



*Figura 19. Empresas ya registradas*

#### 4.5 Cuestionario personalizado hacia las empresas

En esta actividad con sitio en realizar un cuestionario a las micro y pequeñas empresas de Jesús María, fue un instrumento compuesto por un conjunto de preguntas para generar los datos necesarios para alcanzar los objetivos del estudio; es un plan formal para recabar información de cada una de las empresas con el análisis y el estudio de los problemas que surgen en la empresa.

En esta actividad se dirigió un cuestionario con 33 preguntas cerradas y 7 preguntas abiertas, haciendo un total de 40 interrogantes, las cuales estuvieron enfocadas a las empresas, se procuró tener un balance cuantas encuesta nos avían contestados.

El formato que se otorga por parte de la Secretaria de Desarrollo Económico a cada una de las empresas, se le piden datos muy específicos para poder saber más acerca de su negocio, en primer punto se encuentra el llenado con la información de las características de la empresa, en el segundo punto es llenado con los datos generales del director de quien contesta la encuesta, el tercer punto se basa con los insumos del sistema, el cuarto paso se lleva acabo cuales son los procesos del sistema, el quinto punto son los datos de los resultados del sistema, el sexto punto es la cultura financiera y por último paso se basa en las medidas ante el confinamiento por el COVID 19 en la empresa, al llenar antes del cuestionario con las opciones de la última página, el objetivo de esto es conocer y de cual modo de trabajan las micro y pequeñas empresas del municipio de Jesús María partir del análisis sistémico.

La encuesta debe ser llenada por el director (a) de la empresa, que es la persona que toma la mayor parte de las decisiones. En la encuesta, la empresa es cualquier organización o negocio con fines de lucro donde exista por lo menos una persona que trabaje para el director, en el siguiente formato se muestra el formato para las empresas de Jesús María:





# Efecto de la delincuencia y la corrupción en la micro y pequeña empresa de Latinoamérica.

Folio:
Municipio:
Actividad principal:



Llenar antes de la entrevista con las opciones de LA ÚLTIMA PÁGINA

**Objetivo:** Conocer cómo la delincuencia y la corrupción afectan el modo de trabajar de las micro y pequeñas empresas latinoamericanas a partir del análisis sistémico. La encuesta debe ser llenada por **el director (a)** de la empresa, que es la persona que toma la mayor parte de las decisiones. En la encuesta, **la empresa** es cualquier organización o negocio con fines de lucro donde exista por lo menos una persona que trabaje para el director. Si alguna pregunta no se puede contestar por favor tacha la opción “No aplica”, si no entiendes la pregunta, por favor tacha: “no sé”. Por favor presta especial atención a las palabras que **están en negritas**.

TUS RESPUESTAS SON ABSOLUTAMENTE CONFIDENCIALES, AL CONTESTAR EL CUESTIONARIO AUTORIZAS QUE TUS RESPUESTAS SEAN USADAS DE MANERA ANÓNIMA ÚNICA Y EXCLUSIVAMENTE CON FINES ACADÉMICOS, ¿ESTÁS DE ACUERDO?:

## 1ª PARTE: CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

1. Año de inicio de operaciones:

2. Elige de las siguientes opciones qué tipo de asociación describe mejor a tu empresa:

a) Está constituida como empresa (S.A., S.R., etc.).	d) Persona física con actividad empresarial.
b) Empresa con un dueño sin registro en hacienda.	e) Régimen de incorporación fiscal.
c) Empresa con varios dueños sin registro en hacienda.	f) Servicios profesionales (registrado).

En las siguientes preguntas, debes contarte a ti mismo en el número de personas que trabajan en la empresa:

3. ¿**Cuántas personas** trabajan permanentemente en tu empresa actualmente?:

4. ¿Cuántas **mujeres** trabajan permanentemente en tu empresa actualmente?

5. ¿Cuántos **familiares** trabajan permanentemente en tu empresa actualmente?:

**En los últimos tres años ¿qué ha pasado con los siguientes resultados de tu empresa o tu vida?**

	Aumentaron mucho	Aumentaron algo	Siguieron igual	Disminuyeron algo	Disminuyeron mucho
6. Las ventas (anuales).	5	4	3	2	1
7. Las horas semanales que está funcionando la empresa	5	4	3	2	1
8. El número de empleados.	5	4	3	2	1
9. Mis ingresos personales del negocio.	5	4	3	2	1
10. El nivel de vida que disfruto con mi familia.	5	4	3	2	1

**2ª PARTE: DATOS GENERALES DEL DIRECTOR(A) (DE QUIEN CONTESTA EL CUESTIONARIO)**

Usando la escala del 1 al 7 del recuadro, indica qué tan de acuerdo estás con cada frase, anotando el número apropiado en la casilla correspondiente. Por favor, responde abierta y sinceramente.

7=Completamente de acuerdo  
 6= De acuerdo  
 5=Más bien de acuerdo  
 4=Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
 3=Más bien en desacuerdo  
 2=En desacuerdo  
 1=Completamente en desacuerdo

- 11a. En la mayoría de las cosas, mi vida está cerca de mi ideal.
- 11b. Las condiciones de vida son excelentes.
- 11c. Estoy satisfecho con mi vida.
- 11d. Hasta ahora, he conseguido las cosas que para mí son importantes en la vida.
- 11e. Si volviese a nacer, no cambiaría casi nada de mi vida.

**12. Piensa con calma, ¿cuánto tiempo le dedicas a las siguientes labores?**

Utiliza la escala del recuadro:

- 12a. ¿Cuántas horas a la semana le dedicas a tu empresa?
- 12b. ¿Cuántas horas a la semana trabajas en otra empresa?
- 12c. ¿Cuántas horas a la semana dedicas a labores del hogar?

0= Nada de tiempo a la semana  
 A: hasta 3 horas al día (o 18 h/semana) B: hasta 6 horas al día (o 36 h/semana) C: hasta 9 horas al día (o 54 h/semana) D: hasta 12 horas al día (o 72 h/semana) E: hasta 15 horas al día (o 90 h/semana)  
 F: Más de 90 horas a la semana.

13. Ultimo año de estudios que **terminaste**:

a) 1° Primaria.	g) 1° Secundaria.	m) Más de 1 año de universidad sin título
b) 2° Primaria.	h) 2° Secundaria.	n) Titulado de técnico superior universitario.
c) 3° Primaria.	i) 3° Secundaria.	o) Titulado de licenciatura o ingeniería.
d) 4° Primaria.	j) 1° Bachillerato Técnico.	p) Al menos un año de maestría.
e) 5° Primaria.	k) 2° Bachillerato Técnico.	q) Título de maestría.
f) 6° Primaria.	L) 3° Bachillerato Técnico.	r) Titulado de doctorado.

**14. Para conocer un poco el estilo de vida de tu familia queremos conocer algunas características de tu hogar**

14 a. ¿Cuántos baños completos con regadera y W.C. (excusado) hay en la casa que vives?  0  1  2 o más

14 b. ¿Cuántos automóviles o camionetas tienen en su hogar, incluyendo camionetas cerradas o con cabina o caja?  0  1  2 o más

14 c. Sin contar la conexión móvil que pudieras tener desde algún celular ¿en la casa que vives cuentas con internet?  Sí  No

14 d. De todas las personas de 14 años o más que viven en tu hogar, ¿cuántas trabajaron en el último mes?

