



TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS
SUPERIORES DE COACALCO

**CAPACITACIÓN "DESARROLLO DE NUEVOS
NEGOCIOS"**

**PROYECTO DE
INVESTIGACIÓN**

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

**ARELLANO ANDRADE KARINA
SANCHEZ VAZQUEZ ASTRID ESTEFANIA**

**ASESOR
DRA. MAYTE RODRIGUEZ CISNEROS**

COACALCO DE BERRIOZÁBAL, MÉX. ABRIL, 2025

AGRADECIMIENTOS

Quiero aprovechar estas líneas para agradecer a todas las personas que me han ayudado y apoyado a lo largo de todo este tiempo. En primer lugar, mi más sincero agradecimiento a mi Asesores la Mtra. Mayte Rodríguez Cisneros y la Ing. Adriana Becerril Aguirre por su valioso tiempo y tutoría para darle seguimiento a este proyecto compartiéndome sus conocimientos de manera paciente y dedicada, brindándome toda la orientación para el cumplimiento de este objetivo.

No quería pasar la oportunidad de agradecer a todos los profesores que hemos tenido a lo largo de la carrera, por que entre todos han formado la base de lo que ahora somos.

A mis compañeros, que siempre me han prestado un gran apoyo moral y humano, necesarios en los momentos difíciles de este trabajo y esta profesión.

Gracias a mi familia, a mis padres, porque con ellos compartí una infancia única que guardo en el recuerdo y es un aliento para seguir motivado y mentalmente fuerte, proponiéndome siempre concluir todos los proyectos emprendidos de la mejor manera.

Por último, agradezco a cada uno de los emprendedores ubicados en el Municipio Coacalco Berriozábal que me proporcionaron los datos necesarios para la obtención de los resultados plasmados a continuación.

Gracias por todo.

RESUMEN EJECUTIVO

CAPACITACIÓN “DESARROLLO DE NUEVOS NEGOCIOS”

La Presente investigación se dará a conocer si un emprendedor necesita una capacitación previa y durante, para el desarrollo de su negocio y que este pueda ser exitoso ,se busca saber si los emprendedores han tenido algún tipo de problema en su negocio o si anteriormente ya tuvieron uno y debido a la falta de capacitación lo tuvieron que cerrar, y por último saber si alguno de estos emprendedores ha tenido éxito en su negocio sin ningún tipo de capacitación, ya que se ha detectado que muchos negocios no llevan una administración adecuada y no tienen conocimientos en temas como, marketing, publicidad, finanzas y cadenas de suministro, entre otros, observando que debido a esta

falta de capacitación muchos negocios han tenido pérdidas y algunos han llegado a cerrar sus establecimientos, se busca saber si en realidad es necesaria la capacitación para el éxito de un emprendimiento o no. El objetivo de esta investigación es identificar las necesidades de capacitación en los emprendedores del municipio de Coacalco de Berriozábal para el mejor desarrollo y competitividad de sus negocios. Conocer la información clave para poder identificar las necesidades de capacitación más comunes que tienen los emprendedores del municipio de Coacalco para el mejor desarrollo y competitividad en sus negocios. Diseñar el instrumento de recolección de información para identificar las necesidades más comunes de capacitación en los emprendedores del municipio de Coacalco para el mejor desarrollo y competitividad en sus negocios. Aplicar el instrumento de recolección a emprendedores obteniendo resultados donde se puedan identificar las necesidades de capacitación para el mejor desarrollo y competitividad en sus negocios. Analizar los resultados obtenidos con la aplicación del instrumento de recolección de información para así poder identificar las necesidades de capacitación más comunes que tienen los emprendedores del municipio de Coacalco para el mejor desarrollo y competitividad en sus negocios. Identificar las necesidades de capacitación en los emprendedores del municipio de Coacalco para el mejor desarrollo y competitividad en sus negocios. Todos estos objetivos nos han llevado a una pregunta de investigación, la cual es: ¿Es necesaria la capacitación previa en los emprendedores para la creación de un pequeño negocio del municipio de Coacalco? ¿Actualmente existen necesidades de capacitación en los emprendedores del municipio de Coacalco? Esta investigación se elabora de manera cuantitativa, ya que la mejor forma de obtener la información fue utilizando un método de recolección de datos el cual fue una encuesta elaborada con preguntas acerca del negocio del emprendedor, si anteriormente contaba con algún tipo de capacitación o experiencia laboral referente al rubro de su negocio y si en algún momento ha tenido algún tipo de problema en su negocio, entre otras preguntas orientadas a las necesidades de capacitación de los emprendedores del municipio de Coacalco de Berriozábal. Para llegar a los resultados finales, se requirió seguir una serie de pasos en la investigación, los cuales fueron, selección del tema, planteamiento del problema, definir objetivos, justificación y delimitaciones, marco teórico, metodología de la información, población y muestra, técnicas e instrumentos de investigación, recopilación de datos, análisis de datos y conclusiones. La investigación ha demostrado que una capacitación previa y durante el desarrollo del negocio es fundamental ya que permite que los emprendimientos se puedan desarrollar de una manera correcta, previniendo problemas futuros, evitando pérdidas y el cierre del negocio. Una

capacitación adecuada puede tener un impacto positivo en el éxito a largo plazo de un negocio. Por ejemplo, los emprendedores que han recibido capacitación en finanzas y administración de negocios tienden a ser más exitosos en la toma de decisiones financieras y en la administración eficiente de sus recursos. Además, la capacitación en marketing y ventas ayuda a los emprendedores a atraer y retener clientes, lo que es esencial para el éxito a largo plazo de un negocio. Esta investigación ha demostrado que la capacitación ayuda a mejorar la eficiencia de los emprendedores y los ayuda a identificar y solucionar problemas futuros en su negocio. En conclusión, la capacitación es un aspecto clave para el éxito de los emprendedores y deben buscar oportunidades constantes para mejorar sus habilidades y conocimientos. Tener una capacitación mejora la productividad y aumenta la rentabilidad de la organización, también brinda soluciones al negocio y ayuda a prevenir accidentes en la organización, así mismo facilita el manejo de cada recurso y ayuda a cumplir las metas que cada emprendedor tenga.

INDICE

Contenido

Agradecimientos	2
Resumen Ejecutivo	3
Introducción	8
Planteamiento del Problema	9
Justificación	10
Limitaciones	11
Objetivos	12
1. Marco Teórico	13
1.1 La Capacitación	13
1.2¿Cuándo es Necesaria La Capacitación?	14
1.3Importancia de una Capacitación Previa.	15
1.4Principios de La Función de Capacitación en Emprendedores	16
2 El Perfil del Emprendedor	18
2.1Emprendedor.....	18
2.2 Nociones Básicas Para Nuevos Emprendedores.	18
2.3Habilidades de un Emprendedor.	21
2.4 Control como etapa del proceso administrativo	22
3. Metodología Y Tipo de Investigación	25
3.1 Método de Investigación	25
3.2Tipo de Investigación	28

Procedimiento y Descripción de las Actividades Realizadas	30
Muestra	32
Instrumento	32
Análisis e Interpretación de los Resultados	34
Conclusiones	51
Competencias Adquiridas.....	52
Bibliografía	54
Anexos.....	55
Anexo A	55
Anexo B	55
Anexo C.....	60
Anexo C.1	60
Anexo C. 2	61
Anexo C. 3	61
Anexo C. 4	62
Anexo C. 5	62
Anexo C. 6	63
Anexo C. 7	63
Anexo C. 8	64
Anexo C. 9	64
Anexo C. 10	65
Anexo C.11	65
Anexo C. 12	67
Anexo C.13	68
Anexos C.14	69
Anexo C.15	70
Anexo C.16	71
Anexo C.17	72
Anexo C.18	73
Anexo C.19	74
Anexo C.20	75
Índice de figuras	

Figura. 1.....	17
Figura 2	22

Figura 3	30
Figura 4	30
Figura 5	31
Figura 6	31
Figura 7	32
Figura 8	32
Figura 9	33
Figura 10	34
Figura 11	34
Figura 12	35
Figura 13	35
Figura 14	36
Figura 15	36
Figura 16	37
Figura 17	37
Figura 18	38
Figura 19	39
Figura 20	39
Figura 21	40
Figura 22	40
Figura 23	42

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se refiere al tema capacitación "Desarrollo de nuevos negocios" que se puede definir como un papel primordial para el logro de proyectos, dado que es el proceso por el cual los trabajadores adquieren los conocimientos y habilidades necesarias. La capacitación es un aspecto importante para el éxito de un emprendimiento. A través de la capacitación, los emprendedores pueden adquirir habilidades y conocimientos relevantes para su negocio, mejorar su desempeño y tomar mejores decisiones.

La capacitación también puede ayudar a los emprendedores a desarrollar su equipo, aumentar la eficiencia y mejorar la calidad de sus productos o servicios. Es importante que los emprendedores estén abiertos a aprender y se involucren activamente en la capacitación continua para el éxito a largo plazo de su negocio.

La característica principal de este proyecto es identificar si los emprendimientos del municipio de Coacalco Berriozábal necesitan una capacitación previa y durante la ejecución del negocio para que esté pueda ser exitoso. Para analizar esta problemática es necesario mencionar sus causas. Una de ellas es la mala administración que pueden tener los emprendedores en su negocio y las pérdidas que esto conlleva, ocasionando el cierre del mismo. Así como temas de marketing, atención al cliente y cadena de suministro.

Buscaremos obtener datos mediante encuestas sobre los emprendedores, si llevan algún tipo de capacitación, si tienen algún tipo de experiencia, cuáles son las habilidades en donde ellos consideran que deberían tener un mejor desarrollo o si anteriormente ya han tenido un negocio y así poder determinar si se necesita una capacitación para que un negocio pueda ser exitoso o si no es relevante aceptando o bien rechazando la hipótesis.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El propósito de la siguiente investigación es conocer si las microempresas llevaron algún tipo de capacitación para crear su emprendimiento ya que en la actualidad hay muchas personas que tienen la idea de emprender, sin embargo, la mayoría de las veces estas ideas no llegan a realizarse debido a que no tienen los conocimientos y habilidades necesarias para llevarlo a cabo y esto impide a las personas cumplir sus metas a corto y mediano plazo.

El emprendimiento es de vital importancia debido a los beneficios que generan en el ámbito económico, tales como crecimiento de la economía además de la generación de empleo.

A pesar de estos beneficios también hay barreras que impiden el desarrollo de un nuevo negocio, en este caso es la falta de conocimiento y habilidades en algunas áreas indispensables para poder emprender. Se han detectado proyectos de emprendedores que no llegan a culminarse o tienen muy poca durabilidad debido a una falta de información y de capacitación sobre finanzas y la parte administrativa.

La capacitación es el factor determinante que debe acompañar a cada emprendimiento. La práctica va de la mano de la formación constante del emprendedor porque impulsa una producción inteligente haciendo más competitiva la empresa. Es por eso que se llega a la pregunta de investigación:

¿Es necesaria la capacitación previa en los emprendedores para la creación de un pequeño negocio del municipio de Coacalco?

¿Actualmente existen necesidades de capacitación en los emprendedores del municipio de Coacalco?

JUSTIFICACION.

Para fortalecer la economía y el emprendimiento de la localidad, el Gobierno de Coacalco a través de la Dirección de Desarrollo y Fomento Económico aplica un programa de beneficios en la inscripción de nuevos negocios de alto, mediano y bajo impacto.

De acuerdo a la información publicada en las páginas del Instituto Mexiquense del Emprendedor en conjunto con el gobierno de Coacalco, el municipio ha incrementado en los últimos años la cantidad de emprendedores que tienen éxito, debido a dos situaciones: *“La preocupación constante por intentar que los productos y servicios satisfagan las necesidades de los consumidores y clientes, y otro aspecto son los estrictos estándares de calidad que se establecen en relación a los productos, servicios o en los procesos de producción”*. Instituto Mexiquense del Emprendedor (2022).

En la actualidad las organizaciones trabajan en función de las metas y objetivos para cumplir con la misión y visión de la empresa, tomando en cuenta al personal como un factor con potencial para crear una competitividad

Un emprendedor capacitado y motivado puede ser aún más efectivo comparado a uno que no la ha tenido.

El presente estudio se realizó con el interés de conocer cuáles son las necesidades de capacitación que poseen los emprendedores al iniciar su negocio siendo la capacitación un proceso primordial para el desarrollo de habilidades, mejoramiento tanto de aptitudes

como el fortalecimiento del conocimiento y atención a los clientes que visitan los emprendimientos ubicados en Coacalco Berriozábal lo cual genera ingresos para las familias de dicho territorio.

Esta investigación tiene como beneficios:

- Con esta investigación se podrá analizar si los emprendedores ocupan una capacitación previa para poder llevar al éxito su negocio, además de ver que tanta es su productividad al estar bien capacitados ya teniendo en marcha el negocio.
- Conocer qué habilidades, conocimientos o actitudes les hacen falta a un emprendedor antes de arrancar con su negocio.

