



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA  
UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL

UNIDAD 092 AJUSCO

Área Académica 1: Política

Educativa, Procesos Institucionales y Gestión

Licenciatura en Administración Educativa

**EL ADMINISTRADOR EDUCATIVO COMO EMPRENDEDOR DE UNA  
MICROEMPRESA**

Tesina por la Modalidad de Experiencia Profesional, que para obtener el título de  
Licenciada en Administración Educativa

Presenta:

Evangelina Rios Fuentes

Asesor

Mtra. Carolina Argueta Salazar

Enero 2023

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
Justificación	1
Metodología	4
Objetivos	6
Pregunta de investigación	6
CAPÍTULO I	7
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL DE LA ADMINISTRACIÓN EMPRENDEDORA	7
1.1 Conceptualización del Emprendimiento	7
Emprendedor	10
Innovación	12
1.2 Características del Emprendedor	13
1.3 Administración de Empresas Emprendedoras	17
1.4 Los Riesgo del Emprendimiento	19
1.5 Inversiones y Ganancias	23
CAPÍTULO 2	27
LA EDUCACIÓN EMPRENDEDORA DESDE EL ENFOQUE DE UN ADMINISTRADOR EDUCATIVO	27
2.1. El emprendimiento empleando la Teoría de la organización	27
¿Qué es la administración educativa?	31
Las funciones de un administrador educativo de un micronegocio	34
2.2. Cargos del administrador educativo en el emprendimiento	37
2.3. Mecanismos de la organización utilizados en el emprendimiento	39
2.4. La dirección del emprendimiento “Chiles Secos Tepepan”.	40

2.5. Manual de bienvenida como propuesta para el emprendimiento “Chiles Secos Tepepan”	40
2.6 Plan estratégico del emprendimiento “Chiles Secos Tepepan”.	54
Análisis FODA del emprendimiento “Chiles Secos Tepepan”.	55
2.7. La organización en el emprendimiento “Chiles Secos Tepepan”.	57
2.8. El control en el emprendimiento “Chiles Secos Tepepan”.	58
CAPÍTULO 3	59
LA UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL (UPN) COMO POTENCIALIZADORA DE EMPRENDEDORES	59
3.1. Cultura del emprendimiento	61
3.2. Educación emprendedora	62
3.3. Aprender a emprender	63
3.4. Las habilidades y aptitudes de un administrador educativo al emprender	65
3.5. La familia como influenciadora del emprendimiento	69
Conclusiones	70
Fuentes de Referencias	72
Anexos	75

## **Agradecimientos.**

Agradezco a Dios por bendecir mi vida, por ser mi guía y darme fortaleza para concluir este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados.

Gracias a mis padres Simón y Evangelina, por ser los promotores de mis sueños, por confiar en mis expectativas, por los consejos, valores y principios que han inculcado, los cuales han formado a una mujer que nunca se rinde y lucha por sus sueños, a mi Padre le mando beso hasta el cielo, esperando que se sienta orgulloso de mí, Madre te amo gracias por tú apoyo incondicional, tus consejos han logrado guiarme y te hago la firme promesa de luchar siempre por conseguir lo que deseo, hoy que concluyó mis estudios superiores amados padres, les dedico este logro.

A mi tutora, Carolina Argueta, no tengo suficientes palabras para expresar lo que sus enseñanzas significan para mí, en especial agradezco por su paciencia y tolerancia para poder concluir mí proyecto de titulación.

## INTRODUCCIÓN

### Justificación

El emprender un negocio como dice (Fortín, 1992), “es una persona capaz de transformar un sueño, un problema o una oportunidad de negocios en una empresa viable.” Se impulsa a través de generar ingresos propios; a causa de la creciente baja de empleos bien remunerados y de no contar con un trabajo que brinde un apoyo a los empleados que deciden retomar sus estudios para tener ingresos suficientes para la economía de sus hogares. A partir de este contexto, se llega al fallo de realizar un estudio de necesidades comerciales en la comunidad Sta. María Tepepan, una localidad ubicada al Sur de la Ciudad de México, la cual cuenta con usos y tradiciones referentes de los pueblos originarios de la alcaldía Xochimilco.

Esta comunidad, si bien cuenta con un proceso de urbanización, accesos de comunicación, educación de los tres niveles, por mencionar algunos como la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) Xochimilco, el Tecnológico de Monterrey y Centro Médico, se observó que la venta de productos como lo son chiles secos, semillas, granos, especias y moles, en su mayoría es al menudeo, por tales necesidades se gesta la idea de emprender y dar un giro de mayor identidad a la comunidad sin dejar de lado el uso de las tecnologías que ahora podemos implementar en los micronegocios para tener una administración más efectiva.