14 e. En la casa que vives, ¿cuántos cuartos se usan para dormir, sin contar pasillos ni baños?  0  1  2  3  4 o más

15. Edad:  16. País donde naciste:  17. Sexo:  a) Hombre b) Mujer

18. ¿Tienes hijos?  Sí  No 19. Estado civil:  ←

a) Soltera	b) Casada
c) Divorciada/ Separada	d) Madre Soltera
e) Unión Libre	f) Viudo

**3ª PARTE: INSUMOS DEL SISTEMA**

**En la siguiente sección selecciona qué tan de acuerdo estás con las frases que se mencionan y encierra en un círculo el número que le corresponda.**

**En caso de que no aplique la pregunta o no sepas a qué se refiere selecciona "3" (No sé). En algunos casos la pregunta contiene varios asuntos, por favor contesta de manera global.**

Muy de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo	No sé/No aplica
----------------	------------	---------------	-------------------	-----------------

**20. Recursos Humanos**

20a. Mi empresa ha logrado conseguir empleados muy leales.	5	4	3	2	1
20b. Mi empresa ha logrado conseguir empleados muy capaces.	5	4	3	2	1
20c. Mi empresa ha logrado conseguir empleados que tienen buen trato con todos.	5	4	3	2	1
20d. Me enfoco principalmente en mejorar la productividad de mis empleados.	5	4	3	2	1
20e. Evalúo el desempeño de mis empleados.	5	4	3	2	1

20f. Involucro a mis empleados en la toma de decisiones.	5	4	3	2	1
20h. Tengo reglas claras sobre las consecuencias buenas y malas de lo que hacen mis empleados.	5	4	3	2	1
20i. Mi empresa paga sueldos muy superiores a los de otras empresas de la zona.	5	4	3	2	1

### 21. Análisis De Mercado (Información)

21a. Tengo métodos eficaces para evaluar si el precio de mis productos o servicios es adecuado.	5	4	3	2	1
21b. Tengo métodos eficaces para evaluar la calidad de mis productos o servicios.	5	4	3	2	1
21c. Tengo métodos eficaces para conocer a mis clientes, sus necesidades y preferencias.	5	4	3	2	1
21d. Tengo métodos eficaces para evaluar la calidad de la atención que le doy a mis clientes.	5	4	3	2	1
21e. Realizo actividades para detectar las fortalezas y debilidades de mi competencia.	5	4	3	2	1
21f. Comparo frecuentemente los resultados de mi empresa con los de otras empresas.	5	4	3	2	1
21g. Es fácil que aparezcan otras empresas iguales a la mía.	5	4	3	2	1
21h. Es fácil que aparezcan otros productos o servicios que suplan a los que yo ofrezco.	5	4	3	2	1
21i. La empresa da seguimiento an acciones tomadas por la competencia.	5	4	3	2	1

### 22. Proveedores

22a. Lo más importante para mí en un proveedor es que me dé el mejor precio.	5	4	3	2	1
22b. Lo más importante para mí en un proveedor es la calidad de su producto o servicio.	5	4	3	2	1
22c. Lo más importante para mí en un proveedor es que siempre tenga lo que necesito.	5	4	3	2	1
22d. Lo más importante para mí en un proveedor es su marca.	5	4	3	2	1
22e. Lo más importante para mí en un proveedor es que me trate muy bien y atienda mis quejas.	5	4	3	2	1
22f. Mis proveedores tienen un poder de negociación muy fuerte sobre la empresa.	5	4	3	2	1

## 4ª PARTE: PROCESOS DEL SISTEMA

### 23. Dirección

23a. Tengo clara la misión y la visión, la comparto con mis empleados y tratamos de realizarla.	5	4	3	2	1
23b. Planteo objetivos concretos que tenemos que lograr en la empresa.	5	4	3	2	1
23c. No planteo una estrategia commercial hasta hacer unas acciones de prueba y error	5	4	3	2	1
23d. No sueldo planear antemano la estrategia de la empresa, si no surge a medida que veo la mayor forma de lograr nuestro objetivos.	5	4	3	2	1
23e. La estrategia competitive de mi empresa generalmente resulta de un proceso forma de planear (es decir, el plan forma precede a la acción).	5	4	3	2	1
23f. Estoy atento para detectar las nuevas tendencias para mi negocio y enterarme de lo que esta haciendo mi competencia.	5	4	3	2	1

### 24. Gestión de Ventas

24a. Realizo actividades para detectar y agregar nuevos clientes a la empresa.	5	4	3	2	1
24b. Realizo actividades para vender en un área más grande o en más lugares.	5	4	3	2	1
24c. Realizo actividades para promocionar las ventas.	5	4	3	2	1
24d. Hago descuentos an algunos clientes para cerrar las ventas.	5	4	3	2	1
24e. Hago cambios y adaptaciones en mis productos o servicios para cerrar algunas ventas.	5	4	3	2	1
24f. Invierto tiempo y dinero en las relaciones con los clientes aun sin pretender vender inmediatamente.	5	4	3	2	1
<b>En la siguiente sección selecciona qué tan de acuerdo estás con las frases que se mencionan y encierra en un círculo el número que le corresponda.</b>	Muy de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo	No sé/No aplica
<b>En caso de que no aplique la pregunta o no sepas a qué se refiere selecciona "3" (No sé). En algunos casos la pregunta contiene varios asuntos, por favor contesta de manera global.</b>					
<b>25. Finanzas</b>					
25a. Tengo muy claro cuánto dinero tengo disponible (ya sea en efectivo o en el banco).	5	4	3	2	1
25b. Tengo muy claro cuánto me deben mis clientes.	5	4	3	2	1
25c. Tengo muy claro cuánto vale mi inventario.	5	4	3	2	1
25d. Tengo muy claro cuánto valen los bienes de mi empresa. (Específicamente los que no se venden: muebles, autos, electrónicos, maquinaria, etc.).	5	4	3	2	1
25e. Tengo muy claro cuánto debo a mis proveedores.	5	4	3	2	1
25f. Tengo muy claro cuánto debo en préstamos a familiares y conocidos.	5	4	3	2	1
25g. Tengo muy claro cuánto le debo al banco y an otras instituciones.	5	4	3	2	1
25h. Tengo muy claro cuánto obtendría por vender todo lo que tengo en mi empresa.	5	4	3	2	1
25i. Tengo muy claro el valor de lo que vendo cada mes.	5	4	3	2	1
25j. Tengo muy claro el valor de todo lo que cobro cada mes.	5	4	3	2	1
25k. Tengo muy claro el valor de todo lo que compro a proveedores cada mes.	5	4	3	2	1
25L. Tengo muy claro el valor de todo lo que pago a proveedores cada mes.	5	4	3	2	1
25m. Tengo muy claro el valor de todo lo que gasto.	5	4	3	2	1
<b>26. Innovación</b>					
36a. Promuevo que los empleados propongan cambios en mis productos, servicios y procesos.	5	4	3	2	1
26b. Ofrezco con frecuencia productos o servicios <b>nuevos</b> a partir de sugerencias de mis clientes.	5	4	3	2	1
26c. Me enfoco mucho en ofrecer productos o servicios innovadores que distingan a la empresa.	5	4	3	2	1
26d. Desarrollo o pago para innovar mis procesos de producción o distribución.	5	4	3	2	1
26e. Desarrollo o pago para innovar los productos o servicios que ofrezco.	5	4	3	2	1
26f. Desarrollo o pago para innovar la forma en la que vendo mi producto o servicio. (Diseño, envase, promoción, forma de cotizar, etc.)	5	4	3	2	1