LIMITACIONES

Un conflicto que se tuvo para este proyecto de investigación fue la obtención de información dado que la información fue escasa en cuestión de fuentes que sean verídicas y no se pudo adquirir con facilidad, tuvimos que salir a preguntar y realizar un instrumento de recolección de información que en este caso fue la encuesta para que nos dieran su punto de vista los emprendedores y así poder analizar los resultados e identificar las necesidades de capacitación que tiene los emprendedores.

Algo que si pudimos rescatar dentro de este trabajo es que la información fue verídica ya que fue proporcionado por parte de los emprendedores del municipio, quienes nos dieron sus respuestas claras y verídicas haciendo ver que así como ellos tienen un trabajo igual tienen en mente emprender para obtener un ingreso más, por ello algunos tienen negocios, proyectos en elaboración, trabajos extras y demás.

Otra limitación que se considera fue el tamaño de la muestra El número de unidades de análisis utilizadas en el estudio consideramos que es pequeño por lo cual encontrar conexiones significativas en los datos fue un reto, ya que las pruebas estadísticas suelen requerir un tamaño de muestra mayor para garantizar una representación justa y esto puede ser limitante.

Limitaciones de acceso a la información.

Esta fue una limitación ya que al acercarnos con cada uno de los emprendedores, al inicio se negaban a darnos algún tipo de información sobre su negocio así como a tomarle foto a sus emprendimientos, ya una vez explicando de manera detallada el objetivo de esta

investigación, los emprendedores accedieron a responder las preguntas de la encuesta y posteriormente platicaron con nosotras acerca del desarrollo de su negocio.

Limitaciones de recursos y espacio.

Está fue una limitante ya que por la zona en la que buscamos los emprendimientos, no habían los suficientes para poder realizarles la encuesta y muchos no accedían a responderla, esto nos resultó un poco complicado ya que tuvimos que caminar grandes distancias para poder encontrar cada uno de estos negocios y que aceptarían platicar con nosotras acerca de los problemas que ha presentado su emprendimiento.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Identificar las necesidades de capacitación en los emprendedores del municipio de Coacalco para el mejor desarrollo y competitividad en sus negocios.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer la información clave para poder identificar las necesidades de capacitación más comunes que tienen los emprendedores del municipio de Coacalco para el mejor desarrollo y competitividad en sus negocios.
- Diseñar el instrumento de recolección de información para identificar las necesidades más comunes de capacitación en los emprendedores. del municipio de Coacalco para el mejor desarrollo y competitividad en sus negocios.
- Aplicar el instrumento de recolección a emprendedores obteniendo resultados donde se puedan identificar las necesidades de capacitación para el mejor desarrollo y competitividad en sus negocios.
- Analizar los resultados obtenidos con la aplicación del instrumento de recolección de información para así poder identificar las necesidades de capacitación más comunes que tienen los emprendedores del municipio de Coacalco para el mejor desarrollo y competitividad en sus negocios.
- Identificar las necesidades de capacitación en los emprendedores del municipio de Coacalco para el mejor desarrollo y competitividad en sus negocios.

HIPOTESIS

1. **H:** Es necesaria la capacitación previa en los emprendedores para la creación de un pequeño negocio del municipio de Coacalco.
2. **H :** Actualmente existen necesidades de capacitación para la creación de un pequeño negocio del municipio de Coacalco.

1. MARCO TEORICO

1.1 LA CAPACITACIÓN

Ampliar los conocimientos y habilidades del capital humano de una organización es la función principal de la capacitación permitiendo desarrollar sus habilidades de manera eficiente, para varios autores definen como capacitación:

Druker, (1973) Nos dice que, la capacitación es "el proceso mediante el cual se brinda al empleado las habilidades y conocimientos específicos necesarios para desempeñar su trabajo actual o futuro”.

Ulrich, (1997) define como, la capacitación es "el proceso de desarrollar y mejorar las habilidades, conocimientos y destrezas de los empleados para ayudarles a alcanzar los objetivos de la organización". Ulrich se enfoca en cómo la capacitación puede contribuir a alcanzar los objetivos de la organización a través del desarrollo de los empleados.

Maxwell, (1998) dice que la capacitación es "el proceso de ayudar a las personas a desarrollar sus habilidades y conocimientos para que puedan alcanzar sus metas y objetivos personales y profesionales".

Marquardt, (1999) menciona que, la capacitación es "el proceso mediante el cual las organizaciones brindan a sus empleados las habilidades y conocimientos necesarios para desempeñar sus funciones actuales y futuras, y para contribuir al crecimiento y desarrollo de la organización".

Tracy, (2018) menciona que, la capacitación es "el proceso mediante el cual las personas adquieren las habilidades, conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar un trabajo de manera más eficaz y eficiente, y para alcanzar sus metas personales y profesionales".

Akabani, (2021) Define que la capacitación para el emprendimiento de la siguiente manera:

Es toda actividad realizada en una organización que busca mejorar los conocimientos y habilidades de cada persona para así tener un mejor desarrollo y

es de suma importancia ya que perfecciona a una persona dentro de su puesto de trabajo y sigue un proceso estructurado con metas y beneficios establecidos. (p. 75)

Después de conocer diferentes conceptos que los autores hacen de la capacitación, es importante mencionar que la capacitación no es un gasto si no una forma de inversión que le pueden dar buenos resultados al momento de emprender.

1.2 ¿CUÁNDO ES NECESARIA LA CAPACITACIÓN?

La mayor parte de los emprendedores padece de desinformación, y esto les resta capacidad para generar nuevos tipos de decisiones. Fundamentalmente, porque generan la empresa y la transforman en un ciclo, sin demasiadas aspiraciones de crecimiento. Algunos autores mencionan:

Druker, (1973) que “la capacitación es necesaria tanto para desempeñar tareas actuales como para prepararse para futuros roles, esto ayudará a una organización a controlar y mejorar la calidad y productividad de cualquier proceso que se lleve a cabo”.

Ulrich, (1997) que,” la capacitación es necesaria para desarrollar y mejorar las habilidades, conocimientos y destrezas de los empleados para ayudarles a alcanzar los objetivos de la organización”.

Maxwell, (1998) considera que la necesidad de capacitación para ayudar a las personas a desarrollar sus habilidades y conocimientos para que puedan alcanzar sus metas y objetivos personales y profesionales.

Marquardt, (1999) Considera que la capacitación es necesaria para brindar habilidades y conocimientos a los empleados para desempeñar sus funciones actuales y futuras y contribuir al crecimiento y desarrollo de la organización y que esta funcione de la mejor manera posible.

Tracy, (2018) sostiene que la capacitación es necesaria para:

Adquirir habilidades, conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar un trabajo de manera más eficaz y eficiente, alcanzando metas personales y profesionales (...) la capacitación constante es muy importante para así prevenir futuros problemas (...) ya que

adecuada desde el inicio de algún proyecto por qué así se tendrán ideas claras y definidas sobre lo que se necesita a un corto, mediano y largo plazo y evitaremos pérdidas a futuro. (p.192)

1.3 IMPORTANCIA DE UNA CAPACITACIÓN PREVIA.

De acuerdo con una encuesta realizada por parte de la empresa emprendimiento en Chile del 2018 determino que el 57% de los emprendedores fracasaron y un 17% dijo que fue por tener una mala administración en sus negocios. El pensar de Druker y otros y otros fue:

Druker, (1973) Enfatiza que, la capacitación previa es esencial para garantizar que los empleados tengan los conocimientos necesarios para enfrentar cualquier situación que se presente en la organización de manera correcta. También menciona que la capacitación sirve para anticiparse a los problemas que puedan existir y para que el inicio, planificación, diseño, ejecución, monitoreo y cierre de un proyecto de emprendimiento se ejecute con resultados favorables, se requiere de una preparación y capacitación constante, esto ayudará a reducir costos asociados a errores y aumenta la productividad ya que permite contar desde el inicio del emprendimiento con factores vitales para su supervivencia, lo que permite que se cumplan las tareas en base a los plazos determinados y con la mayor productividad posible.

Chiavenato, (2007) menciona que, la finalidad de la capacitación previa es ayudar a los empleados de todos los niveles a alcanzar los objetivos de la empresa, al proporcionarles la posibilidad de adquirir el conocimiento, la práctica y la conducta requerida por la organización. También menciona que tanto la empresa como el empleado tendrán beneficios al tener una capacitación previa.

Alguno de ellos es:

Beneficios de la capacitación para las empresas:

1. Aumenta la rentabilidad de la empresa.
2. Eleva la moral del personal.
3. Mejora el conocimiento de los diferentes puestos y, por lo tanto, el desempeño
4. Crea una mejor imagen de la empresa.
5. Facilita que el personal se identifique con la empresa.
6. Mejora la relación jefe-subordinados.
7. Facilita la comprensión de las políticas de la empresa.

8. Proporciona información sobre necesidades futuras de personal a todo nivel.
9. Ayuda a solucionar problemas.
10. Facilita la promoción de los empleados.
11. Incrementa la productividad y calidad del trabajo.
12. Promueve la capacitación en la organización

Beneficios de la capacitación para el empleado:

1. Ayuda a la persona a solucionar problemas y tomar decisiones
2. Favorece la confianza y desarrollo personal.
3. Ayuda a la formación de líderes.
4. Mejora las habilidades de comunicación y de manejo de conflictos.
5. Aumenta el nivel de satisfacción con el puesto.
6. Ayuda a lograr las metas individuales.
7. Favorece un sentido de progreso en el trabajo y como persona.
8. Disminuye temores de incompetencia o ignorancia.
9. Favorece la promoción hacia puestos de mayor responsabilidad.
10. Hacer sentir más útil al trabajador mediante la mejora del desempeño.

1.4 PRINCIPIOS DE LA FUNCIÓN DE CAPACITACIÓN EN EMPRENDEDORES.

La capacitación implica una serie de puntos que poseen indiscutibles habilidades para generar una forma exitosa y un desarrollo de principios y necesidades para demostrar conocimientos, según autores dicen:

Druker, (1973) Son una herramienta para ayudar a los emprendedores a desarrollar las habilidades y conocimientos necesarios para administrar y operar un negocio de manera eficaz

Ulrich, (1997) Desarrollar las habilidades y conocimientos necesarios para los emprendedores para alcanzar sus objetivos y tener éxito en su negocio.

Maxwell, (1998) Dice que es importante para ayudar a los emprendedores a desarrollar habilidades y conocimientos en áreas como el liderazgo, la comunicación y la toma de decisiones, para alcanzar sus metas y objetivos en su negocio.

Marquardt, (1999) afirma que la capacitación es esencial para brindar habilidades y conocimientos necesarios a los emprendedores para desarrollar y hacer crecer su negocio y para adaptarse a los cambios en el mercado.

Tracy, (2018) Describe que la capacitación es importante para ayudar a los emprendedores a desarrollar habilidades y conocimientos en áreas como las finanzas, estrategia, y marketing para tener éxito en su negocio. También menciona que la capacitación es una condición para la supervivencia y productividad de los negocios y que el auténtico emprendedor como líder, tiene dentro de su perfil ser un educador comprometido con la preparación y crecimiento de sus colaboradores.

Siliceo, (2014) Genera esquema que México debe instrumentar para enfrentar la modernización, la apertura comercial y el incremento de la productividad, requiere que la importante función de capacitación tome en cuenta seria y profesionalmente algunos de los principios y objetivos.

El establecimiento de un programa estratégico que contemple actividades inmediatas y de mediano y largo plazo que de manera sistemática y acumulativa formen, enriquezcan y mantengan una cultura organizacional basada en la productividad y desarrollo del emprendedor.

2 EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR

2.1 EMPRENDEDOR

Para poder emprender es más que solo crear un negocio, el hacerlo no es fácil, implica riesgos y diversos obstáculos. El emprender es saber aprovechar las oportunidades, algunos autores lo definen como:

Druker, (1973) que, un emprendedor es "una persona que busca oportunidades para crear algo nuevo, ya sea un producto, un servicio o un negocio, y luego asume los riesgos y responsabilidades necesarias para llevarlo a cabo".

Blank, (2012) que un emprendedor es "una persona que busca oportunidades para crear valor en el mercado mediante la innovación y el riesgo calculado".

Maxwell, (1998) que un emprendedor es "una persona que tiene la visión, el coraje y la determinación para iniciar y dirigir un negocio con éxito".

Kawasaky, (2004) que un emprendedor es "una persona que tiene una idea, la convierte en una empresa y luego la lleva al éxito"

Kiyosaki, (1997) que un emprendedor es "una persona que tiene la habilidad de identificar oportunidades y luego tomar las acciones necesarias para aprovecharlas y ganar dinero"

Hoy en día el emprender se ha vuelto ya una tendencia de manera global pero el llevarlo a cabo va más que solo crear un negocio.