En este pueblo es donde se funda el proyecto de emprendimiento “Chiles Secos Tepepan” el cual consiste en vender productos de primera necesidad para el abasto de la gastronomía mexicana local, como lo son los chiles secos, semillas, granos

especies y moles, dándole el giro de mayoreo y menudeo, esta necesidad se unifica con la teoría y práctica adquirida durante la creación de un administrador educativo que adquirió sus conocimientos en la Universidad Pedagógica Nacional (UPN) dentro de la Licenciatura en Administración Educativa (LAE), que tiene como objetivo, formar profesionales de la educación en Dirección y Gestión con una perspectiva multidisciplinaria basada en el análisis de diversos enfoques, modelos y teorías, que habilite a los egresados en la selección, análisis y utilización de principios, métodos y técnicas para la intervención en instituciones, organizaciones e instancias del Sistema Educativo Nacional.

De acuerdo con los conocimientos adquiridos se realizó una revisión del capital de inicio para el emprendimiento del micronegocio, se detecta que era insuficiente; por tal motivo, se comienza con la investigación para poder generar ese faltante de capital utilizando el mundo de las redes sociales, ahí se encuentra una gran cantidad de préstamos financieros los cuales no eran viables; en la búsqueda se genera el interés por algún programa que proporcione la Alcaldía Xochimilco, se encuentra que hay un programa que brinda créditos financieros y no financieros a emprendedores capitalinos o a las empresas que deseen crecer a través del fideicomiso creado por el Gobierno de la Ciudad de México y que pertenece a la Secretaría de Economía llamado Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESO), al estudiar el ofrecimiento que es muy hacedero se continua a seguir el protocolo que se requiere para gestionar el capital faltante y así darle continuidad al emprendimiento de micronegocio; se fueron forjando cada vez más posibilidades y llegando a la etapa de evaluación de proyecto “Chiles secos

Tepepan”, se enfrenta a la negativa, debido a incorrecciones con las exigencias solicitadas por parte del Fideicomiso se enfrentó a una segunda evaluación de aspiración debido a los requerimientos que dieron, la segunda negativa para el proyecto.

Se prosigue a investigar con la misma habilidad (búsqueda en la web de sus programas) ya obtenida pero ahora a nivel Gobierno Federal y siguiendo la línea de búsqueda, donde se conoce el programa de apoyo que brinda el Instituto Nacional de la Economía Social (INAES), el cual se basan sus actividades en apoyo a los productores agrícola, pecuario, forestal, pesca, acuícola, comercio, industria, minería y servicios; en este planteamiento se logra tener contacto con las instalaciones y acudir a hacia ellos y presente el proyecto, se da seguimiento al protocolo establecidos por el INAES, ellos brindaron la información requerida y es ahí donde se generan las gestiones que hacen posible que hoy en día exista un Administrador Educativo con visión emprendedora y con una microempresa establecida legalmente y con derechos y obligaciones.

## **Metodología**

En el proyecto de investigación, *El administrador educativo como emprendedor de una microempresa*, se narran los procesos de gestión, aptitudes y conocimientos que debe tener un administrador educativo para poder emprender su proyecto de emprendimiento.

El desarrollo de la investigación se basa en el enfoque cualitativo narrativo. El cual será utilizado para contextualizar la experiencia que desarrollo un administrador educativo (lugar, tiempo, características), donde la narración incluirá una cronología de hechos, caracterizaciones, pensamientos de la participante.

El método cualitativo se identifica por el sustento teórico aplicado en el análisis de términos como emprendimiento e innovación, así mismo, el conocimiento que sustenta a un administrador educativo que lo dota de aptitudes para poder emprender.

El diseño narrativo orientado por la recopilación de experiencia, documentos entrevistados que ayudan a darle dirección a la narración, el diseño de una encuesta de opinión dentro de la población del pueblo de Santa María Tepepan, Xochimilco con la finalidad de conocer su punto de vista de la población y así poder dar conclusiones dentro del proyecto.

Poder utilizar los enfoques, proporciona a la investigación datos importantes con respecto al emprender una microempresa como administrador educativo; el analizar el interes de los conocimientos y herramientas que se proporciona al ser un

estudiante de administración educativa dentro de la Universidad Pedagógica Nacional.