26g. Desarrollo o pago para innovar la forma en la que organizo la empresa.	5	4	3	2	1
26h. Asisto a ferias, cursos, congresos, o a otras actividades relacionadas con el negocio.	5	4	3	2	1
<b>27. Mercadotecnia</b>					
27a. Me enfoco principalmente en dar un muy buen servicio a mis clientes.	5	4	3	2	1
27b. Fijo los precios de mis productos y servicios en función de mis clientes y mi competencia.	5	4	3	2	1
27c. Busco crear, desarrollar y usar una marca para que mis clientes identifiquen mi empresa.	5	4	3	2	1
27d. Como estrategia de distribución, vendo principalmente al usuario final.	5	4	3	2	1
27e. Como estrategia de distribución, vendo principalmente a mayoristas o intermediarios.	5	4	3	2	1
27f. Tengo como estrategia dar crédito a mis clientes.	5	4	3	2	1
27g. Realizo actividades de publicidad y promoción sobre mi producto o servicio.	5	4	3	2	1
27h. Hago pruebas de mis productos o servicios antes de lanzarlos al mercado.	5	4	3	2	1
27i. Realizo acciones concretas para que mis clientes sean fieles a la empresa.	5	4	3	2	1
27j. Mis clientes tienen un poder de negociación muy fuerte sobre la empresa.	5	4	3	2	1
27k. Hay una competencia fuerte en el sector de mi empresa.	5	4	3	2	1
<b>28. Producción-operación</b>					
28a. Me enfoco mucho en la <b>calidad</b> de mis productos o servicios.	5	4	3	2	1
28b. Me enfoco mucho en reducir el <b>tiempo</b> entre que el cliente solicita y recibe su producto o servicio	5	4	3	2	1
28c. Me enfoco mucho en entregar mi servicio siempre en tiempo y forma.	5	4	3	2	1
28d. Me enfoco mucho en <b>adaptar</b> mis productos o servicios para satisfacer a cada cliente.	5	4	3	2	1
28e. Me enfoco mucho en reducir mis costos en todas las áreas de la empresa.	5	4	3	2	1
<b>En la siguiente sección selecciona qué tan de acuerdo estás con las frases que se mencionan y encierra en un círculo el número que le corresponda.</b>	Muy de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo	No sé/No aplica
<b>En caso de que no aplique la pregunta o no sepas a qué se refiere selecciona "3" (No sé). En algunos casos la pregunta contiene varios asuntos, por favor contesta de manera global.</b>					
<b>5ª PARTE: RESULTADOS DEL SISTEMA</b>					
<b>29. Satisfacción con la empresa</b>					
29a. Estoy muy satisfecho con el desempeño de la empresa en su conjunto.	5	4	3	2	1
29b. Mi empresa me deja más que suficiente dinero para vivir.	5	4	3	2	1
29c. Mi empresa me permite realizarme como persona.	5	4	3	2	1
29d. En el último año, las expectativas de crecimiento de mi empresa han sido muy altas.	5	4	3	2	1
29e. En el último año, las posibilidades de verme obligado a cerrar la empresa han sido muy altas	5	4	3	2	1

30. Ventaja competitiva					
30a. Los clientes nos eligen porque nuestro producto o servicio es el mejor en su categoría.	5	4	3	2	1
30b. Los clientes nos eligen porque los tratamos muy bien.	5	4	3	2	1
30c. Los clientes nos eligen porque ofrecemos el mejor precio.	5	4	3	2	1
30d. Nos enfocamos sólo en una parte de los clientes para adaptarnos a sus necesidades.	5	4	3	2	1
30e. Los clientes nos eligen porque aprecian nuestra marca.	5	4	3	2	1
30f. Los clientes nos eligen porque saben que siempre tenemos disponible el producto o servicio.	5	4	3	2	1
31. Ámbito de ventas					
31a. Las ventas a clientes de mi colonia son importantes para mi empresa.	5	4	3	2	1
31b. Las ventas a clientes de mi ciudad (población) son importantes para mi empresa.	5	4	3	2	1
31c. Las ventas a clientes de otras poblaciones son importantes para mi empresa.	5	4	3	2	1
31d. Las ventas a clientes en el extranjero son importantes para mi empresa.	5	4	3	2	1
31e. Las ventas an otras empresas son importantes para mi empresa.	5	4	3	2	1
31f. Las ventas a gobierno son importantes para mi empresa.	5	4	3	2	1
32. RSC - Asuntos de ISO 26000					
32a. Tenemos políticas y procedimientos para el respeto a los <b>derechos humanos</b> y para evitar complicidad en actos de agravio a los derechos civiles, políticos, económicos, sociales, culturales y laborales y para evitar la discriminación.	5	4	3	2	1
32b. En mi empresa procuramos prevenir <b>la contaminación y la producción de desechos</b> que impactan en el medio ambiente, y procuramos reciclar y cuidar el medio ambiente.	5	4	3	2	1
32c. En mi empresa procuramos el <b>bienestar de los trabajadores</b> , escuchando sus necesidades, dándoles un ambiente seguro, acceso a servicios de salud y una vida personal balanceada.	5	4	3	2	1
32d. En mi empresa evitamos involucrarnos en <b>malas prácticas</b> como en sobornos, corrupción, piratería o competencia desleal y tampoco la permitimos en nuestros clientes y proveedores.	5	4	3	2	1
32e. En mi empresa somos <b>responsables con nuestros clientes</b> : Cuidamos su confidencialidad, atendemos sus quejas, comunicamos sin engaños la información que les interesa respecto a precios, costos, términos de servicio, contratos y ofrecemos productos que son seguros.	5	4	3	2	1
32f. La empresa promueve actividades de <b>desarrollo comunitario</b> con gente de la comunidad en donde se encuentra ubicada. Se preocupa por no provocar e incluso solucionar problemas sociales locales. Preferimos proveedores locales que foráneos.	5	4	3	2	1
33. Valoración del entorno					
33a. En mi empresa nos preocupa todo el dinero que debemos.	5	4	3	2	1
33b. En mi empresa nos preocupa todo el dinero que nos deben los clientes.	5	4	3	2	1







5ª PARTE: RESULTADOS DEL SISTEMA

En la siguiente sección selecciona qué tan de acuerdo estás con las frases que se mencionan y encierra en un círculo el número que le corresponda.

En caso de que no aplique la pregunta o no sepas a qué se refiere selecciona "3" (No sé).  
En algunos casos la pregunta contiene varios asuntos, por favor contesta de manera global.