La institución financiera menciona que, los emprendedores son quienes han sabido observar bien su entorno para encontrar oportunidades y soluciones innovadoras a problemas que otros no ven o no han sabido abordar. BBVA, (2022)

2.2 NOCIONES BÁSICAS PARA NUEVOS EMPRENDEDORES.

La parte menos complicada de emprender puede ser que tenga que enterarse de que debe aprender nuevos conocimientos y habilidades para iniciar con éxito. Para varios autores mencionan algunas habilidades y conocimientos que los emprendedores deberían tener como:

Menciona Druker, (1973) que, algunas nociones básicas para los nuevos emprendedores incluyen: buscar oportunidades para crear algo nuevo, asumir los riesgos y responsabilidades necesarias para llevar a cabo el negocio, y tener una mentalidad de aprendizaje continuo.

Blank, (2012) que los nuevos emprendedores deben aprender a desarrollar una mentalidad de validación de negocios, aprender a hablar con los clientes, y estar abiertos a nuevas ideas.

Maxwell, (1998) que algunas nociones básicas para los nuevos emprendedores incluyen: tener una visión clara, tener coraje y determinación, y tener una mentalidad positiva.

Kawasaky, (2004) que algunas nociones básicas para los nuevos emprendedores incluyen: tener una idea, convertirla en una empresa, y luego llevarla al éxito.

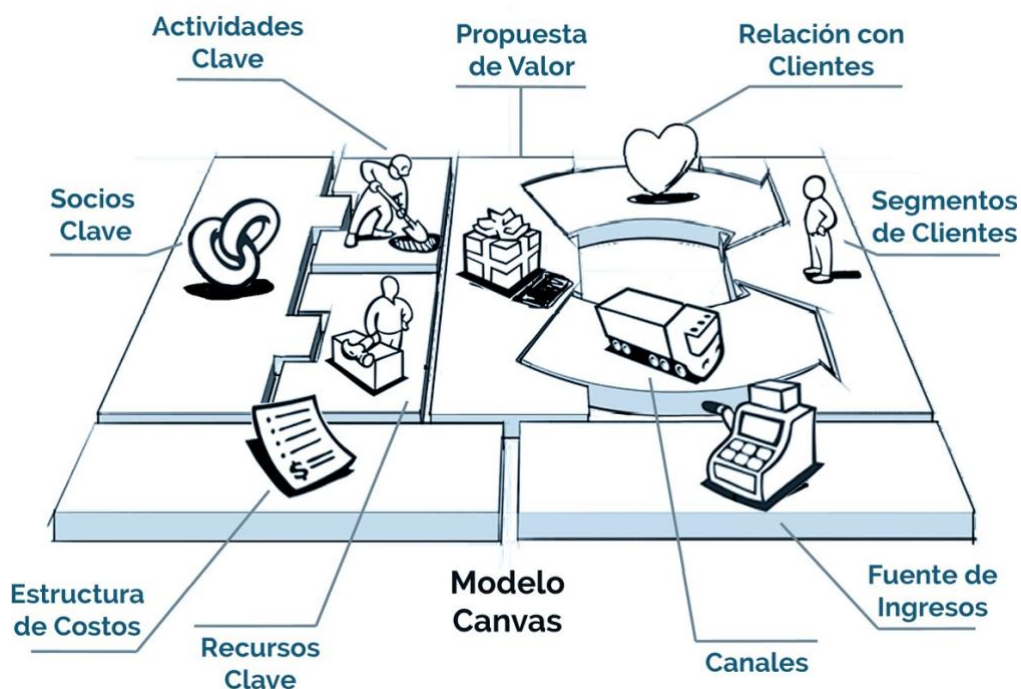
Kiyosaki, (1997) que algunas nociones básicas para los nuevos emprendedores incluyen: tener una mentalidad de inversión, aprender a ganar dinero, y tener un enfoque en el largo plazo.

Se ha señalado que detrás de cada organización con gran éxito están los conocimientos básicos para el desarrollo del proyecto. Tanto en la elaboración de un plan de negocios como al momento en el que se consolida la empresa es importante tener conocimientos financieros y técnicas como.

- La investigación de mercados: Se basa en poder definir el mercado o el público al que se le va ofrecer los productos o servicios, además determina el número de ventajas que se planea obtener. Esto se obtiene realizando un análisis donde se sustente de manera estadístico
 - Plan de Negocios: Es un documento donde se describe el negocio, además de que con esta guía podemos analizar de manera profunda el mercado al que va dirigido y establece acciones que se van a realizar en algún futuro..
 - Modelo canvas: Modelo de negocio creado por Alexander Osterwalder que describe una lógica de nueve módulos que cubren las cuatro áreas principales
- Fundación Emrender Futuro, (2018)

Figura 1

Modelo Canvas



Nota: Se describe el modelo canvas y las partes que lo conforman (Fundación Emrender Futuro, 2018)

El FEF, (2028) considera que las partes del modelo canvas son las siguientes:

- **Propuesta de valor:** Trata de que solución se le da al cliente al adquirir el producto. Explica el producto/servicio que se ofrece a los clientes.

- Canales de distribución: Se centra en cómo se entrega la propuesta de valor a los clientes (a cada segmento). Es determinar cómo comunicarnos, alcanzar y entregar la propuesta de valor a los clientes.
- Relaciones con los clientes: uno de los aspectos más críticos en el éxito del modelo de negocio ya que se trata de tan civilizar a los segmentos a los cuales va dirigido.
- Fuentes de ingresos: Es la forma en que la empresa genera los ingresos para cada cliente. La obtención de ingresos puede ser directa o indirecta, en un solo pago o recurrente.
- Recursos claves: Se describen los recursos más importantes necesarios para el funcionamiento del negocio, así como tipo, cantidad e intensidad.
- Actividades clave: Para entregar la propuesta de valor se deben desarrollar una serie de actividades claves internas (procesos de producción, marketing y otros).
- Alianzas Claves: son las alianzas necesarias para ejecutar el modelo de negocio con garantías en otras palabras buscar inversionistas para que puedan aportar fondos financieros y así poder en marcha la idea y optimicen la propuesta de valor esto es imprescindible hoy en día en los negocios.
- Estructura de costes: Describe todos los costes en los que se incurren al operar el modelo de negocio. Se trata de conocer y optimizar los costes para intentar diseñar un modelo de negocio sostenible, eficiente y escalable.

2.3 HABILIDADES DE UN EMPRENDEDOR.

El emprendimiento se ha convertido en las últimas décadas en una estrategia social y de conocimiento para el desarrollo de habilidades que permiten en la población económicamente activa, realizar proyectos empresariales para el autoempleo. Según autores dicen que las habilidades son:

Menciona Ruiz, (2009) que, el primer paso para emprender es tener una idea, ya que, a partir de ésta, es donde surgen proyectos nuevos que se pueden llevar a cabo para tener éxito.

Se debe tener visión, es importante buscar los medios para llevar el emprendimiento a cabo, se debe tener un objetivo claro para poder lograr lo que se tiene en mente.

Uno de los pasos más importantes es tener liderazgo, se debe aprender a detectar las oportunidades y aprovecharlas en el momento justo. Todo líder influye en su equipo para tomar decisiones, pero también los guía.

Maxwell, (1998) Dice que, “El liderazgo es la capacidad que tiene una persona de influir sobre las demás a través del poder de convencimiento y persuasión para poder lograr los objetivos de una manera eficaz y coordinada”.

Druker, (1973) Dice que, un punto muy importante es la responsabilidad, ya que cualquier negocio, por pequeño que sea, debe tomarse con seriedad e involucrarse en todas las actividades, así como asumir responsabilidades tanto con tu equipo, como con los clientes, socios o proveedores.

Dentro de un proyecto emprendedor es necesario una buena supervisión que tenga una capacidad de influencia especial y que sepa conectar con sus trabajadores, para ello Menciona Clark, (2012) que:

La supervisión y la evaluación consisten en vigilar y ver que las cosas sean como fueron planeadas. También menciona que forman parte de un sistema de gestión basado en los resultados. La gestión basada en los resultados se apoya en resultados medibles y claramente definidos y utiliza diversos procesos, métodos y herramientas para alcanzar los resultados previstos. Este tipo de gestión deja de centrarse en los productos para hacerlo en los efectos y el impacto.

La supervisión y la evaluación pueden entenderse como herramientas que posibilitan una gestión basada en los resultados, es decir, como herramientas de gestión que ayudan a los responsables de la toma de decisiones a realizar un seguimiento del progreso y dar cuenta de todo lo que se ha llevado a cabo.

Se genera información para tomar decisiones oportunas. De este modo, contribuye a que los responsables de la toma de decisiones sean proactivos, en lugar de reactivos, ante situaciones en las que es demasiado tarde para controlar el daño.

La supervisión ayuda a determinar:

- Si se están llevando a cabo las actividades previstas.
- Si existen deficiencias en la implementación.
- Si los recursos se utilizan de manera eficaz.
- Si ha cambiado el contexto operacional del programa.

2.4 CONTROL COMO ETAPA DEL PROCESO ADMINISTRATIVO

El control durante el proceso administrativo es la evaluación y medición de la ejecución de los planes, con el fin de detectar y pre ver desviación es para establecer medidas correctivas de forma necesaria. Para Munch, (2007) menciona que:

“El control es la fase del proceso administrativo a través de la cual se establecen estándares para evaluar los resultados obtenidos, con el objeto de corregir desviaciones, prevenirlas y mejorar continuamente las operaciones. También menciona que el proceso administrativo, es un conjunto de pasos, etapas o fases mediante las cuales se aprovechan los recursos con los que cuenta una empresa. Estas etapas se dividen en planeación, dirección, organización y control. El control es la última etapa del proceso administrativo. Esta etapa consiste en medir y corregir el desempeño de las actividades y procesos que se llevan a cabo para asegurar que los objetivos de la empresa sean alcanzados”.

Druker, (1973) dice que el control es la etapa en la que se mide el rendimiento de una organización y se comparan los resultados con los objetivos establecidos. Se utilizan estos resultados para tomar decisiones y corregir las desviaciones de los objetivos.

Ulrich, (1997) menciona que “El control como la etapa en la que se establecen metas y se miden y evalúan los resultados para asegurar el logro de los objetivos establecidos p (59)”. Se utilizan estos datos para los objetivos establecidos.

Maxwell, (1998) considera que el control es la etapa en la que se monitorea y se mide el desempeño de una organización para asegurar que se cumplan los objetivos establecidos y se toman las medidas necesarias

Marquardt, (1999) comenta que el control como una etapa en la que se establecen objetivos y se comparan con los resultados actuales para evaluar el desempeño y tomar medidas correctivas si es necesario.

Tracy, (2018) Dice que el control es una etapa en la que se establecen objetivos y se monitorea el progreso hacia esos objetivos, se miden los resultados y se toman medidas para corregir cualquier desviación.

Objetivo del control

Munch, (2007) Menciona que “El objetivo de la función administrativa de control es la de ver que todo se haga conforme fue planeado y organizado, según las órdenes dadas, para identificar los errores o desvíos con el fin de corregirlos y evitar su repetición p (73).”

Proceso de control

Druker, (1973) Menciona que el control o evaluación, como hoy se conoce, consiste en:

El proceso sistemático regular o medie las actividades que desarrolla la organización para que estas coincidan con los objetivos y expectativas. Establecidos en sus planes a fin de identificar los errores o desviaciones y con el objetivo de corregirlos y evitar su repetición p (135).

La función de control, como fase del proceso administrativo, se desarrolla dentro de un proceso compuesto por las siguientes fases:

- De cantidad: establece el volumen de producción, cantidad de existencias, materias primas, número de horas de trabajo.
- De calidad: establece la calidad del producto, sus especificaciones.
- De tiempo: es el tiempo estándar para producir un determinado producto, tiempo medio de elaboración de un producto.
- De costos: establece los costos de producción, administración, costos de ventas.
- Evaluación del desempeño: Tiene como fin evaluar lo que se está haciendo.
- Comparación de desempeño con el estándar establecido: Compara el desempeño de las funciones realizadas con el que fue establecido como estándar, para verificar si hay desvío o variación o algún error o falla con relación al desempeño esperado.
- Acción correctiva: Busca corregir el desempeño para adecuarlo al estándar esperado

3. METODOLOGIA Y TIPO DE INVESTIGACIÓN

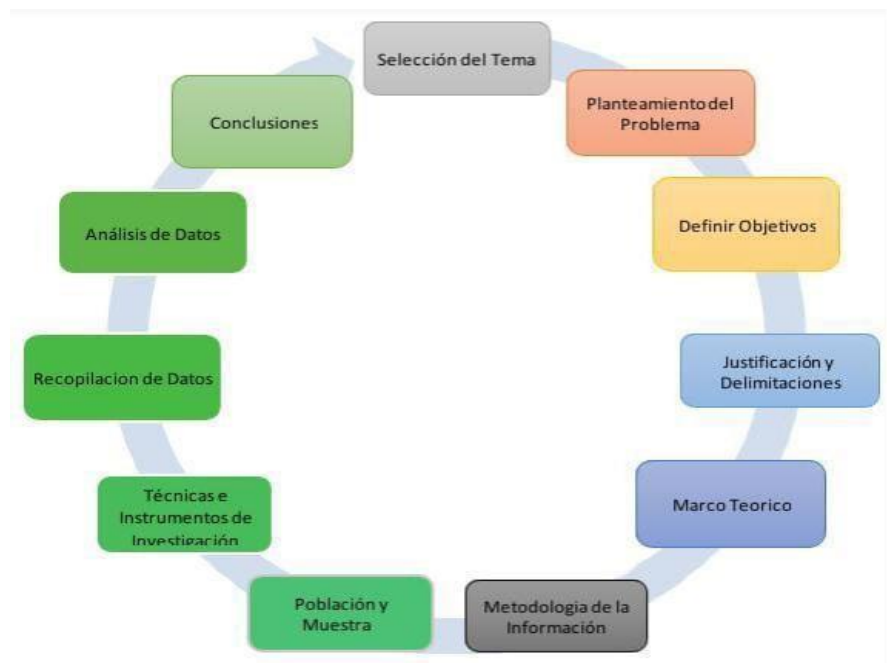
3.1 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Existe un sin número de definiciones de investigación alguna de ellas son para soportar el objetivo de este proyecto Ander, (1992) mencionan lo siguiente:

Un procedimiento reflexivo, sistemático, controlado y crítico que tiene por finalidad descubrir o interpretar los hechos y fenómenos, relaciones y leyes de un determinado ámbito de la realidad. Una búsqueda de hechos, un camino para conocer la realidad, un procedimiento para conocer verdades parciales o, mejor, para descubrir no falsedades parciales. (p.57).