“Los diseños narrativos pretenden entender la sucesión de hechos, situaciones, fenómenos, procesos y eventos donde se involucran pensamiento, sentimientos, emociones, e interacciones, a través de las vivencias contadas por quienes los experimentaron” (Sampieri, 2014).

El proyecto nos dará información definida respecto a los conocimientos que tienen los administradores educativos que les permite desarrollarse en ámbitos diversos a la educación y así poder emprender proyectos de auto empleo y la búsqueda de ser ellos quienes logren generar su propia organización e implemente planes de sistematización y capacitación para las mejoras de sus negocios.

## **Objetivo general**

Analizar el proceso de gestión para que un administrador educativo pueda ser un emprendedor y fundar su propia microempresa “Chiles Secos Tepepan”.

## **Objetivos particulares**

Expresar los conocimientos que debe obtener un Administrador Educativo como emprendedor de una microempresa en la Alcaldía Xochimilco, comunidad Sta. María Tepepan.

- Conocer los obstáculos, problemas, barreras sociales y gubernamentales a los que se puede enfrentar un administrador educativo, en la creación de una microempresa.
- Transmitir las habilidades, actitudes y valores aprendidos en la Licenciatura de Administración Educativa, que se logran implementar para la creación de una microempresa

## **Pregunta de investigación**

Los objetivos nos resaltan la siguiente pregunta de investigación que guía el desarrollo de este trabajo.

¿Qué visión desarrolla un administrador educativo en su formación superior, que le permita llevar a cabo un emprendimiento y logre implementar sus habilidades?

## **CAPÍTULO 1**

### **Marco teórico-Conceptual de la administración emprendedora**

#### **1.1 Conceptualización del Emprendimiento**

El fenómeno emprendimiento se puede definir de múltiples conceptos que existen del mismo, (Sapag, 2011) nos menciona que, “Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver entre tantas, una necesidad humana” por lo tanto, el desarrollo de un plan persigue un determinado fin económico, político o social, entre otros y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación.

La palabra emprendimiento proviene de entrepreneur, palabra francesa que era usada en el siglo XII, para designar a aquel que incentiva peleas; y a finales del siglo XVIII, pasó a indicar a la persona que creaba y conducía proyectos y emprendimientos.

La primera teoría sobre el emprendimiento se encuentra en el “Ensayo de la Naturaleza del Comercio en General, escrito por el Irlandés Richard Cantillon, quien era banquero en París con habilidades especiales en economía, en el año de 1755, a partir de ahí son numerosas las definiciones y las ramas que lo han estudiado como la psicología, la antropología, la ciencia política, la administración de empresas, la historia”, entre otras, (Venkataraman, 2000), podemos mencionar que “los economistas son los pioneros en indagar sobre el emprendimiento y sus causas a mediados del siglo XVIII, logran coincidir en definir que los procesos del

emprendimiento, implican un juicio, es decir, toma de decisiones ante incertidumbre” (Cherukara, 2011), conforme fue tomando presencia, se incluyó el rol del empresario innovador.

El proyecto se crea como emprendimiento de una microempresa durante el curso de la carrera de administración educativa, donde en su curriculum impartido nos expresan como diversas instituciones federales son creadoras de políticas que ayudan al bienestar de la población del país, es de conocimiento que durante la carrera se hace referencia a las políticas públicas que enfocan sus intereses en la educación y que mueve la creatividad de realizar una búsqueda de oportunidades para generar empleo y desarrollo.

Se puede mencionar que los emprendimientos tienen su soberanía; en el año de “1985 el emprendimiento está vinculado con la gestión y economía de las PYMES” (Landstöm, 2005), estos factores nos dan una orientación sobre cómo llevar un buen proyecto de emprendimiento, así mismo, “en el siglo XX el fenómeno emprendimiento se convirtió en un tema relevante a pesar de que se mantuvo medio siglo en el semi olvido, la importancia académica por el campo del emprendimiento y por la visión del emprendedor ha resurgido en las últimas dos décadas y media” (Cassis, 2005), este renacimiento corresponde a la reactivación de las pequeñas empresas que están en tendencia junto con el surgimiento de una “cultura emprendedora” a nivel mundial la gestión y la economía como ramas de interés, analizan el papel de las pequeñas empresas en el empleo, en su rol de pequeñas empresas innovadoras, la relación de las

pequeñas empresas y la evolución de la región, las pequeñas empresas apoyadas en la tecnología, el riesgo del capital y su espíritu emprendedor, (Landstóm, 2005).