	Muy de acuerdo	De acuerdo	No sé/No aplica	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
29. Satisfacción con la empresa					
29a. Estoy muy satisfecho con el desempeño de la empresa en su conjunto.	5	7	3	2	1
29b. Mi empresa me deja más que suficiente dinero para vivir.	5	7	3	2	1
29c. Mi empresa me permite realizarme como persona.	5	7	3	2	1
29d. En el último año, las expectativas de crecimiento de mi empresa han sido muy altas.	5	7	3	2	1
29e. En el último año, las posibilidades de verme obligado a cerrar la empresa han sido muy altas	5	7	3	2	1
30. Ventaja competitiva					
30a. Los clientes nos eligen porque nuestro producto o servicio es el mejor en su categoría.	5	7	3	2	1
30b. Los clientes nos eligen porque los tratamos muy bien.	5	7	3	2	1
30c. Los clientes nos eligen porque ofrecemos el mejor precio.	5	7	3	2	1
30d. Nos enfocamos sólo en una parte de los clientes para adaptarnos a sus necesidades.	5	7	3	2	1
30e. Los clientes nos eligen porque aprecian nuestra marca.	5	7	3	2	1
30f. Los clientes nos eligen porque saben que siempre tenemos disponible el producto o servicio.	5	7	3	2	1
31. Ámbito de ventas					
31a. Las ventas a clientes de mi colonia son importantes para mi empresa.	5	7	3	2	1
31b. Las ventas a clientes de mi ciudad (población) son importantes para mi empresa.	5	7	3	2	1
31c. Las ventas a clientes de otras poblaciones son importantes para mi empresa.	5	7	3	2	1
31d. Las ventas a clientes en el extranjero son importantes para mi empresa.	5	7	3	2	1
31e. Las ventas a otras empresas son importantes para mi empresa.	5	7	3	2	1
31f. Las ventas a gobierno son importantes para mi empresa.	5	7	3	2	1
32. RSC - Asuntos de ISO 26000					
32a. Tenemos políticas y procedimientos para el respeto a los <b>derechos humanos</b> y para evitar complicidad en actos contra los derechos civiles, económicos, sociales y laborales y para evitar la discriminación.	5	7	3	2	1
32b. En mi empresa procuramos prevenir la <b>contaminación y la producción de desechos</b> que impactan en el medio ambiente, y procuramos reciclar y cuidar el medio ambiente.	5	7	3	2	1
32c. En mi empresa procuramos el <b>bienestar de los trabajadores</b> , escuchando sus necesidades, dándoles un ambiente seguro, acceso a servicios de salud y una vida personal balanceada.	5	7	3	2	1
32d. En mi empresa evitamos involucrarnos en <b>malas prácticas</b> como en sobornos, corrupción, piratería o competencia desleal y tampoco lo permitimos en nuestros clientes y proveedores.	5	7	3	2	1
32e. En mi empresa somos <b>responsables con nuestros clientes</b> : Cuidamos su confidencialidad, atendemos sus quejas, comunicamos sin engaños la información que les interesa respecto a precios, costos, términos de servicio, contratos y ofrecemos productos que son seguros.	5	7	3	2	1
32f. La empresa promueve actividades de <b>desarrollo comunitario</b> con gente de la comunidad en donde se encuentra ubicada. Se preocupa por no provocar e incluso solucionar problemas sociales locales. Preferimos proveedores locales que foráneos.	5	7	3	2	1
33. Valoración del entorno					
33a. En mi empresa nos preocupa todo el dinero que debemos.	5	7	3	2	1
33b. En mi empresa nos preocupa todo el dinero que nos deben los clientes.	5	7	3	2	1
33c. En la empresa nos preocupa la situación económica del país.	5	7	3	2	1
33d. En la empresa nos preocupa la inseguridad y la violencia.	5	7	3	2	1
33e. En la empresa nos preocupa el abasto de mercancías y materia prima.	5	7	3	2	1
33f. En la empresa nos preocupan las bajas ventas.	5	7	3	2	1
33g. En la empresa nos preocupa lo mucho que pagamos de impuestos.	5	7	3	2	1
33h. En la empresa nos preocupa mucho la corrupción.	5	7	3	2	1
33i. En la empresa nos preocupa la inestabilidad política.	5	7	3	2	1
33j. Confío en que la gente en el gobierno está haciendo un-buen trabajo.	5	7	3	2	1

Figura 22. Hoja 3

6ª PARTE: CULTURA FINANCIERA

En la siguiente sección selecciona tan rápido como te sea posible qué tan de acuerdo estás con las frases que se mencionan y encierra en un círculo el número que le corresponda.

En caso de que no aplique la pregunta o no sepas a qué se refiere selecciona "3" (No sé).  
En algunos casos la pregunta contiene varios asuntos, por favor contesta de manera global.

	Muy de acuerdo	De acuerdo	No sé/No aplica	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
34. Cultura financiera					
34a. El banco más cercano está a menos de 5 km de mi casa	5	7	3	2	1
34b. Vivo a menos de 1 km de un cajero automático que facilita mi acceso a mi cuenta	5	7	3	2	1
34c. Conozco los productos y servicios bancarios formales (ahorros, préstamos, seguros y pagos/remesas)	5	7	3	2	1
34d. Sé qué documentos se requieren para abrir una cuenta bancaria	5	7	3	2	1
34e. He usado mi cuenta para ahorrar o realizar pagos a crédito	5	7	3	2	1
34f. Recibo información de forma automática sobre mis transacciones	5	7	3	2	1
35a. Estoy seguro de que puedo administrar mis finanzas	5	7	3	2	1
35b. Puedo controlar mis gastos mensuales para no sobrepasar mis ingresos	5	7	3	2	1
35c. Puedo depositar dinero con confianza en el banco para planificar el futuro	5	7	3	2	1
35d. Tengo la capacidad de pedir dinero prestado al banco	5	7	3	2	1
35e. Tengo los conocimientos y habilidades para manejar mis finanzas personales	5	7	3	2	1
36a. Llevo control de mis gastos personales en un registro escrito o electrónico	5	7	3	2	1
36b. Comparo precios al comprar algo.	5	7	3	2	1
36c. Me mantengo en un plan de gastos o presupuesto	5	7	3	2	1
36d. Puedo identificar cuánto pago cuando uso crédito	5	7	3	2	1
36e. Pago mis facturas o créditos a tiempo para evitar cargos adicionales	5	7	3	2	1
36f. Ahorro y analizo mi situación financiera antes de una compra importante	5	7	3	2	1
36g. Tengo dinero reservado de al menos tres meses de mis ingresos para usar en caso de emergencia	5	7	3	2	1
36h. En los últimos 12 meses, he podido ahorrar dinero	5	7	3	2	1
36i. Ahorro para comprar productos más caros (por ejemplo, automóvil, estudio, hogar, etc.)	5	7	3	2	1
39a. He comprado seguros de salud o de vida	5	7	3	2	1
37b. He comprado un seguro o ahorro para el retiro	5	7	3	2	1
37c. He comprado un seguro para propiedades de automóvil o propiedades	5	7	3	2	1
38a. Es importante que una familia desarrolle un patrón regular de ahorro y se apegue a él	5	7	3	2	1
38b. Las familias deben tener metas financieras escritas que ayuden a determinar prioridades de gasto	5	7	3	2	1
38c. Un plan financiero escrito es absolutamente esencial para una gestión financiera exitosa	5	7	3	2	1
38d. Planificar ingresos, ahorro y gastos es esencial para el éxito en la vida	5	7	3	2	1
38e. Estoy satisfecho con mi registro de finanzas aunque requiere demasiado tiempo	5	7	3	2	1
39a. Es mejor comprar y vender a través de Internet, porque así no me expongo a los riesgos que implica manejar efectivo	5	7	3	2	1
39b. Considero que los bancos brindan suficiente seguridad en las transferencias económicas virtuales para comercializar on-line	5	7	3	2	1
39c. Considero que comprando a través de Internet evito las colas para realizar pagos, recoger productos, comprobantes, etc.	5	7	3	2	1
39d. Una ventaja del comercio a través de Internet es que se puede hacer a cualquier hora y en cualquier lugar	5	7	3	2	1
39e. El desarrollo de nuevas tecnologías de seguridad para transacciones económicas virtuales, me da la confianza de comprar en línea	5	7	3	2	1
40a. Si queda dinero al final del mes, debo gastarlo	5	7	3	2	1
40b. Compró cosas incluso cuando no puedo pagarlas	5	7	3	2	1
40c. Me siento ansioso o nervioso cuando paso un día sin comprar algo	5	7	3	2	1

Figura 23. Hoja 4

En la siguiente sección selecciona tan rápido como te sea posible qué tan de acuerdo estás con las frases que se mencionan y encierra en un círculo el número que le corresponda.