Figura.2

Metodología de la información



Nota: Se describe el esquema de los pasos que se llevarán a cabo para la elaboración del proyecto (Elaboración Propia, 2023).

Selección del Tema: Para la selección del tema se tomó en cuenta una pregunta de investigación que fue ¿Es necesaria la capacitación previa en los emprendedores para la creación de un pequeño negocio del municipio de Coacalco? Y a raíz de ahí se seleccionó un tema de manera general en el cual nos basaremos para poder responder la pregunta de investigación.

Planteamiento del Problema:

Una vez teniendo el tema y pregunta de investigación se desarrolló la problemática de manera más específica, la cual fue que se ha identificado que muchos negocios llevan una mala administración y esto genera pérdidas y otro tipo de problemas en un futuro.

Definir Objetivos:

Teniendo en cuenta la pregunta de investigación se desarrolló un objetivo general, que es la finalidad total del proyecto y a partir de este objetivo general se desglosaron objetivos específicos, donde cada uno de ellos menciona las partes que se desean obtener durante el proyecto, como conocer información clave, diseñar el instrumento de recolección, aplicar encuestas y analizar los resultados obtenidos para obtener la conclusión final.

Justificación y delimitaciones:

En la justificación se planteó un objetivo el cual fue que los emprendedores del municipio de Coacalco se dieran cuenta si es necesaria una capacitación previa y constante para que su negocio pueda tener éxito y que así ellos tuvieran la iniciativa de tomar capacitación en ciertos temas que ellos sientan que les hace falta para poder prevenir problemas futuros.

Marco teórico:

En este punto consultamos diversas fuentes de información de autores diferentes en las cuales encontramos lo que es un emprendedor, que habilidades necesita, que es la capacitación, y cuando es necesaria.

Todo esto para tener una recopilación de antecedentes de investigaciones previas consideradas teóricas en las que se sustenta el proyecto de investigación.

Metodología de la información:

En este punto elaboramos un diagrama en el cual se puede observar cada paso que tuvo la investigación, explicada de una manera breve para una mejor comprensión.

Población y muestra:

En este punto determinamos el conjunto total de personas a las cuales le realizaríamos la encuesta, en este caso son personas con una misma característica la cual es que son emprendedores en el municipio de Coacalco.

Técnicas de instrumentos de información:

En este punto determinamos las herramientas y procedimientos que se van a utilizar para obtener información y conocimiento sobre el tema de investigación, en este caso fue una técnica cuantitativa ya que se aplicó una encuesta con preguntas orientadas a las necesidades de capacitación de los emprendedores del municipio de Coacalco.

Recopilación de datos:

Para la recopilación de datos visitamos 20 emprendimientos de Coacalco y les realizamos la encuesta en donde venían preguntas respecto al manejo de su negocio y a su experiencia laboral, esto para determinar si aquellos negocios exitosos eran por que el emprendedor tenía algún tipo de capacitación previa o experiencia laboral y si los que tenían problemas era por una mala administración o alguna otra causa.

Análisis de datos:

En este caso vamos a procesar toda la información recopilada para analizar cuáles son las causas más comunes por las que un negocio no tiene una buena administración y en casos llegan a cerrar.

Conclusión:

En esta etapa final presentamos la información más relevante de una manera resumida para una mejor comprensión del texto. En la conclusión se tomaran en cuenta puntos como, objetivos de la investigación, que se esperaba del proyecto, hipótesis, como se llevó a cabo, y conclusiones finales.

En el presente capítulo se describe toda la metodología que se implementó para poder identificar las necesidades de capacitación en los emprendedores ubicados en la zona de Coacalco Berriozábal incluyéndose el tipo de investigación a utilizar. Los beneficiarios y el procedimiento que se va a utilizar.

El método que se utilizó para nuestro proyecto es el deductivo debido que a raíz de una problemática existentes que es las necesidades de capacitación con el fin de poder obtener conclusiones en donde se puedan generar soluciones hace mención Bernal, (2006) que “El método hipotético deductivo consiste en un procedimiento que parte de unas aseveraciones en calidad de Hipótesis y busca refutar o falsear tales hipótesis, deduciendo de ellas conclusiones que deben confrontarse con los hechos” (p.56).

3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Una vez mencionando el tipo de metodología a utilizar, la siguiente fase consistió en identificar el tipo de estudio que se llevó a cabo determinado con el tipo de problemática que se desea solucionar. Es por eso que se van a mencionar los tipos de investigación según autores.

El tipo de investigación aplicada puede definirse según criterios de diversos autores que la identifican en su opinión como:

El tipo de investigación aplicada tiene como fin principal resolver un problema en un periodo de tiempo corto. Dirigida a la aplicación inmediata mediante acciones concretas para enfrentar el problema. Por tanto, se dirige a la acción inminente y no al desarrollo de la teoría y sus resultados, mediante actividades precisas para enfrentar el problema (Chávez, 2007, p. 134)

Por su parte, según Hernández y Col (2006) plantean que la investigación de tipo descriptiva puede definirse como:

Aquel tipo de investigación que busca especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Mide o evalúa diversos aspectos, dimensiones o componentes del objetivo de estudio. Desde el punto de vista científico describir es medir. En éste, se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellos independientemente para así describir lo que se investiga. (p.102).

De acuerdo a la opinión de Finol y Nava (2003) en cuanto al tipo de investigación documental:

Los datos se recogen de fuentes indirectas: documentos de diversa índole, elaborados o procesados con anterioridad al trabajo. Las fuentes documentales son

muy variadas; orales, escritas, fonográficas, electrónicas; manifestaciones artísticas y culturales. El investigador debe tener dominio de las técnicas de comprensión lectora (ideas principales) y de trabajo intelectual (subrayado, resumen, análisis crítico y síntesis) a objeto de plantear ideas con mayor propiedad sobre los aspectos que analiza o investiga (p. 55).

Por su parte, según Hernández y Col (2006) plantean que la investigación de tipo descriptiva puede definirse como:

Aquel tipo de investigación que busca especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Mide o evalúa diversos aspectos, dimensiones o componentes del objetivo de estudio. Desde el punto de vista científico describir es medir. En éste, se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellos independientemente para así describir lo que se investiga. (p.102).

Investigación cualitativa

La investigación cualitativa por definición se orienta a la producción de datos descriptivos, como son las palabras y los discursos de las personas, quienes los expresan de forma hablada y escrita, además, de la conducta observable Taylor, S.J. y Bogdan R (1986).

Así la investigación cualitativa es un conjunto de las técnicas de investigación que se utilizan para poder obtener una visión general del comportamiento y la percepción de las personas sobre un tema en particular y poder generar ideas y suposiciones que pueden ayudar a entender cómo es percibido un problema por la población objetivo, así como a definir o identificar opciones relacionadas con ese problema.

La investigación cualitativa es muy útil en las primeras fases de los proyectos de investigación, además de que también nos permite el analizar los datos utilizados en las ciencias sociales y poder adquirir un conocimiento profundo a través del análisis de textos (palabras, más que números).

Investigación cuantitativa

La investigación cuantitativa de acuerdo con Tamayo (2007), consiste en el contraste de teorías ya existentes a partir de una serie de hipótesis surgidas de la misma, siendo necesario obtener una muestra, ya sea en forma aleatoria o discriminada, pero representativa de una población o fenómeno objeto de estudio.

La investigación cuantitativa se usa para comprender frecuencias, patrones, promedios y correlaciones, entender relaciones de causa y efecto, hacer generalizaciones y probar o confirmar teorías, hipótesis o suposiciones mediante un análisis estadístico. De esta manera, los resultados se expresan en números o gráficos.

Tomando en cuenta los objetivos de esta presente investigación es de tipo cuantitativo, debido que lo que se pretende es detectar las necesidades de capacitación que requieren los emprendedores ubicados en la zona de Coacalco Berriozábal con la finalidad de poder mejorar la administración de sus emprendimientos llevándolos al éxito.

De acuerdo al nivel de profundidad y alcance de la investigación es de tipo descriptivo porque se encamina en un análisis de necesidades de capacitación que tienen los emprendedores de la zona de Coacalco Berriozábal. Además, se sabe que la capacitación es una de las oportunidades de que el nivel de habilidades crezca y por ende el nivel del éxito más.

PROCEDIMIENTO y DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS.

Con esta investigación se buscó conocer e identificar las necesidades de capacitación que tiene los emprendedores al iniciar su negocio, para ello, se llevaron a cabo varios procedimientos con los que se logró llegar al objetivo.

- Para comenzar se buscó conocer información clave para poder identificar las necesidades de capacitación más comunes que tienen los emprendedores del municipio de Coacalco para el mejor desarrollo y competitividad de sus negocios. Para poder llegar a la información necesaria se hizo una investigación de fuentes confiables que respalda a todos los datos obtenidos para poder adentrarnos al tema y conocer un poco más de las necesidades de capacitación.
- Posteriormente se diseñó el instrumento de recolección de información para identificar esas necesidades más comunes de capacitación. Esto realizando una encuesta con preguntas acerca de las necesidades del emprendedor, si han tenido algún problema con su negocio y si cree que necesita reforzar sus conocimientos en ciertos temas para que su emprendimiento sea exitoso.
- También se realizaron preguntas sobre si el emprendedor ha tenido algún tipo de capacitación previa o ha tenido algún tipo de experiencia laboral referente a su emprendimiento para así poder determinar el antes y el después si es que en dado

caso el emprendedor ya recibió anteriormente capacitación o bien si aún es necesaria la capacitación para el éxito del negocio.

- Una vez teniendo el instrumento de recolección se aplicó a los emprendedores, obteniendo resultados donde se puedan identificar las necesidades de capacitación para el mejor desarrollo y competitividad en sus negocios. Se visitaron 20 emprendimientos del municipio de Coacalco de Berriozábal en donde se aplicó la encuesta para obtener los resultados requeridos de los cuales se recibió un gran apoyo por parte de los dueños de los emprendimiento comentándonos su experiencia de emprender.
- Teniendo las encuestas contestadas se analizaron los resultados obtenidos con la aplicación del instrumento de recolección de información para así poder ver desde un panorama más amplio todas las respuestas. Una vez obtenidos los datos, se procesó la información presentándola de manera ordenada y comprensible para así poder llegar a identificar cuáles son las necesidades de capacitación y con ello dar las conclusiones que estos datos originan, analizando cuales son las causas más comunes por las que un negocio tiene perdidas, no es exitoso y en muchos casos llegan a cerrar.

Una vez analizando los datos se identificaron las necesidades de capacitación en los emprendedores en cada área respecto a los problemas que se han originado en sus negocios, y así los emprendedores puedan prevenir problemas futuros y tengan las habilidades necesarias para resolver cualquier tipo de situación que se les presente y su emprendimiento pueda ser exitoso.

Por último se realizó el informe final en donde se detalló cada pregunta que se realizó y cuáles fueron los resultados de cada una de ella, además de reflejar la posible solución a la problemática principal y las conclusiones finales respecto a todo el trabajo de investigación.

MUESTRA

Una vez se definió la problemática a investigar, se llegó a la conclusión de que la población objeto de esta investigación para la realización de las encuestas estaba conformada por un total de 20 emprendedores ubicados en la zona de Coacalco Berriozábal.

Ya que la población en esa zona se ha visto que hay varios emprendimientos, para esta investigación se tomó como muestra la totalidad de la población, denominados a esto

muestreo censal. Por lo que, López (1999), considera a la muestra censal como: “Aquella porción que representa a toda la población, es decir, la muestra es toda la población a investigar” (p.12).

Ficha de Levantamiento de Datos

No. de Emprendimiento:	
Nombre del Propietario/a:	
Nombre del Local:	
Productos que oferta:	

INSTRUMENTO

Para comenzar se buscó información bibliográfica examinando en documentos que son relacionados con el tema de investigación que permitió obtener datos verídicos para llegar al objetivo general.