En la búsqueda por mejorar diversas problemáticas que se miran en la comunidad y el desafío de tener una oportunidad de autoempleo, el emprendedor busca apoyar la llegada de la tecnología a la localidad, así mismo, logrando tener una mejor administración de los recursos que puede generar una microempresa, el emprendedor tiene una mirada que incluye a la comunidad en el uso de dispositivos y recibos de compra en establecimientos de la comunidad.

Hay cuatro corrientes principales que ven al fenómeno emprendedor dependiendo sea el interés de la rama de estudio ya que cada una de ellas busca responder un tema planteado, se menciona que la psicología con sus rasgos y comportamientos, busca las características de los emprendedores y el proceso del emprendedor, (Chu,1998), la sociología en lo social y cultural busca emprendedores de diferentes orígenes sociales o culturales, (Yepez, 2018), la economía busca la relación entre el entorno económico y el espíritu emprendedor, la administración de empresas busca la habilidad, gestión y crecimiento de los emprendedores de las empresas, (Simpeh, 2011), siendo esta última la línea más fuerte en el proyecto de investigación él administrador educativo como emprendedor de una microempresa.

Escritores reconocidos en el argumento del emprendimiento presentan las características que definen a un emprendedor, el argumento de (Swedberg, 2000) y (Diez,2000), es tomar los factores psicológicos que pueden ser importantes a la hora de definir el perfil emprendedor, las exposiciones de (Drucker, 1986) y (Varela, 2001), son las condiciones que debe cumplir el emprendedor en su deseo

de crear y mantener su propia empresa. Estas características realzan la posibilidad de crear espacios para el desarrollo del emprendedor.

## **Emprendedor**

Un emprendedor no obstante es un buen empresario, ni un empresario es no obstante un emprendedor y ejemplo de emprendedores exitosos Steve Jobs, Bill Gates, Michael Dell, por mencionar algunos de los más conocidos, si claro, buscamos una definición más breve. El diccionario de la Real Academia Española de la lengua nos menciona que:

Emprendedor: que emprende con resolución acciones difíciles, (RAE, 2022).

Según José Schumpeter un emprendedor es el “ente generador de crecimiento económico, destructor creativo proceso de desarrollo caracterizado por la innovación constante”, (Schumpeter, 1934), por otra parte, (Vries,1977) nos dice que “es necesario adicionar la dimensión de la toma de riesgo, el emprendedor no solo arriesga su capital económico, sino también su imagen social y los costos psicológicos asociados con el fracaso”.

El administrador educativo logra desenvolverse como emprendedor al tener la necesidad de transformar una idea en emprendimiento, con el objetivo de emplearse mientras continua con su formación superior, con ese conocimiento busca la estrategia correcta para implementar cada una de sus ideas de la forma óptima, tomando en mente que antes, durante el proceso que esto vaya tomando forma el tendrá una perspectiva cada vez más completa como administrador educativo.

Autores como (Chu,1998) nos mencionan que “hay cuatro corrientes principales que ven al fenómeno emprendedor dependiendo sea el interés de la rama de estudio ya que cada una de ellas busca responder un tema planteado, se menciona que la psicología con sus rasgos y comportamientos, busca las características de los emprendedores y el proceso del emprendedor”, la sociología “en lo social y cultural busca emprendedores de diferentes orígenes sociales o culturales” (Yepez, 2018),

la economía busca “la relación entre el entorno económico y el espíritu emprendedor, la administración de empresas busca la habilidad, gestión y crecimiento de los emprendedores de las empresas” (Simpeh, 2011). Cada una de ellas aportara una parte importante dentro del trabajo de investigación ya que se busca conocer las habilidades, aptitudes del emprendedor.

En medida que se busca generar nuevas oportunidades la persona emprendedora se va forjando en hábitos, carácter, responsabilidad, disciplina, organización y compromiso, por tanto, lo que se busca es hacer crecer y mantener lo ya creado con base en el conocimiento en administración, economía, innovación y tecnología.

Es así que la administradora educativa se define con sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas como una emprendedora al desarrollar aptitudes, habilidades que permiten el crecimiento del emprendimiento, a base de una línea de disciplina, riesgo, innovación, organización, planeación, integración, dirección, control, evaluación, del objetivo que se gestó durante la inquietud que se desarrolla al querer concluir los estudios de nivel superior y poner en marcha un proyecto que ayude a generar ingresos, logrando aplicar los conocimientos aprendidos adquiridos.