En caso de que no aplique la pregunta o no sepas a qué se refiere selecciona "3" (No sé).

En algunos casos la pregunta contiene varios asuntos, por favor contesta de manera global.

	Muy de acuerdo	De acuerdo	No sé/No aplica	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
41. Cultura financiera (Continúa)					
41a. Es preferible tratar de pagar siempre al contado.	5	4	3	2	1
41b. Es importante pagar las deudas lo antes posible.	5	4	3	2	1
41c. Es importante saber cuánto debo en tiendas, en tarjetas de crédito o al banco	5	4	3	2	1
41d. Obtener un préstamo es algo bueno porque te permite disfrutar de la vida	5	4	3	2	1
41e. Es mejor endeudarse que dejar que los niños se vayan sin regalos en fechas importantes	5	4	3	2	1
41f. La mayoría de las personas se endeudan demasiado con tarjetas de crédito	5	4	3	2	1
41g. No me gusta pedir dinero prestado	5	4	3	2	1
42a. He gastado una gran cantidad de dinero en juegos	5	4	3	2	1
42b. He aceptado ser garante o aval de alguien	5	4	3	2	1
42c. Al tomar una decisión de inversión, generalmente prefiero alternativas riesgosas	5	4	3	2	1
42d. He realizado préstamos de una gran parte de mis ingresos a un amigo o familiar	5	4	3	2	1
43a. El dinero me ayuda a ser feliz	5	4	3	2	1
43b. Quienes tienen dinero son valorados socialmente como exitosos	5	4	3	2	1
43c. Me gusta poseer cosas para impresionar a la gente	5	4	3	2	1
43d. Las personas que poseen casas, autos y ropa costosos son admirables	5	4	3	2	1
43e. Comprar cosas lujosas me da mucho placer	5	4	3	2	1
43f. El que tiene dinero también tiene autoridad sobre los demás.	5	4	3	2	1
43g. Las personas realizan actos poco éticos para maximizar sus ganancias monetarias	5	4	3	2	1
44a. A veces pido préstamos a personas que dan crédito de forma oportuna y sin trámites complicados	5	4	3	2	1
44b. He tenido experiencias desafortunadas por endeudarme con créditos fuera del sistema bancario	5	4	3	2	1
44c. Pido a préstamos a personas particulares, por no tener crédito con el sistema financiero tradicional	5	4	3	2	1

**7ª PARTE: MEDIDAS ANTE EL CONFINAMIENTO POR COVID 19**

En la siguiente sección selecciona tan rápido como te sea posible, en qué grado has implementado las siguientes medidas a razón del confinamiento por COVID-19 y encierra en un círculo el número que le corresponda.

	A todos los empleados	A MÁS de la mitad de los empleados	A la mitad o menos de los empleados
45. Medidas ante el confinamiento			
45a. Los empleados trabajan desde casa	4	3	2
45b. Se redujo el tiempo que están físicamente los empleados en la empresa.	4	3	2
45c. Se les dio a los empleados material de seguridad (cubre bocas, gel, etc.)	4	3	2
46a. El sueldo se le paga <b>completo</b> .	4	3	2
46b. El sueldo se les paga <b>reducido</b> .	4	3	2
46d. Se despidió definitivamente.	4	3	2

Si gustas conocer los resultados de esta encuesta y de las previas, puedes hacerlo en [www.relayn.org](http://www.relayn.org).

**Gracias por el tiempo y la información que has dado para este trabajo con fines académicos.**

Figura 24. Hoja 5

#### 4.6 Feria del empleo

Por última de la actividad de la residencia se participio la feria del empleo el día Lunes 23 de agosto, que se realizó a las 9:00am horas, se llevó a cabo la Feria del Empleo en el Auditorio Municipal de Jesús María, por el Servicio Nacional de Empleo (SNE) en

Aguascalientes, se informó que se contarán con la participación de 15 empresas de diversos giros que ofertarán más de 200 vacantes para diferentes perfiles laborales, la jornada se extendió hasta las 2 de la tarde, con la finalidad de que se atendiera a todos los buscadores de empleo de 18 a 55 años, los cuales pueden tener escolaridad de primaria y hasta ser profesionistas.

Los puestos que se ofrecieron como tanto operativos como de nivel gerencial; la invitación fue presentada todos las persona en busca de empleos, no sólo de Jesús María, sino de cualquier municipio del estado, para que acudieran al evento y aprovechar la oportunidad de tener a un importante número de empresas reunidas en un mismo espacio. Los interesados que participaron en la Feria del Empleo, se escribieron previamente en la página [www.ferias.empleo.gob.mx](http://www.ferias.empleo.gob.mx), además en el registrarse en el Portal del Empleo [www.gob.mx/empleo](http://www.gob.mx/empleo), o en las oficinas de SNE que se ubican en Av. Aguascalientes No. 3214, Fracc. Prados del sur, o bien, también se pudieron registrar en el día del evento.

De igual manera, se recomendó presentar su identificación oficial, CURP, varias solicitudes de empleo previamente llenadas y/o currículum vitae.



Figura 25. Feria del Empleo



## CAPÍTULO 5: RESULTADOS

### 5.1 Resultados

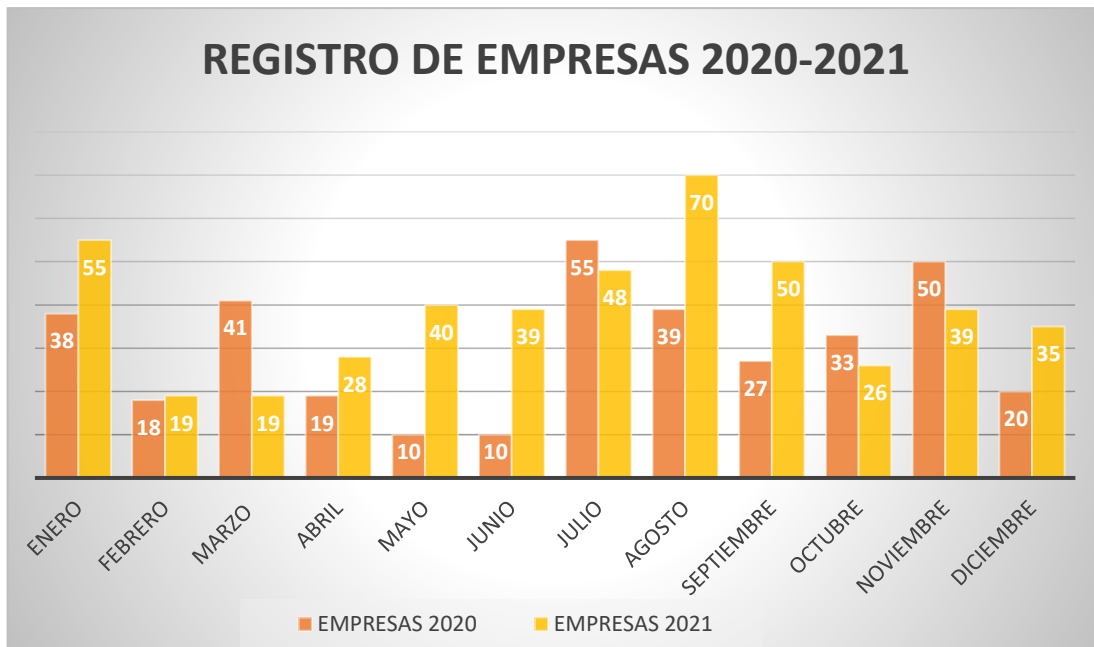
A continuación, se mostrarán los resultados obtenidos del proyecto, los cuales especifican el incremento de los registros de las empresas del municipio de Jesús María, al igual que sus vacantes en la plataforma la LAPIEZA y en la base de datos como es el objetivo de este proyecto ya que mostrando y llevando a cabo las metodologías existentes, teniendo en cuenta con la información necesaria para llevar a cabo los resultados necesario para el objetivo.