Para la recolección de datos e información en la presente investigación, se aplicó la técnica directa que es a través de las encuestas, que se le aplicaron a los emprendedores ubicados en la zona de Coacalco Berriozábal, con la única finalidad de poder recopilar datos necesarios para la presente investigación, logrando conocer las necesidades de capacitación que tiene los emprendedores. La encuestas se ejecutaron en varios días (Del 31 de enero del 2023 al 01 de febrero) debido a que se contó con la colaboración de cada uno de los emprendedores, esto haciendo posible la recolección de la información de una manera más rápida para poder continuar con los siguientes puntos.

Para poder llegar a la información necesaria se elaboró una ficha de recolección de datos con la que se pudo conocer nombres y apellidos, nombre comercial, productos que ofrecen (Anexo A).

Posteriormente se realizó una encuesta con la finalidad de poder aplicarla a los emprendedores de la Zona de Coacalco Berriozábal y así poder analizar los resultados arrojados, esto por medio de un Forms. <https://forms.gle/TwieBmZhYwfP9qeE9>

Para ejecutar la encuesta se utilizó para la presente investigación el cuestionario realizado por la ingeniera Tatiana Cañola Tello previo a la obtención de su título, con la elaboración

de su trabajo de grado denominado “Propuesta de Fortalecimiento Integral a emprendimientos dedicados al servicio de alimentos ubicados en la cabecera de la parroquia Tachina” Cañola, (2015)

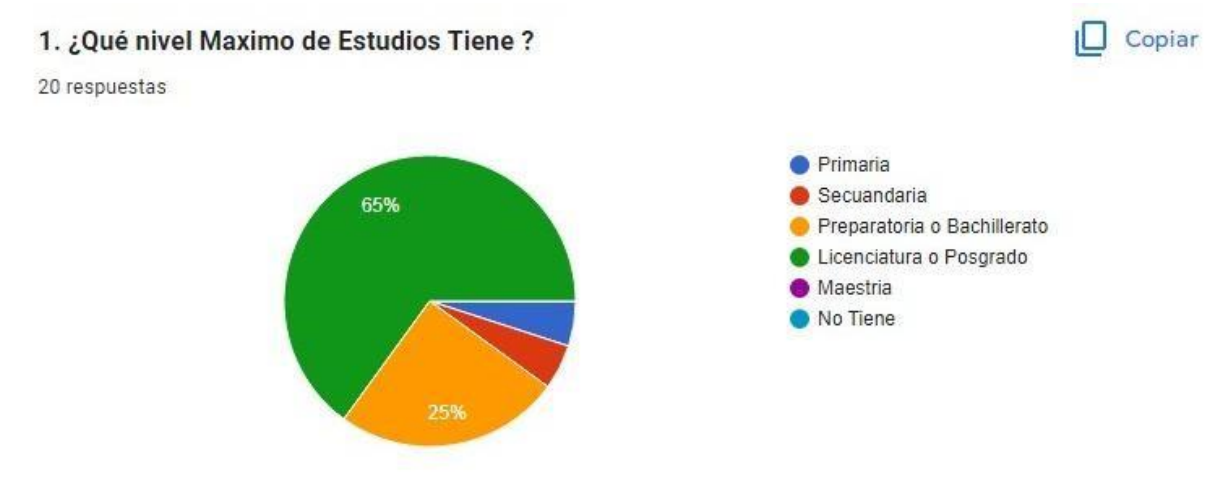
En el cuestionario algunas preguntas fueron modificadas pero dentro del cuestionario contenía preguntas relacionadas a datos de su emprendimientos tiempo de funcionamiento del negocio y las necesidades de capacitación que poseen para el desarrollo de su actividad económica, entre otras (Anexo B).

ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos a través de la aplicación de los instrumentos de recopilación de información que en este caso fue la encuesta dirigida a los emprendedores de la zona de Coacalco Berriozábal.

Figura. 3

Nivel Máximo De Estudios De Los Emprendedores.



Nota: Describe el nivel máximo de estudios que tiene cada uno de los emprendedores. (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms.)

En la encuesta realizada a los emprendedores del municipio de Coacalco Berriozábal pudimos percatarnos que existe un porcentaje del 65% que tiene concluida la Licenciatura o un Posgrado, el otro 25% tienen concluida la preparatoria o el bachillerato y por ultimo un 5% tiene concluida primaria y secundaria.

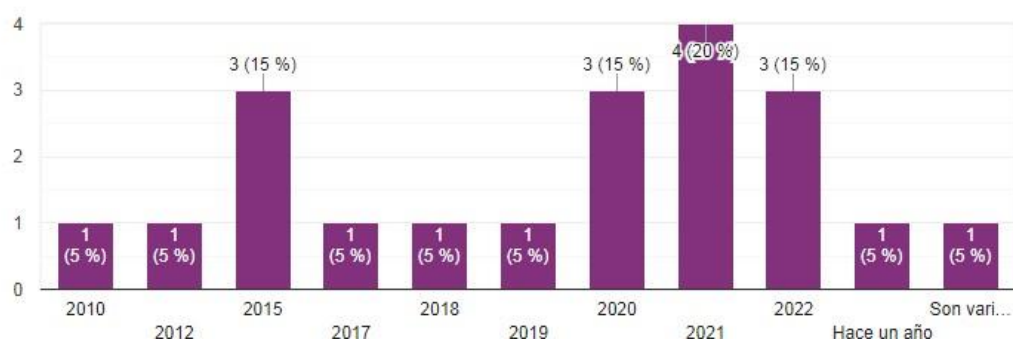
Figura 4

Año de apertura del negocio del emprendedor

2. ¿En que año abrio su negocio?

 Copiar

20 respuestas



Nota: Se describe el año de apertura del emprendimiento (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

Con los resultados obtenidos de esta pregunta podemos observar el 20 % de los emprendedores abrió su negocio en el año (2021) siguiendo de ahí el 15% se divide entre el año (2015,2020 y 2022) en donde igual se iniciaron estos emprendimientos.

Figura 5.

Experiencia laboral

3. ¿Tiene algun tipo de experiencia laboral ?

20 respuestas



Nota: Menciona el porcentaje de los emprendedores que tiene experiencia laboral (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

Los emprendedores nos comentaron que solo el 95% cuenta con experiencia laboral y solo el 5% no cuenta con ella.

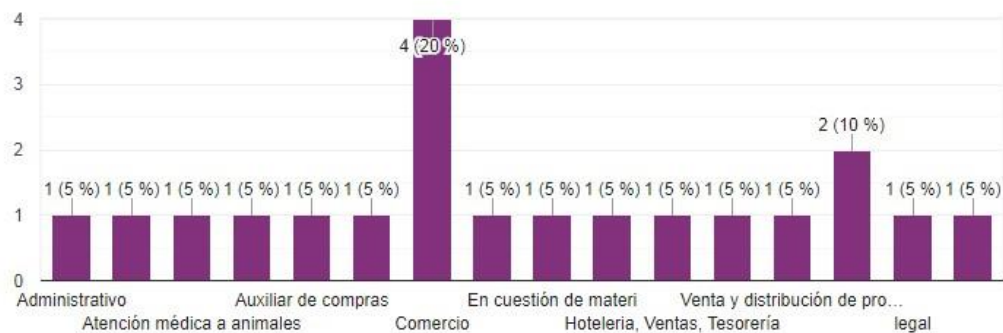
Figura 6.

Ramas de experiencia laboral

4. Si la respuesta fue "sí" ¿En qué rubro?



20 respuestas



Nota: Describe el rubro en el cual el emprendedor tiene experiencia laboral (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

Con base a las respuestas de la pregunta anterior nos percatamos que el 20 % cuenta con experiencia laboral en el rubro de Comercio, el 10% en venta y distribución de producto y el 5% se dividen en otros rubros.

Figura 7.

Giro de su Negocio.

5. ¿Cuál es el giro de su negocio?

20 respuestas



Nota: describe cual es el giro de su negocio de cada emprendedor (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

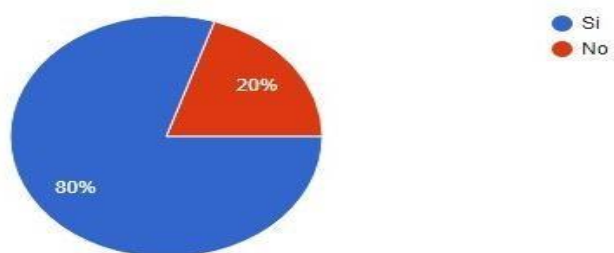
Para los emprendedores el 60 % determina que el giro de su negocio es comercial y el otro 40% es de servicios.

Figura 8.

Nombre Comercial

6. ¿Su negocio tiene nombre comercial?

20 respuestas



Nota: Describe si el emprendimiento cuenta con un nombre comercial (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

Los emprendimientos dentro de la zona del municipio de Coacalco Berriozábal tienen un 80% un nombre comercial y el otro 20% no cuenta con ello.

Figura 9.

Nombre del Emprendimiento

7. En caso de que la respuesta sea "Si" ¿Cuál es su Nombre ?

20 respuestas

la joya
N/A
Abarrotes Olvera
Grupo Jiménez
Legumbres
Capacitación
Bazar Heizul♥👇
J & Developers
IM

Nota: Menciona cual es el nombre de cada emprendimiento (Encuesta aplicada a emprendedores)

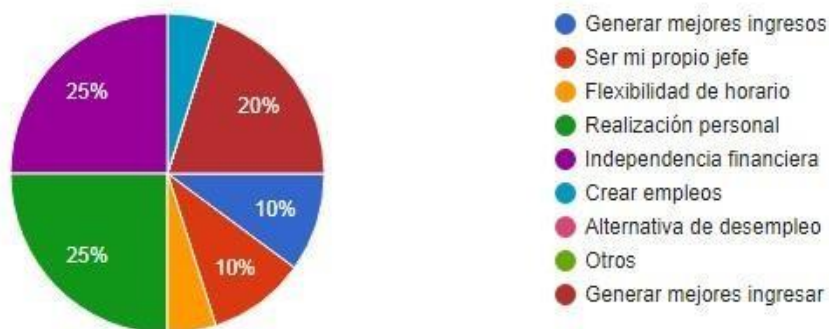
Para esta pregunta se dejó de manera abierta ya que cada emprendimiento tiene un nombre distinto y se quiso dar a conocer el nombre de cada uno de ellos.

Figura 10.

Motivación para el emprendedor

8. ¿Qué lo motivo a emprender?

20 respuestas



Nota: Describe las razones más frecuentes de las cuales se motivó a emprender (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

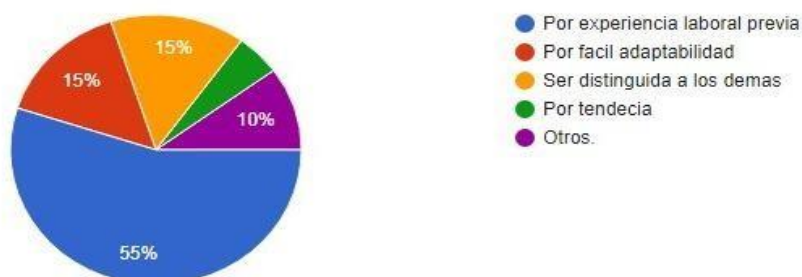
El motivo por el cual los emprendedores decidieron iniciar su negocio con un 25% fue para tener una independencia financiera y realización personal, el 20% es generar mejores ingresos, el 10 % para ser su propio jefe y el 5 % se divide entre flexibilidad de horarios y la creación de empleos.

Figura 11.

Motivos por el cual se eligió el giro de su negocio

9. ¿Por qué eligió el giro de su negocio ?

20 respuestas



Nota: Se describe los motivos por el cual se eligió el giro del negocio (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

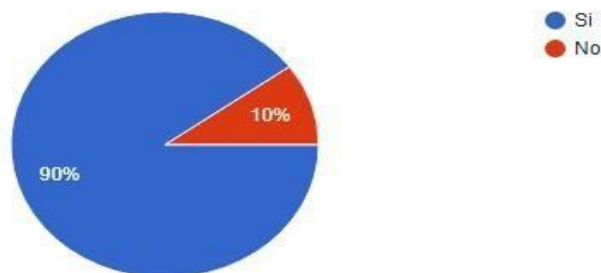
Con un 55 % los emprendedores nos mencionaron que fue por tener experiencia laboral previa, el 15% por fácil adaptabilidad y ser distinguida a los demás, un 10% fue por otros motivos y por último el 5% fue por tendencia.

Figura 12

Administración del negocio

10. ¿Usted considera que lleva a cabo una correcta administración de su negocio?