## **Innovación**

En ocasiones el compromiso por encontrar soluciones sencillas a problemas complejos es la aptitud de buscar los recursos y la energía necesaria para crear, inventar, descubrir nuevas formas de hacer las cosas, se habla de introducir nuevos productos y servicios. “La innovación constituye uno de los factores críticos del éxito de la empresa” (Bermejo, 1992).

La innovación es utilizada como una herramienta para el emprendedor, buscando captar a más usuarios de un producto o servicio siempre tratando de transformar los recursos con miras de mejores resultados en las ganancias, el plan de innovación que se utilizó en el proyecto “Chiles secos Tepepan” es acercando la gama de productos de una manera llamativa y tradicional, que se venden por medio de redes sociales, como Facebook, WhatsApp, el aceptar pagos con tarjeta y transferencias, así poder involucrar a la comunidad en el uso de la tecnología.

Concibiendo a la innovación como el crear, encontrar, buscar, inventar, transformar, descubrir, nuevos hechos de afrontar diferentes contextos, siendo este el instrumento de un emprendedor; diferentes autores hablan de los rasgos que pueden tener los emprendedores y como a temprana edad se pueden motivar.

## **1.2. Características del Emprendedor**

“No es sobre las ideas, sino sobre hacer que se vuelvan realidad” (Talavera, 2014).

Comenzar con esta frase tan distintiva de un emprendedor, que puede hacer que cambie las opiniones de las personas y motivar a creer que el solo pensar en algo y buscar las alternativas que hay en el universo para que se cumplan son parte del quehacer humano y en su momento describe en su esplendor una de las características de un emprendedor, pero a continuación le daremos un sentido más racional a las características que describen a un emprendedor.

El poder proyectar retos y metas alcanzables a los esfuerzos, son parte de una visión hacia el futuro y dirigir recursos para llevarlos a cabo en un tiempo y forma determinado; la motivación, es la capacidad de estimular a otros para cumplir logros y generar mayor participación en un equipo de trabajo, el optimismo, es sentir y sobre todo transmitir tranquilidad, convicción, certeza, seguridad en el proceso y desarrollo que se emprenda antes que nada debe haber confianza en sí mismo para poderla proyectar hacia un equipo de trabajo, es importante tomar en cuenta el pensamiento que tiene (Seelin, 2003) “el que una persona confié es una habilidad que tiene una persona en inducir a otra a hacer o pensar de determinada manera, en los emprendedores esta característica es muy importante ya que puede promover que todo su equipo de trabajo vaya hacia un mismo fin, que lo crean y sientan importante estas características complementan y definen algunas fortalezas hacia a las cuales se va a dirigir.”

Si bien, el poder emprender sin recursos ya es todo un reto, la emprendedora visualizó una meta que consistió en buscar ese recurso que ayudaran a poder

implementar la idea de que ya rondaba su cabeza. La búsqueda no fue fácil, porque en este mundo actual el capital se debe ahorrar o endeudarse, en este caso no se contaba con ahorros y no se buscaba una deuda, se vio la oportunidad de pedir el apoyo de algunos programas que fomentan las autoridades locales de la Alcaldía Xochimilco, a las cuales se les presentó el proyecto pero el presupuesto que ellos nos facilitaban era muy bajo, así que, al plantearles las necesidades nos dirigieron a el Instituto Nacional de la Economía Social (INAES), que “es un órgano desconcentrado de la Secretaria de Bienestar y tiene como objeto instrumentar las políticas públicas de fomento y desarrollo de la economía, con el fin de fortalecer y consolidar al sector como uno de los pilares de desarrollo económico y social del país, a través de la participación, capacitación, investigación, difusión y apoyo a proyectos productivos del Sector.” (Bienestar, 2022), es así como, el emprendimiento visualizado hiso la referencia de poder detectar habilidades, fortalezas de las cuales la emprendedora observaba con debilidades muy claras, este emprendimiento se logró realizar y descubrir que la capacidad de motivación nunca se perdió, debido a que por cada obstáculo que se enfrentó se logró desbloquear una nueva característica como lo es la motivación a desear que se cumpliera esa idea que ya se planeaba con más fuerza, el optimismo para no derrotarse y la tranquilidad que se necesitó ante las adversidades que se presentaban durante las visitas a las diversas instituciones que en varias ocasiones pedían más requisitos, no fue fácil pero se logró tener la convicción y certeza de continuar con los planes hasta verlos realizados tratar de transmitir la seguridad de saber lo que se deseaba y la confianza de cumplir con los requisitos y así poder tener una respuesta favorable por parte del INAES.