Se muestran los resultados obtenidos de las empresas que han sido registradas en los últimos años de la bolsa de trabajo, en la tabla siguiente se observan los datos de la base de datos de los años 2020 y 2021.

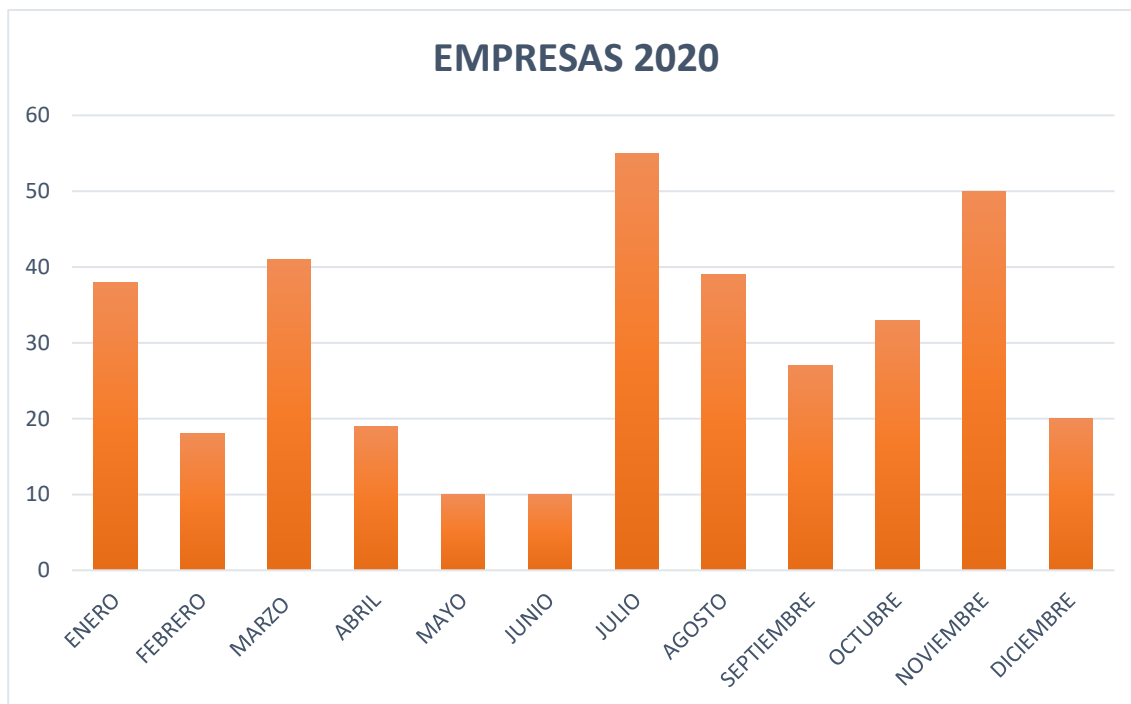
MES	EMPRESAS 2020	EMPRESAS 2021
ENERO	38	55
FEBRERO	18	19
MARZO	41	19
ABRIL	19	28
MAYO	10	40
JUNIO	10	39
JULIO	55	48
AGOSTO	39	70
SEPTIEMBRE	27	50
OCTUBRE	33	26
NOVIEMBRE	50	39
DICIEMBRE	20	35

*Tabla 2. Registro de empresas cada mes*

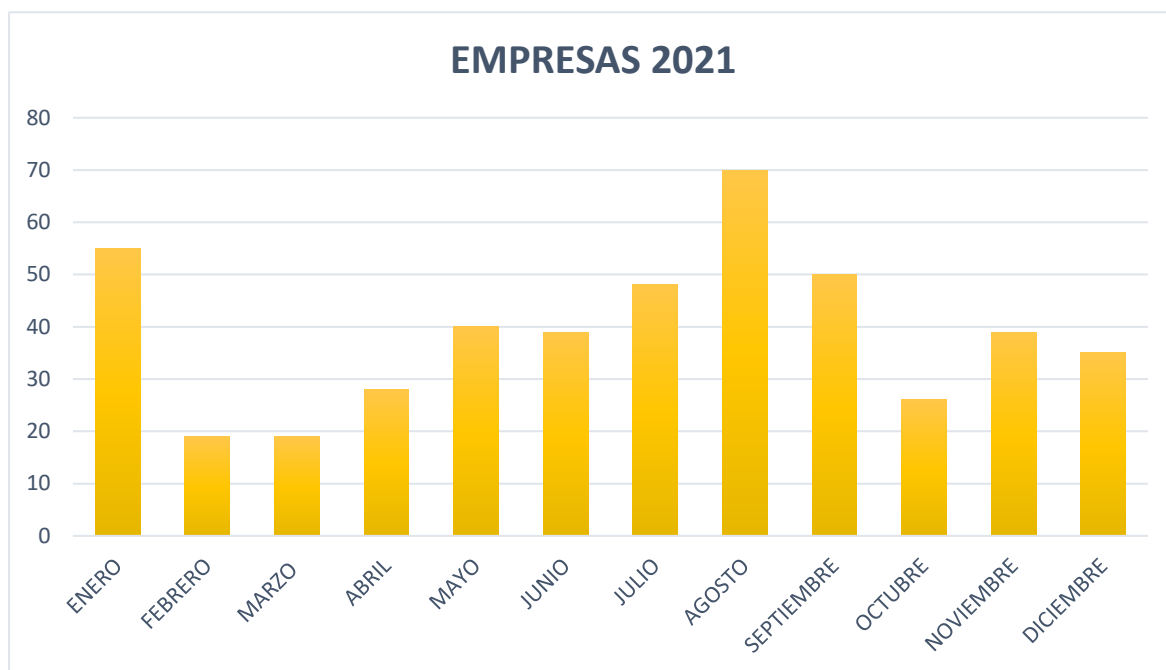
En las siguientes graficas nos ayudó a ver el control y el registro de cuantas empresas hemos registrado de cada uno de los meses en los últimos años, gracias a esto fue de gran ayuda para hacer el reporte del programa y mostrarlo al departamento, ya que cada uno de los datos se fue registrando de manera ordena y organizada, al ver cada dato en el lugar correspondiente nos facilitó poder obtener la información requerida.