20 respuestas



Nota: Describe si el emprendedor lleva a cabo una buena descripción de su negocio

Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

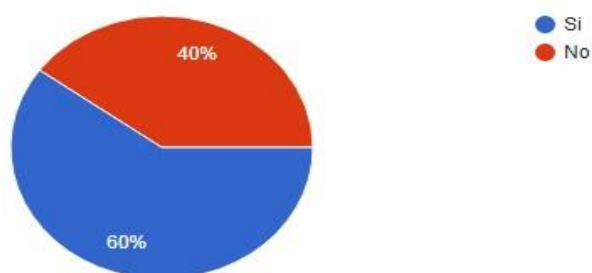
Un 90 % de los emprendedores consideran que si lleva una correcta administración de su negocio y el 10% restantes no lo contempla de esa manera.

Figura 13

Capacitación previa a las actividades que desempeña en la actualidad

11. ¿Ha recibido alguna capacitación anteriormente referente a la actividad que desempeña en la actualidad?

20 respuestas



Nota: describe si el emprendedor a recibo alguna capacitación anteriormente referente a la actividad que desempeña hoy en día (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

Los emprendedores dicen que un 60% si ha recibido la capacitación de la actividad que está desempeñando y el otro 40% determinan que no ha recibido capacitación alguna.

Figura 14.

Temas de capacitación

12. ¿En qué temas ?

 Copiar

20 respuestas



Nota: Describe los temas en los cuales ha recibido algún tipo de capacitación (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

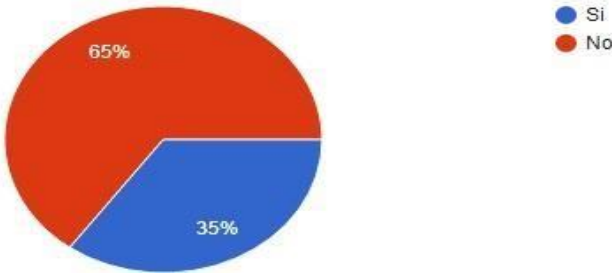
En esta pregunta se puede ver qué la mayoría de los emprendedores nunca han recibido capacitación en ningún tema y solo un 5% ha recibido capacitación en temas como de administración, marketing, atención al cliente, contabilidad, planeación estratégica, forex, cito, ventas y sistemas de control.

Figura 15

Emprendimientos anteriores

13. ¿Antes de este emprendimiento, habia tenido otro negocio?

20 respuestas

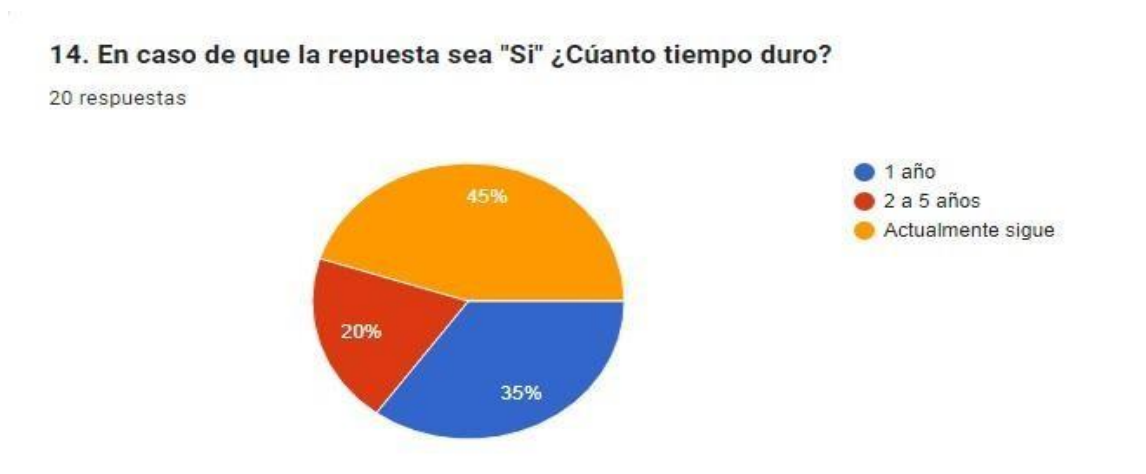


Nota: Se describe si los emprendedores han tenido algún otro negocio anteriormente en la actualidad (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

Aquí se puede observar que la mayor parte de los emprendedores (65%) ya había tenido un negocio antes del actual y en un 35% de los emprendedores era su primer negocio.

Figura 16.

Durabilidad del emprendimiento



Nota: Detalla la durabilidad en la cual duro el emprendimiento (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

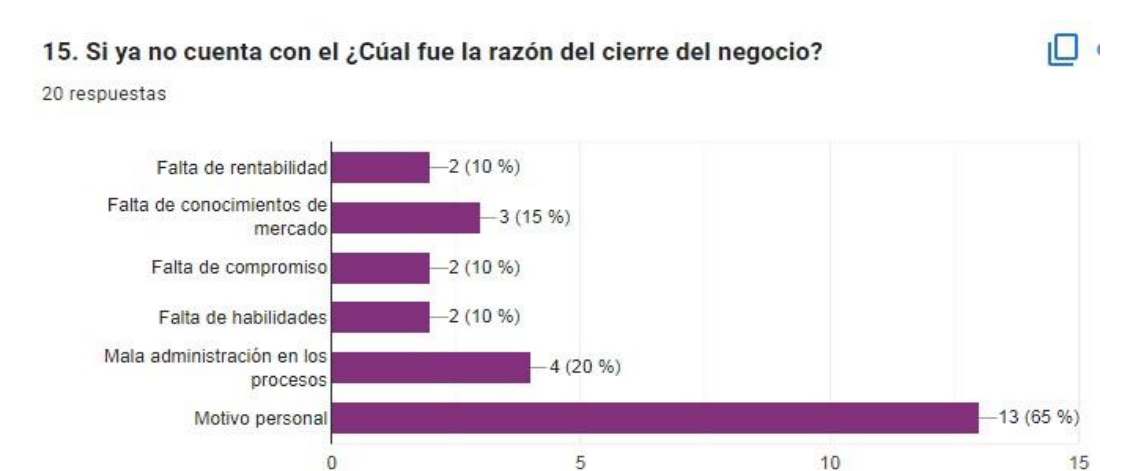
Un 45% de los emprendedores que ya ha tenido un negocio previo, nos mencionaron que actualmente siguen con su emprendimiento gracias a ciertos conocimientos con los que contaban y mencionan que esto les ayudo a mantener su negocio a flote.

Un 35% nos menciona que su negocio solamente estuvo en pie un año, esto debido a falta de conocimientos, principalmente en el área de administración y marketing.

Un 20% menciona que si negocio tuvo una durabilidad de 2 a 5 años, esto debido a que no llevaron una buena contabilidad.

Figura 17.

Razones del cierre del emprendimiento



Nota: Describe las razones principales por las cuales el emprendimiento hizo su cierre (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

En esta pregunta un 65% de los emprendedores nos menciona que cerraron su negocio por motivos personales.

Un 20% nos menciona que es por una mala administración en los procesos.

Un 15% mencionó que es por falta de conocimiento en el mercado.

Un 10% menciona que es por falta de rentabilidad del negocio.

Otro 10% es por falta de compromiso.

Y Un 10% que es por falta de habilidades.

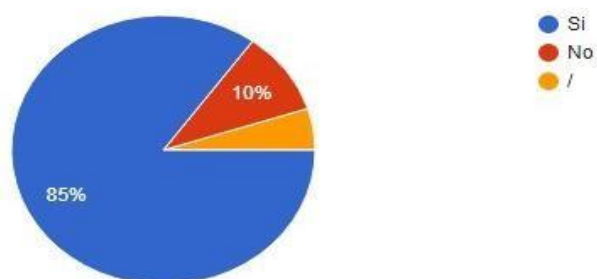
Se puede observar, aún que un alto porcentaje cerró su negocio por motivos personales, la mayor parte cerró su negocio por una mala administración y falta de Habilidades, ya que muchos no supieron llevar una buena contabilidad y no conocieron las oportunidades que tenían con su mercado.

Figura 18

Capacitación previa

16. ¿Cree que si hubiera tenido algún tipo de capacitación previa o durante la ejecución del negocio, este seguiría en pie?

20 respuestas



Nota: Describe que si hubiera tenido alguna capacitación previa la ejecución del negocio seguiría en pie (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

Un 85% menciona que si hubieran tenido una capacitación previa y constante su negocio seguiría en pie ya que fue por falta de información en temas como administración, contabilidad, y marketing, mientras un 10% menciona que no creen que una capacitación

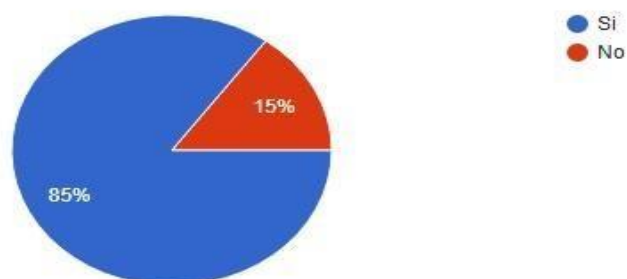
sería suficiente para que si negocio siguiera en pie ya que muchos de esos emprendedores lo cerraron por motivos personales.

Figura 19

Necesidades de capacitación

17. ¿Considera que necesita capacitación actualmente?

20 respuestas



Nota: Describe si el emprendedor actualmente necesita actual mente capacitación (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

Un 85% de los emprendedores considera que si necesita capacitación actualmente, este es un porcentaje alto que nos indica que a pesar de que sus negocios están funcionando ellos buscan conocimientos durante el desarrollo de su negocio para que se siga manteniendo a flote de una manera correcta, mientras un 15% nos menciona que no consideran que necesario una capacitación actualmente ya que no han tenido dificultades en su negocio.

Figura 20

Habilidades previas

18. ¿Cree que para emprender necesita habilidades previas?

20 respuestas



Nota: Describe si el emprendedor considera necesario habilidades previas antes de iniciar su negocio (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

En esta pregunta un 95% de los emprendedores contesto que si son necesarias las habilidades previas, ya que anteriormente varios emprendedores mencionaron que su negocio anterior cerró debido a que no contaban con habilidades necesarias, como responsabilidad, liderazgo, y visión.

Figura 21

Conocimientos de habilidades previas antes de emprender



Nota: Describe los distintos conocimientos y habilidades que el emprendedor contaba antes de emprender (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

Un 75% nos menciona que contaba con conocimientos en ventas, esto es muy importante ya que tener conocimientos en ventas es primordial para poder emprender cualquier negocio.

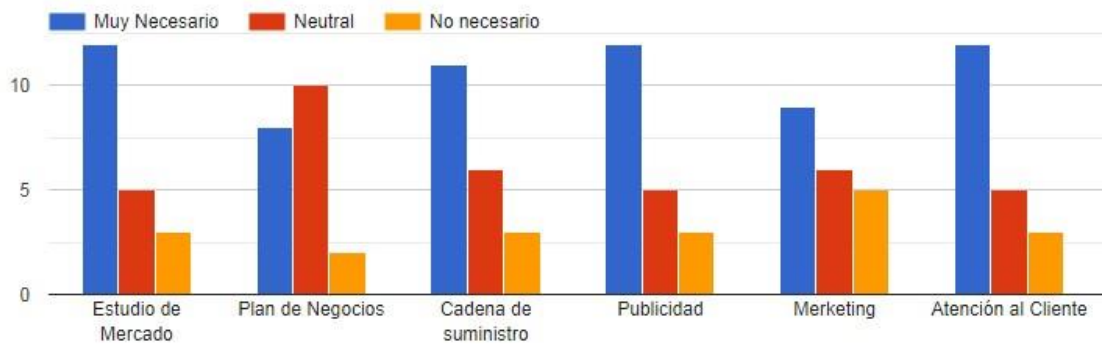
Un 55% dijo que necesitaba conocimientos en resolución creativa de problemas y gestión y manejo de personal, ya que en muchas ocasiones no han podido solucionar problemas que se les han presentado y esto los ha llevado a tener perdidas, así como un mal manejo de personal ya que no han tenido una supervisión adecuada y esto también conlleva perdidas

Figura 22

Temas para Fortalecer su negocio

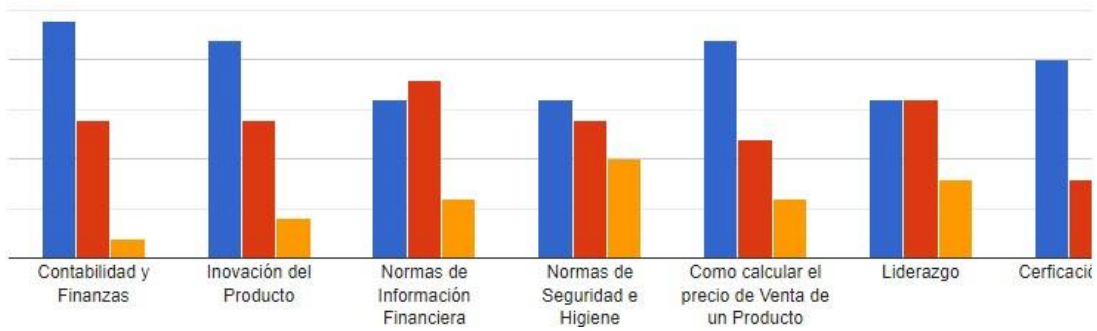
20. Marque con una "X" que temas cree usted que necesita para fortalecer su negocio.