De acuerdo con la experiencia del proceso y la investigación que se ha hecho podemos decir que; las características se definen como elementos que se deben incluir en procesos de enseñanza para la formación de líderes emprendedores y de acuerdo con ellos podemos enlistarlas de la siguiente forma:

- Toma de decisión: son aquellas acciones que se determinan para el buen funcionamiento del emprendimiento.
- Creatividad e innovación: Es aquella interacción novedosa y llamativa que se lleva a cabo para que el emprendimiento pueda generar clientes.
- Confrontar incertidumbre: un emprendedor debe saber convivir con las circunstancias de adversidad de las cuales pueda generar una oportunidad de ganancia.
- Persuasión y negociación
- Comunicación oral y escrita: es el elemento que hace y fortalece relaciones en los diferentes escenarios donde el emprendedor actúa; la habilidad para construir una organización teniendo en cuenta; cada detalle estratégico y táctico en ella, el desarrollo de un adecuado plan de negocios y la simulación que permita proveer y actuar ante posibles escenarios.
- Habilidad para trabajo en equipo: es importante para encontrar en la sinergia una oportunidad de innovar permanentemente apoyando las cualidades o características de los individuos inmersos en el equipo.
- Habilidad en herramientas para construir una organización.
- Habilidad en finanzas, mercadeo y estrategia.

Estas características se destacan dentro de la emprendedora que desarrolla el proyecto llamado “Chiles secos Tepepan”, si bien la toma de decisiones fue parte fundamental y para poder direccionar el giro del proyecto, estas se tomaron con relación a una encuesta de necesidades, dentro de la comunidad donde se emprendería el negocio, la creatividad e innovación se vieron presentes en la presentación del negocio, buscando una imagen rustica y que logre llamar la atención de los consumidores, la innovación se hizo presente en los accesos a la tecnología, el manejar un punto de venta ofreciendo el control de la mercancía, proporcionar un ticket de compra, facilitar el uso de transferencias por medios de aplicaciones bancarias en compras mínimas, dar un servicio en calidad del producto y atención por pedidos en línea. El confrontar la incertidumbre se maneja en cuanto el proyecto ya está funcionando, si bien puede tener aceptación por los consumidores como puede haber rechazo, son momentos que se manejaron con responsabilidad. La persuasión y negociación se manejó al buscar proveedores que nos proporcionaran precios para compras por mayoreo, logrando así negociaciones favorables para el rumbo del negocio. Comunicación oral y escrita siendo este punto uno de los más importantes ya que las notas para llevar una buena organización deben estar en papel y saber transmitir las al grupo de trabajo, con fue en este proyecto captar ideas lograr transmitir las, por otra parte, se realizó una campaña de voz en la comunidad, el objetivo inicial es dar a conocer el giro que tendría el negocio para incentivar el interés de la comunidad. Habilidad para trabajar en equipo, en el emprendimiento el trabajo en equipo se logró en la gestión inicial ya que se formó una cooperativa para poder gestionar el recurso ante el INAES, designando así un presidente, un secretario y tesorero en conjunto se tomaban decisiones y se

delegaron responsabilidades. Habilidad en herramientas para construir una organización, tener el conocimiento para formar un comité que en este caso se vio existencia, manejar un archivo de documentos que se presentaron, la gestión de los permisos del proyecto para lograr establecerse, la creación de presupuestos en materiales de venta y materiales para la modificación del local. Habilidad en finanzas, mercadeo y estrategia, se pone en práctica el conocimiento adquirido para poder administrar de manera correcta el capital, tratando de dar una buena estrategia de inversión buscando calidad y precio en los productos que se ofertarían en el proyecto de emprendimiento, como parte de las estrategias de mercadeo se oferto a los consumidores un precio más bajo ante la competencia de los demás negocios que manejan productos de la misma índole.

### **1.3 Administración de Empresas Emprendedoras**

El emprendedor desde el ambiente de “la administración de empresas puede anticiparse a los problemas y a su vez aportar soluciones alternativas de acuerdo con los factores externos como puede ser crisis, curvas económicas; con el fin de detectar oportunidades de negocio, reforzar las ventajas competitivas y disminuir los errores aportando puntos fuertes de la organización”, (Dalzier, 1996).