Grafica 1. Registro de Empresas 2020 2021



Grafica 2. Empresas 2020



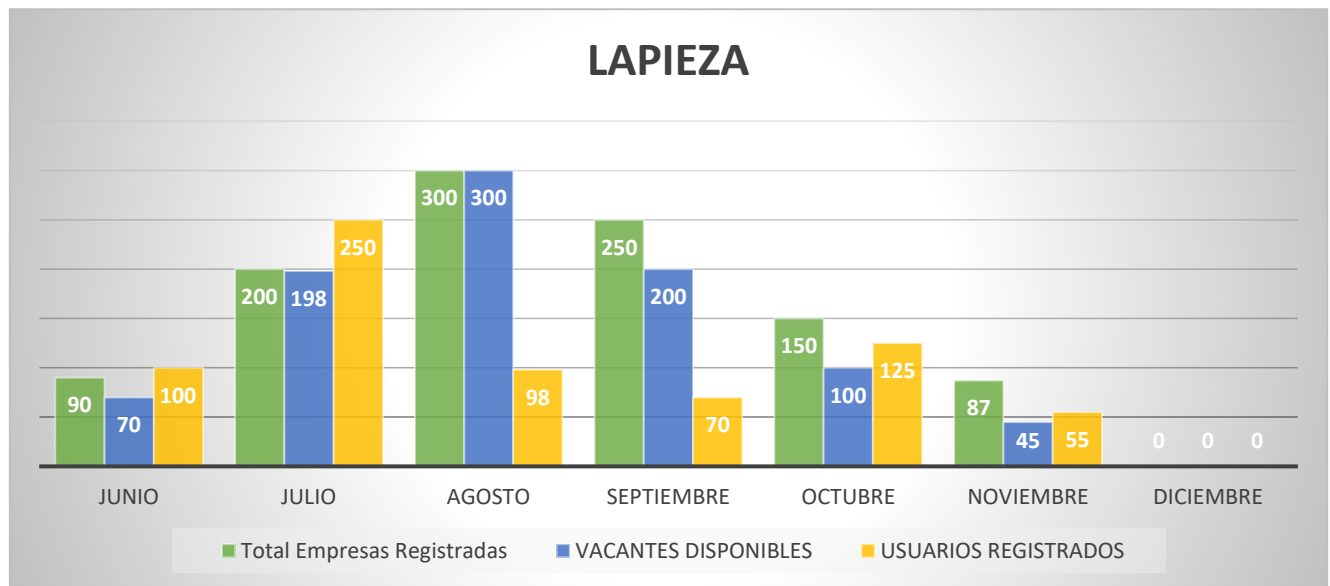
Grafica 3. Empresas 2021

En seguida se muestra la información obtenida de la plataforma LAPIZA de las empresas que han sido registradas por la bolsa de trabajo así mismo sus vacantes y los usuarios que se han registrado a la plataforma en busca de trabajos disponibles.

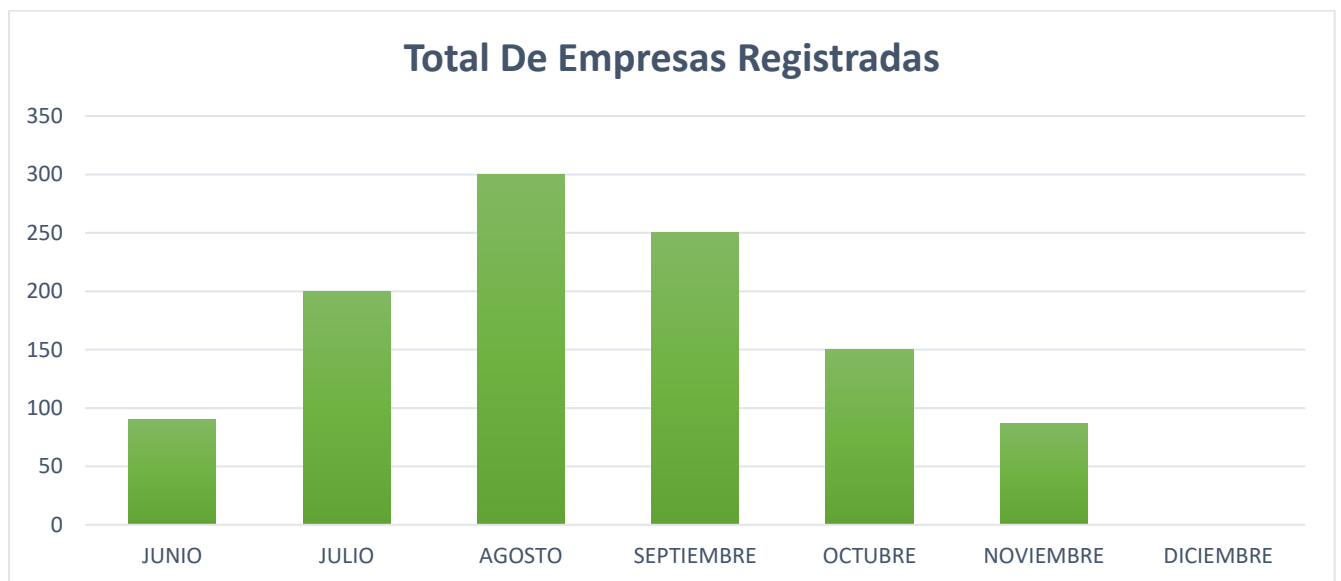
Mes	Total Empresas Registradas	Vacantes Disponibles	Usuarios Registrados
JUNIO	90	70	100
JULIO	200	198	250
AGOSTO	300	300	98
SEPTIEMBRE	250	200	70
OCTUBRE	150	100	125
NOVIEMBRE	87	45	55
DICIEMBRE	0	0	0

Tabla 3. Datos de la plataforma la LAPIEZA

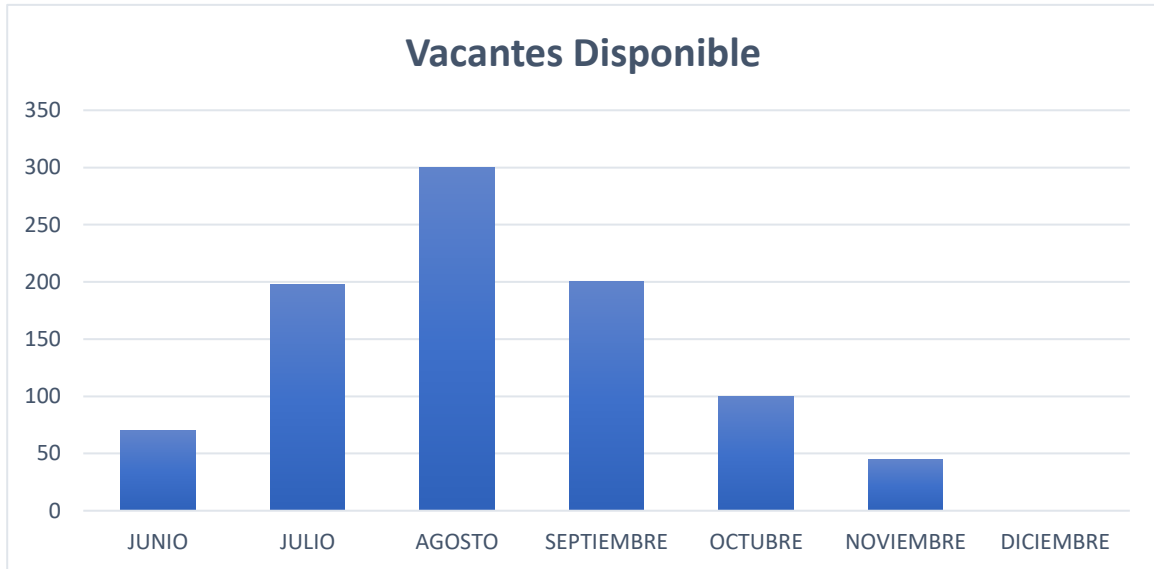
Los resultados obtenidos de la plataforma LAPIEZA, se muestra en las siguientes graficas las empresas que han sido registra por la bolsa de trabajo, como también se observa cuantos vacantes de cada una de las empresa siguen en activo ya que algunos de los puesto de trabajo ya fueron ocupados por personas, así mimos se observa los usuarios que se han registrado en los últimos meses.