 Copiar



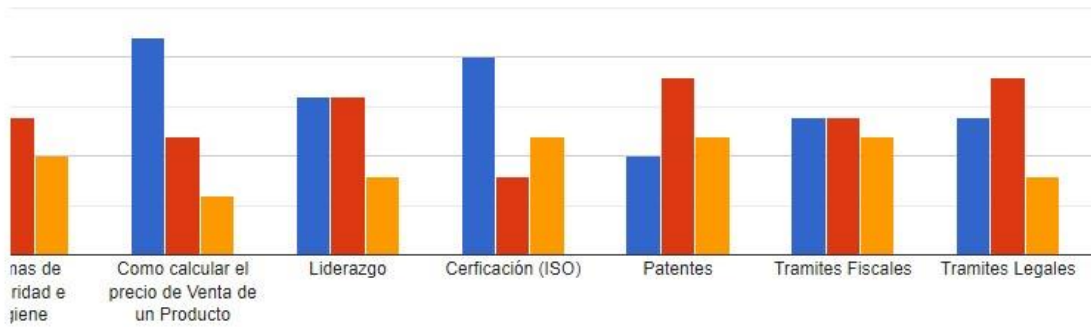
20. Marque con una "X" que temas cree usted que necesita para fortalecer su negocio.

 Copiar



20. Marque con una "X" que temas cree usted que necesita para fortalecer su negocio.

 Copiar



Nota: Describe los temas en los que considera el emprendedor necesita fortalecer para que su negocio sea exitoso (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

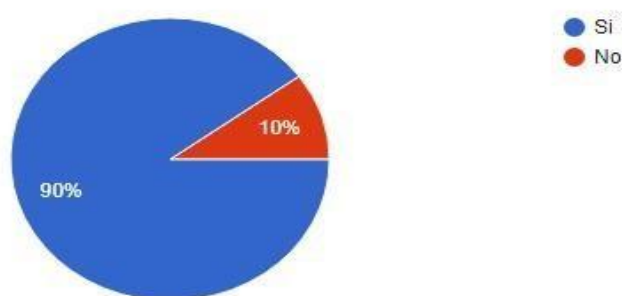
En esta pregunta lo que se puede observar es que una gran parte de los emprendedores necesita fortalecer sus conocimientos en todos los temas para que esté pueda seguir en pie, temas como: Estudio de mercado, plan de negocios, cadena de suministro, publicidad, marketing, atención al cliente, contabilidad y finanzas, innovación de Productos, normas de información financiera, normas de seguridad e higiene, calcular precio de venta, liderazgo, certificación ISO, patentes, trámites fiscales y trámites legal.

Figura 23

Capacitación constante

21.¿Si tuviera la posibilidad de capacitarse constantemente lo haria?

20 respuestas



Nota: Describe si el emprendedor está dispuesto a tener una capacitación constante (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms).

Un 90% menciona que si se capacitaría constantemente si tuviera la oportunidad, para implementar nuevas mejoras e incrementar sus ventas y de esta manera su negocio funcione de una manera correcta.

Mientras un 10% menciona que no tomaría ningún tipo de capacitación ya que su negocio funciona de una buena manera.

Figura 24.

Conocimientos del emprendedor

22. ¿Concidera que el exito de un negocio tiene que ver con los conocimientos que tiene un emprendedor?

20 respuestas



Nota: Describe que si el éxito de un negocio tiene que ver con los conocimientos de un emprendedor (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms)

Un 95% asegura que el éxito de un negocio si tiene que ver con los conocimientos que se tienen previamente, ya que a partir de esos conocimientos se pueden ejecutar ideas de una manera concreta, llevando a cabo un buen plan de negocios, estudio de mercado y una buena administración.

Figura 25

Motivos

23. ¿Por qué?

20 respuestas

Es la pieza clave para que la toma de decisiones dentro de la empresa sean tomadas de la mejor manera además de que los procesos de todas las áreas sean eficientes

Porque el éxito se adquiere con el tiempo

Sirve como referencia para visualizar mejores áreas de oportunidad para el negocio

siempre es necesaria la experiencia de prueba y error pero hay errores que salen muy caros, es preferible recibir algún conocimiento previo para evitar situaciones complicadas en un futuro y evitar pérdidas económicas.

Para emprender un negocio se necesita disciplina y flexibilidad financiera

Permite visualizar mejor y establecer metas claras.

Necesitas conocer muy a fondo tu negocio para que los demás lo hagan♥️+🌟

El emprendedor es la cabeza del negocio

Nota: Describe los motivos por los cuales el emprendedor considera que el tener conocimientos garantiza el éxito de su negocio (Encuesta aplicada a emprendedores, Forms).

Aquí podemos observar que muchos de los emprendedores consideran que es importante la capacitación ya que a partir de esto se pueden tomar decisiones correctamente y muchos coinciden en que se pueden solucionar problemas que se lleguen a presentar en un futuro, ayuda a prevenirlos y esto es muy importante ya que esto puede reducir pérdidas en determinado momento. Los emprendedores mencionan que con una buena capacitación se pueden visualizar oportunidades de crecimiento y mejora en su negocio en un largo plazo.

CONCLUSIONES

A partir de lo expuesto con esta investigación se puede observar que la mayor parte de los emprendedores busca tener una capacitación constante para que su negocio tenga un mejor desarrollo, al igual, se puede observar que los negocios que son exitosos es por qué anteriormente el emprendedor ya tenía experiencia laboral o algún tipo de capacitación en temas como finanzas y administración, también se pudo ver que los emprendedores que ya habían tenido algún negocio previo a este y cerrar es por falta de conocimientos y habilidades, coincidiendo en que si hubieran tenido algún tipo de capacitación su negocio seguiría en pie.

La capacitación es fundamental para el éxito de cualquier negocio ya que permite a los emprendedores desarrollar habilidades y conocimientos necesarios para mejorar la eficiencia y productividad de la empresa. Además, fomenta la innovación, la adaptabilidad a los cambios y aumenta la motivación y satisfacción haciendo que el negocio sea más exitoso. En resumen, la inversión en capacitación puede tener un impacto positivo significativo en el éxito a largo plazo de un emprendimiento que ayudara a tener una mejor administración del mismo y que este tenga constantes mejoras para un crecimiento constante.

Llegando a la comprobación se puede observar que se cumple el objetivo identificando las necesidades de capacitación que tienen los emprendedores del municipio de Coacalco para el mejor desarrollo y competitividad de un negocio.

De igual manera se acepta la primera hipótesis. 1 H: Es necesaria la capacitación previa en los emprendedores para la creación de un pequeño negocio del municipio de Coacalco. De acuerdo a los resultados de la Figura 24 demuestra que un 95% de los emprendedores considera que el éxito de un negocio es gracias a los conocimientos y experiencia que tiene el emprendedor en ese rubro, y un 54% de los emprendedores que había tenido un negocio previo, lo cerró por una mala administración y falta de conocimientos y habilidades para poder prevenir problemas futuros así como darle una mejor solución a los mismos.

Como se observa en la segunda hipótesis. 2 H: Actualmente existen necesidades de capacitación para la creación de un pequeño negocio del municipio de Coacalco.

Esta hipótesis se acepta ya que de acuerdo a los resultados de la figura 20, se demuestra que los emprendedores necesitan capacitación en ciertos temas como lo son estudios del mercado, atención al cliente, contabilidad y finanzas, innovación del producto, calcular venta del producto y publicidad, ya que ellos mencionan que son temas en los cuales les hace falta información para llevar una buena administración del negocio ya que muchas veces se pueden visualizar pérdidas tanto de dinero como en clientes y recursos materiales.

Cómo se puede observar en las gráficas un 85% de los emprendedores menciono que considera necesaria una capacitación constante para que sus negocios sigan siendo exitosos y puedan llevar a cabo un mejor manejo de su emprendimiento.

Por otra parte, para la segunda hipótesis de igual manera se acepta H: Actualmente existen necesidades de capacitación para la creación de un pequeño negocio del municipio de Coacalco. Debido a que en los resultados que arrojar

Podemos concluir que la capacitación previa y constante es de suma importancia para que un negocio pueda ser exitoso, ya que con esto se tendrá un plan de negocios y se evitarán problemas y pérdidas en un futuro.

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS

Para este proyecto de investigación se adquirieron distintas competencias las cuales se aplicaron y permitieron desarrollarla para mejorar los conocimientos adquiridos, las cuales son:

Pro - Actividad: Como estudiantes pudimos generar un interés constante sobre el tema para así poder tener la información más clara y verídica, permitiendo obtener un resultado más concreto y específico, analizando toda la información y así identificar las necesidades de capacitación.

Perseverancia: Para poder adquirir esta información y que se obtuviera resultados, tuvimos que ser perseverantes para platicar y obtener toda la información que necesitamos por medio de los emprendedores.

Comunicación: Haciendo este proyecto de investigación pudimos desarrollar más la parte de comunicación para dirigirnos de una manera correcta a los dueños de lo emprendimientos generando confianza y seguridad de poder compartir datos de sus negocios, permitiéndonos desenvolver en la investigación y en el desarrollo del trabajo mejorando la expresión ante los demás.

Toma de decisiones: En esta competencias se tuvo un poco de conflicto al momento de la elaboración de la encuesta puesto que era necesario hacer preguntas concretas para la obtención de los datos que se requieren además de decidir cuál es la mejor propuesta de solución que pueden aplicar los emprendedores respecto a las necesidades de capacitación que tienen.

Utiliza las nuevas tecnologías de información y comunicación, para optimizar los procesos y la eficaz toma de decisiones.

Habilidades de investigación: Esto incluye habilidades para planificar, diseñar y llevar a cabo una investigación concreta, así como para analizar y presentar los resultados de manera clara y concisa.

Conocimiento de métodos y técnicas de investigación: Esto incluye un conocimiento profundo de diferentes métodos y técnicas de investigación, incluyendo encuestas, entrevistas y análisis de datos.

Habilidades de comunicación: La capacidad de comunicar los resultados de la investigación es esencial para que se pueda observar la importancia de una capacitación previa y durante para el desarrollo de un negocio.

Habilidades críticas y analíticas: Es importante desarrollar habilidades críticas y analíticas para evaluar la calidad y la validez de los datos y las fuentes utilizadas en la investigación.

Habilidades interpersonales: Las habilidades interpersonales son esenciales en la investigación, ya que en este caso el proyecto de investigación se realizó en equipo y se realizaron encuestas a los emprendedores del municipio de Coacalco.

Habilidades de resolución de problemas: Como estudiante debemos de tener la capacidad de resolver problemas y pensar de la mejor manera diversas soluciones a situaciones que se nos presentan para garantizar el mejor desarrollo del proyecto.

En resumen, desarrollar estas competencias puede ayudar a lograr una investigación rigurosa, efectiva y de calidad.

Bibliografía

Ander. ((1992). Obtenido de <https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/1074/1/BURBANO%20MERLIN%20%20KAREN%20LILIANA.pdf>

BBVA BANCOMER. (2022). *BBVA BANCOMER*. Obtenido de <https://www.bbva.com.ar/economia-para-tu-dia-a-dia/emprendedores/bbva-te-cuenta-que-es-ser-emprendedor.html>

BERNAL. (2006). Obtenido de <https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/1074/1/BURBANO%20MERLIN%20%20KAREN%20LILIANA.pdf>

ROBBINS, S. “Comportamiento Organizacional. Conceptos, controversias y aplicaciones”, 6ºed., México, Prentice Hall Hispanoamericana, 1993.

Chiavenato, Idalberto, Administración de Recursos Humanos, Quinta Edición, Editorial Mc Graw Hill, Colombia, 2000.

Robbins, Stephen, Comportamiento Organizacional, Editorial Prentice Hall, México, 1996.

Hernández y Rodríguez, Sergio, “Administración, pensamiento, proceso, estrategia y vanguardia”, Mc Graw Hill, México, 2002.

Chiavenato, Idalberto, “Administración en los nuevos tiempos”, Mc Graw Hill, Colombia, 2002.

Manual para la formación de empresarios a través de la metodología CEFE. Montevideo, Uruguay, 1994.

Manual del participante, formación de facilitadores/as CEFE.GTZ/PROMOCAP, Guatemala. Facilitadora principal Maritza Vieytes. 2003.

Emprendedor. Crear su propia empresa, Jorge Enrique Silva, Editorial Alfa y Omega, Colombia, 2008.