Las características que nos menciona (Varela, 2001) de las personas o grupos que han realizado aporte en la historia son:

- Capacidad de identificar nuevas oportunidades de negocio
- Habilidad para encontrar soluciones a respuestas a esas necesidades mediante procesos de innovación o creatividad

- Deseo de llevar a cabo esas soluciones o respuestas
- Capacidad de mantener un ritmo de trabajo constante corrigiendo fallas y aprovechando aciertos

Los puntos de vista de un emprendedor en un sentido práctico al emprendimiento, fortaleciendo que el investigar e identificar oportunidades de negocio y la habilidad para afrontar las diferentes necesidades relacionadas con el negocio son características propias de emprendedores desde una perspectiva de la administración de empresas.

Las habilidades de un administrador educativo que emprende, se ven reflejadas en el proceso de creación del proyecto “Chiles secos Tepepan”, tener la capacidad para detectar las necesidades de la comunidad, teniendo las herramientas correctas para detectar dichas carencias, durante la gestión se enfrentaron conflictos en cuestiones de presupuesto, las instituciones estaban enfrentando las planeación de las cercana elecciones presidenciales, las cuales de cierta manera detienen los procesos de los recurso, el emprendedor logro trabajar en conjunto con las instituciones que buscan generar mayor economía a la ciudad, en cuestiones de ubicación del local el emprendedor ese enfrenta a situaciones con la comunidad, por mencionar la obstrucción de la circulación de peatones, donde algunos de los vecinos expresaron su descontento por encontrar obstruido su caminar, se buscó dialogar con los vecinos en descontento por la obstrucción del paso, llegando a un acuerdo de no colocar ningún cartel o escalones que llegue a entorpecer el transitar diario de los peatones de la comunidad; haciendo de su conocimiento el beneficio que traería este emprendimiento a la comunidad

En cuestiones del trabajo diario se tiene visualizado mantener a los clientes satisfechos en calidad de los productos y así mantener un ritmo de trabajo siempre en pro del avance y crecimiento del emprendimiento, es bien conocido que los emprendimientos presentan algún riesgo, en caso de tener alguna falla se debe contemplar el grado de riesgo que esta represente, proyectando un plan de rescate para cubrir pérdidas que se puedan llegar a presentar, con un capital de rescate.

#### **1.4 Los Riesgo del Emprendimiento**

Existen diversas definiciones de riesgo; (Quijano, 2011), nos dice que “desde el punto de vista etimológico, el origen de la palabra riesgo se atribuye tanto al latín como al árabe. Se dice que llega al italiano a través de la palabra *risico* o *rischio*, y ésta del árabe clásico *rizq* (lo que depara la providencia), o del latín *resecu* (riesgo del mar, roca, *risco*) y *risicare* (desafiar, retar, enfrentar, atreverse o transitar por un sendero peligroso), el significado de riesgo se relaciona con el peligro que en la antigüedad representaban los *riscos* marinos para las embarcaciones”. En general el riesgo es relacionado con la probabilidad de pérdida, “la incertidumbre, la dispersión del resultado con lo esperado una amenaza evaluada en su probabilidad de ocurrencia y en la gravedad de sus consecuencias posibles, o la probabilidad de no lograr los objetivos establecidos.” Quijano (2006)

El poder materializar la idea de emprendimiento “Chiles secos Tepepan” es enfrentar diferentes dificultades, que de una u otra forma, mostraron que la ejecución de la idea sea más complicada, el no contar con un presupuesto inicial y buscar la manera de obtenerlo, bien fue un objetivo, el cual se logró obtener con el

apoyo del INAES, en el emprendimiento se tomó el reto de tratar de cubrir todas las características que pedía la institución, una de ellas formar una cooperativa de mexicanos que tengan un lugar donde lleven a cabo el proyecto y analizar la zona donde se implementara el recurso, a través de un estudio de mercado, si bien esas características no son tan difíciles, el riesgo a tomar es que saliéramos sorteados dentro de un grupo de 100 proyectos, obviamente el tiempo; después de unos 2 meses se obtuvo una respuesta favorable se aprobaron los filtros se logró la obtención del apoyo a nuestro emprendimiento.