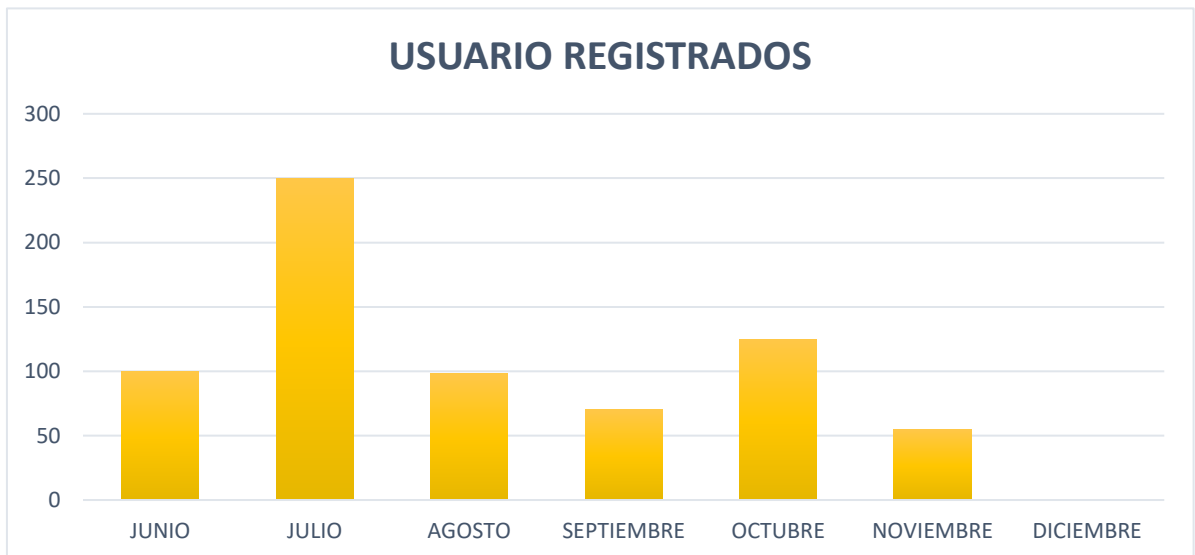
Grafica 4. LAPIEZA



Grafica 5. Total de empresas registradas



Grafica 6. Vacantes disponibles



Grafica 7. Usuarios registrados



Con estos resultados obtenidos nos muestra que ha sido un éxito la plataforma LAPIZA, ya que la plataforma inicio en el mes de Junio del 2021 teniendo poco meses de que inicio en la bolsa de trabajo, así mismo cada uno de los meses ha incrementado poco a poco cada día más y más empresas están interesadas en estar registradas en la plataforma, ya que les ayuda a ocupar sus puesto de trabajo con personas adecuadas y acorde a cada uno de los vacantes disponibles de la empresas así les ayuda a encontrar fácilmente a las personas adecuadas, así mismo cada una de las empresas a nivel nacional e internacional observan que empresas están registradas a la plataforma, como también les ayuda a las persona en busca de trabajos a nivel nacional e internacional.

## **CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES**

### 6.1. Conclusiones del Proyecto

Después de haber efectuado el proceso de análisis de los resultados y una vez cumplido de manera sistemática con todos los aspectos relacionados a este proyecto se procede al establecimiento de conclusiones las cuales se presentan a continuación.

El proyecto de sistema de registro conectado a las empresas del municipio de Jesús María se realizó en la Secretaría de Desarrollo Económico en la parte de la bolsa de trabajo, las aportaciones que se dieron fueron las siguientes, se conoció el sistema de la base datos y la formación del trabajo, apoyando en las ferias de empleo que se realizaban en el municipio de Jesús María al igual los registros de las empresas y los vacantes en las plataformas y en la base de datos, además presentar esa información de manera entendible y organizada al secretario.

El objetivo del proyecto fue mejorar la promoción de los vacantes de cada una de las empresas además teniendo un éxito en su estado económico, de tal forma se realizará el convenio con la plataforma LAPIEZA en la área de la bolsa de trabajo, cada unos de los días se iban registrando y controlando el sistema teniendo información clara y precisa de las empresas al igual de los vacantes disponibles, asimismo se logró el objetivo del proyecto teniendo resultados mejorados por la plataforma la LAPIEZA, ya que las empresas iban teniendo un mejor éxito encontrar las personas nivel municipal, nacional e internacional adecuadas a los puesto de trabajos disponible, así mejorando un excelente crecimiento económico de las empresas del municipio de Jesús Mará de igual forma a los usuario que van en busca de empleo a la bolsa de trabajo se les facilita en contra trabajo con plataforma LAPIEZA .

## **CAPÍTULO 7: COMPETENCIAS DESARROLLADAS**

### 7.1 Competencias desarrolladas y/o aplicadas.

- Desarrollar la capacidad de hablar con las demás personas dando información clara y precisa.
- Organizar la información que se presenta de manera estructurada.
- Capacidad de obtener información mediante los datos presentados.
- Emplear los conocimientos necesarios para iniciar una base de datos.
- Verificar lo importante que es tener un respaldo de información.
- Capacidad de empatizar con cada una de las personas atendidas.
- Promueve la plataforma LAPIEZA a las empresas de Jesús María, dar a conocer a nivel nacional e internacional los vacantes.
- Manejo de las plataforma de la bolsa de trabajo.
- Identificar la información para el registro de las empresas y los vacantes.
- Aplica los cuestionarios para las empresas o negocio del municipio de Jesús María.
- Trabajo en equipo
- Compromiso

## **CAPÍTULO 8: FUENTES DE INFORMACIÓN**

### 8.1. Fuentes de información

Conceptos, Enciclopedia. ( 2021). Datos. Argentina: Etecé.

Galaviz Joel . (2010). tecnología información. enero 05 2018, de jorge Sitio web:  
<https://www.tecnologias-informacion.com/index.html>

Guillermo, w. (2019). Registro. agosto 06,2015, de Economipedia  
Sitio web: <https://economipedia.com/definiciones/registro.html>

Hugo N., E. S. (2015). Salvaguarda y seguridad de los datos: administración de bases de datos (UF1473). Antequera, Málaga, Spain: IC Editorial. Recuperado de  
<https://elibro.net/es/ereader/itaguascalientes/44140?page=48>

Maldonado, R.. (2015). BASE DE DATOS. junio 24, 2010, de ARQUITECTURA DE TRES NIVELES Sitio web: <https://basesdedatos2.wordpress.com>

Marqués, Mercedes. (2011). Base de Datos. Campus del Riu Sec. Edifici Rectorat i Serveis Centrals. 12071 Castelló de la Plana: Castelló de la Plana : Publicacions de la Universitat Jaume I. Servei de Comunicació i Publicacions, 2011..

Martn, R. M.. (2021). Sistemas Gestores De Bases Datos.. Cd.Mc Graw Hill: ilustrada.