Blank, S. ((2012). Obtenido de <https://advenio.es/el-perfil-del-emprendedor-segun-steve-blank/#:~:text=Visi%C3%B3n%3A%20que%20en%20el%20caso,hacia%20donde%20va%20el%20futuro>

Chiavenato. (2007). Obtenido de [https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154#:~:text=Seg%C3%BAn%20Baumol%20\(1968\)%2C%20el,de%20estructurar%20la%20nueva%20organizaci%C3%B3n](https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154#:~:text=Seg%C3%BAn%20Baumol%20(1968)%2C%20el,de%20estructurar%20la%20nueva%20organizaci%C3%B3n)

Clark, T. ((2012). Obtenido de [https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154#:~:text=Seg%C3%BAn%20Baumol%20\(1968\)%2C%20el,de%20estructurar%20la%20nueva%20organizaci%C3%B3n](https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154#:~:text=Seg%C3%BAn%20Baumol%20(1968)%2C%20el,de%20estructurar%20la%20nueva%20organizaci%C3%B3n)

Druker, P. ((1973). Obtenido de <https://quorum.bsm.upf.edu/temas/pendent/#:~:text=Como%20dir%C3%ADa%20Peter%20Drucker%2C%20la,versus%20los%20trabajadores%20%E2%80%9Cmanuales%E2%80%9D>

Factura. (2016). Obtenido de <https://factura.com/blog/introduccion-al-modelocanvas-modelo-de-negocio/>

Fadlala Akabani, E. ((2021). Obtenido de [https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154#:~:text=Seg%C3%BAn%20Baumol%20\(1968\)%2C%20el,de%20estructurar%20la%20nueva%20organizaci%C3%B3n](https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154#:~:text=Seg%C3%BAn%20Baumol%20(1968)%2C%20el,de%20estructurar%20la%20nueva%20organizaci%C3%B3n)

Fundación Empezar Futuro. (01 de septiembre de 2018). Obtenido de Bolivia Empezar: <https://boliviaempezar.com/tips/15-conceptos-todo-empezador-debeconocer>

Kawasaky, G. ((2004). Obtenido de [https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154#:~:text=Seg%C3%BAn%20Baumol%20\(1968\)%2C%20el,de%20estructurar%20la%20nueva%20organizaci%C3%B3n](https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154#:~:text=Seg%C3%BAn%20Baumol%20(1968)%2C%20el,de%20estructurar%20la%20nueva%20organizaci%C3%B3n)

Kiyosaki, R. ((1997). Obtenido de <https://www.elfinancierocr.com/pymes/robert-kiyosakilos-emprendedores-deben-aprender-el-idioma-de-las-finanzas-para-crecer/XBTWWNOC6JF4VH5G4K2VJ57PJE/story/>

Marquardt, M. ((1999). Obtenido de <https://www.elfinancierocr.com/pymes/robertkiyosaki-los-emprendedores-deben-aprender-el-idioma-de-las-finanzas-para-crecer/XBTWWNOC6JF4VH5G4K2VJ57PJE/story/>

Maxwell, J. ((1998). Obtenido de <https://www.cronista.com/impresa-general/El-abc-dela-capacitacion-por-John-Maxwell-VR-Editoras-20080324-0007.html>

Munch. ((2007). Obtenido de [https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154#:~:text=Seg%C3%BA n%20Baumol%20\(1968\)%2C%20el,de%20estructurar%20la%20nueva%20organizaci%C3%B3n](https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154#:~:text=Seg%C3%BA n%20Baumol%20(1968)%2C%20el,de%20estructurar%20la%20nueva%20organizaci%C3%B3n)

Ruiz, D. ((2009). Obtenido de [https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154#:~:text=Seg%C3%BA n%20Baumol%20\(1968\)%2C%20el,de%20estructurar%20la%20nueva%20organizaci%C3%B3n](https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154#:~:text=Seg%C3%BA n%20Baumol%20(1968)%2C%20el,de%20estructurar%20la%20nueva%20organizaci%C3%B3n)

Siliceo, A. (2014). Obtenido de [https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154#:~:text=Seg%C3%BA n%20Baumol%20\(1968\)%2C%20el,de%20estructurar%20la%20nueva%20organizaci%C3%B3n](https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154#:~:text=Seg%C3%BA n%20Baumol%20(1968)%2C%20el,de%20estructurar%20la%20nueva%20organizaci%C3%B3n)

Silva, J. E. (2008). *EMPRENDEDOR*. (P. EDICION, Ed.) MEXICO: ALFAOMEGA.

Tracy, B. ((2018). Obtenido de [https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154#:~:text=Seg%C3%BA n%20Baumol%20\(1968\)%2C%20el,de%20estructurar%20la%20nueva%20organizaci%C3%B3n](https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154#:~:text=Seg%C3%BA n%20Baumol%20(1968)%2C%20el,de%20estructurar%20la%20nueva%20organizaci%C3%B3n)

Ulrich, D. (1997). Obtenido de <https://dan.com/eses/buy-domain/davidulrich.com?redirected=true>

Anexos

ANEXO A

No. de Emprendimiento:	
Nombre del Propietario/a:	
Nombre del Local:	
Productos que oferta:	

ANEXO B

ENCUESTA DIRIGIDA A EMPRENEDORES

El presente cuestionario tiene como finalidad Identificar las necesidades de capacitación en los emprendedores del municipio de Coacalco para el mejor desarrollo y competitividad en sus negocios. Los datos proporcionados serán manejados con responsabilidad y discreción

Instrucciones: Señala la respuesta que corresponda

1. ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Primaria
- Secundaria
- Preparatoria o Bachillerato
- Licenciatura o Posgrado
- Maestría
- No Tiene

2. ¿En qué año abrió su negocio?

3. ¿Por qué eligió el giro de su negocio?

- Giro Industrial
- Giro de Servicio
- Giro Comercial

4. ¿Su negocio tiene nombre comercial?

Si

No

5. En caso de que la respuesta sea si ¿Cuál es su nombre?

6. ¿Qué lo motivo a emprender?

- Generar mejor ingreso
- Ser mi propio jefe
- Flexibilidad de horario
- Realización Personal
- Independencia Financiera
- Crear Empleos
- Alternativa al desempleo
- Otros _____

7. ¿Por qué escogió este tipo de actividad?

- No tuvo otra alternativa de empleo
- Los ingresos del negocio son mejores que en los de trabajos anteriores
- Falta de educación profesional.
- Porque la familia siempre se ha dedicado a negocios
- Porque siempre quise ser mi propio jefe

- Otros_____

8 ¿Por qué eligió el giro de su negocio?

- Por experiencia laboral previa
- Por fácil adaptabilidad
- Ser distinguida a los demás
- Por tendencia
- Otro _____

9 ¿Tiene algún tipo de experiencia laboral relacionado al giro de su negocio antes de emprender?

SI NO

10 Si la respuesta es “sí” ¿En qué rubro?

11 ¿Usted considera que lleva a cabo una correcta administración de su negocio?

Si No

12 ¿Ha recibido alguna capacitación anteriormente referente a la actividad que desempeña en la actualidad?

Si No

13. ¿En qué temas? _____

14 ¿Antes de este emprendimiento, había tenido algún otro negocio?

Si No

15 En caso de que la respuesta sea si, ¿Cuánto tiempo duro?

- 1 año
- 2 a 5 Años
- Actualmente sigue

16 Si ya no cuenta con él, ¿Cuál fue la razón del cierre del negocio?

- Falta de rentabilidad
- Falta de conocimientos del mercado
- Falta de compromiso
- Falta de habilidades

- Mala administración en los procesos
- Motivo personal

17 ¿Cree que, si hubiera tenido algún tipo de capacitación previa o durante la ejecución del negocio, este seguiría en pie?

Si No

Si la respuesta fue “sí” Pasar a la pregunta 18

18 ¿Considera que necesita capacitación actualmente?

SI NO

19 ¿Cree que para emprender se necesitan habilidades previas?

Si No

20. ¿Qué conocimientos o habilidades contaba antes de emprender? Marque las opciones que considera.

Conocimientos o habilidades que contaba antes de emprender.	Necesario	No Necesario
Resolución Creativa de Problemas		
Administración de Finanzas		
Marketing		
Publicidad		
Gestión y Manejo de Personal		
Relaciones Publicas		
Economía		
Ventas		

21 Marque con una “X” qué temas cree usted que necesita para fortalecer su negocio.

Temas que necesita recibir capacitación	Muy necesaria	Neutral	No Necesaria
Estudio del mercado			
Plan de negocios			
Cadena de suministro			
Publicidad			
Marketing			
Atención al cliente			
Contabilidad y Finanzas			
Innovación del producto			
Normas de información financiera			
Normas de seguridad e higiene			
Como calcular precio de venta de un producto			
Liderazgo			

22 ¿Si tuviera la posibilidad de capacitarse constantemente lo haría?

Si No

23 ¿Considera que el éxito de un negocio tiene que ver con los conocimientos que tenga el emprendedor?

Si No

24 ¿Por qué?

Gracias por su colaboración

ANEXO C

Fotografía de los Emprendimientos.

Anexo C.1



No. de Emprendimiento:	1
Nombre del Propietario/a:	Cristian Rafael Garcia.
Nombre del Local:	Abarrotes Circuito
Productos que oferta:	Lácteos, enlatados, bebidas, harinas, botanas, etc.

Anexo C. 2



No. de Emprendimiento:	2
Nombre del Propietario/a:	Heidy Robles
Nombre del Local:	Bazar Heizul

Productos que oferta:	Ropa de moda, bolsas de regalo zapatos, diademas, etc.
-----------------------	--

Anexo C. 3



No. de Emprendimiento:	3
Nombre del Propietario/a:	Laura Díaz
Nombre del Local:	Cosmetics Sara
Productos que oferta:	Regalos, pinturas, tintes, cremas, etc.

Anexo C. 4



No. de Emprendimiento:	4
------------------------	---

Nombre del Propietario/a:	Sra. Flor Jiménez
Nombre del Local:	Abarrotes y Cremería Alex
Productos que oferta:	Lácteos, botanas , bebidas, Productos de limpieza, etc.



Anexo C. 5

No. de Emprendimiento:	5
Nombre del Propietario/a:	Marcela Pérez M
Nombre del Local:	N/A
Productos que oferta:	Comida Mexicana (Sopes, tacos, gorditas, etc).

Anexo C. 6



No. de Emprendimiento:	6
Nombre del Propietario/a:	Daniel Domínguez de los santos
Nombre del Local:	Distribuidora de Cárnicos MR
Productos que oferta:	Variedad de carnes, chicharrón, entre otros.

Anexo C. 7



No. de Emprendimiento:	7
Nombre del Propietario/a:	Oscar Alexander Reyes Medina.
Nombre del Local:	Tortillería Reyes
Productos que oferta:	Tortillas, masa , totopos y salsas.

Anexo C. 8



No. de Emprendimiento:	8
Nombre del Propietario/a:	Juan Carlos Vega
Nombre del Local:	Quesadillas "Don Pancho"
Productos que oferta:	Antojitos Mexicanos

Anexo C. 9



No. de Emprendimiento:	9
Nombre del Propietario/a:	Rafael Dominguez de los Santos
Nombre del Local:	Legumbres
Productos que oferta:	Verduras

Anexo C. 10



No. de Emprendimiento:	10
Nombre del Propietario/a:	José Ariel Escamilla Montiel
Nombre del Local:	Taquería "El Moreno"
Productos que oferta:	Tacos, gringas y tortas

Anexo C.11



No. de Emprendimiento:	11
Nombre del Propietario/a:	Juan Carlos Ramos
Nombre del Local:	Mueblería “El tronco”
Productos que oferta:	Muebles artesanales

Anexo C. 12



No. de Emprendimiento:	12
Nombre del Propietario/a:	Juan Alberto León
Nombre del Local:	Taquería “Parritacos”
Productos que oferta:	Tacos, gringas y tortas

C.13



No. de Emrendimiento:	13
Nombre del Propietario/a:	Evelin Vázquez Pérez
Nombre del Local:	Abarrotes "Eve"
Productos que oferta:	Productos de primera necesidad



No. de Emprendimiento:	14
Nombre del Propietario/a:	Cristopher Monroy
Nombre del Local:	Renta de vestuarios "El trajecito"
Productos que oferta:	Trajes, vestuarios, vestidos y disfraces

C.15



No. de Emprendimiento:	15
Nombre del Propietario/a:	Fernanda Contreras
Nombre del Local:	Salas "La divina"
Productos que oferta:	Venta de salas

Anexo

C.16



No. de Emprendimiento:	16
Nombre del Propietario/a:	Guadalupe Martínez
Nombre del Local:	Barbería "Del Barrio"
Productos que oferta:	Cortes de cabello

Anexo

C.17



No. de Emprendimiento:	17
Nombre del Propietario/a:	Iván Filomeno
Nombre del Local:	Abarrotes "El Noa"
Productos que oferta:	Artículos de primera necesidad

C.18

Anexo



No. de Emprendimiento:	18
Nombre del Propietario/a:	Estefanía Sánchez
Nombre del Local:	Estética "Mi preciosa"
Productos que oferta:	Cortes de cabello y venta de joyería

Anexo
C.19



No. de Emprendimiento:	19
Nombre del Propietario/a:	Lilia Espinoza
Nombre del Local:	Veterinaria "El Refugio"
Productos que oferta:	Servicio a Animales y venta de productos

Anexo
C.20



No. de Emprendimiento:	20
Nombre del Propietario/a:	Julio Cesar Olvera
Nombre del Local:	"J & Developers "
Productos que oferta:	Creador de páginas web