La gestión de riesgos se identifica en seis etapas, las cuales nos describe (Quijano, 2006) y se comprenden de la siguiente manera:

- La identificación, en la que se descubren aquellos eventos o situaciones que reflejan peligro y afectan los objetivos.
- La organización; la calificación de riesgos, en la que se determina la representatividad de los riesgos, es decir, la magnitud de estos, en cuanto a su probabilidad de ocurrencia y a su impacto
- La evaluación de riesgos, que consiste en analizar la situación en la que está la organización frente a los riesgos, de acuerdo con su calificación, en ella se determina si los riesgos son aceptables, tolerables graves o inaceptables.
- El diseño de medidas de tratamiento de los riesgos, estas medidas se clasifican en dos tipos: para el control del riesgo (evitar, prevenir o proteger) para el financiamiento del riesgo (aceptar, retener o transferir); posteriormente se da la implementación de las medidas de tratamiento de los riesgos.

- El monitoreo y evaluación de los riesgos, que consiste en realizar el seguimiento al estado de los riesgos.” (Quijano, 2006)

El INAES tiene como requisito presentar un plan de apoyo para medir riesgos de emprendimiento, el cual se proyectó de la siguiente manera, ver los puntos débiles que genera el giro del emprendimiento la tabla de abajo nos explicara un poco del diseño del plan de riesgos:

**Tabla 1: Gestión del riesgo**

Calificación del Riesgo	Evaluación del Riesgo	Financiamiento del Riesgo
Factibilidad de la zona donde se ejecuta el recurso	Estudio de mercado	ANEXO 1
Mermas en mercancías que se llegan a vender muy poco.	Revisar la bitácora de ventas, poner atención en los productos que no se han vendidos tan constante como los demás y colocarlos en lugares estratégicos para llamar la atención de los compradores, sí se observa que no salen, colocarlos como precios especiales de la semana.	De las cuentas de la semana, se toma un .34% para la cuenta de ahorro que esta designada para gastos inesperados.
Productos caducos	Diario se debe hacer un acomodo de los productos, durante ese acomodo se deben de colocar las caducidades más lejanas hasta atrás y las más próximas al frente.	Checar cuando llega pedido la caducidad del producto, no estén muy cercanas, también entran en la cuenta de ahorros de gastos inesperados.
Enfermedades del personal	Proporcionar un ambiente laboral que no genere estrés, organizar horarios de descanso adecuados a la jornada laboral.	Entra en la cuenta de ahorros de gastos innecesario

Nota: La tabla describe el plan de riesgo que se desarrolla dentro del micronegocio Chiles Secos Tepepan.  
Fuente: Creación propia.

Como sugiere el experto en riesgos (Jaramillo, 2014), a “la hora de analizar los riesgos, el emprendedor debe tener en cuenta la correlación entre ellos, ya que la ocurrencia de alguno puede llevar como consecuencia que otros riesgos igualmente se activen o desencadenen”. A manera de ejemplo, pueden mencionarse que la

ocurrencia de un riesgo de la naturaleza de un terremoto puede afectar los riesgos del entorno, como el riesgo económico del país (disminución del crecimiento, aumento de la deuda, mayor desempleo), riesgo social (aumento de la delincuencia), riesgo país (baja calificación de riesgo), riesgo de mercado (variación de precios en materias primas, tasa de cambio, tasa de interés), riesgo de competitividad en infraestructura; y así mismo, puede afectar riesgos internos en la empresa como el riesgo físico, riesgo de operación, falla en la cadena de abastecimiento.”

En el emprendimiento de “Chiles secos Tepepan”, se tomó en cuenta que los riesgos pueden estar entrelazados, para manejar este tipo de incidentes se apuesta por el tener un ambiente laboral cordial, siendo este nuestro plan de riesgos preventivos, ya que el recurso humano si se siente bien se verá reflejado en su desempeño, los actores externos son muy difíciles de prevenir, en el caso de que llegara a pasar se debe tener un almacén de mercancías que puedan ayudar a pasar el trance donde puedes ganar mucho si tienes lo que en otros lugares pueda hacer falta.

## 1.5 Inversiones y Ganancias

“Las nuevas ideas de negocios generan soluciones que a corto y largo plazo se reflejarán en la mejor manera de nivel de vida.” (Paladines, 2016).

La mayoría de los emprendedores dedican su tiempo al negocio propio lo que da una, por el contrario, hay emprendedores más conservadores, que realizan de manera paralela otras actividades, que garanticen el flujo seguro de sus ingresos, hasta cuando el negocio se consolide. “Las fuentes de financiamiento más comunes que los emprendedores buscan son: créditos, recursos financieros que se obtienen de amigos familiares y a través del ahorro propio.” (Montero, 2005)

Una microempresa puede ser definida como “una asociación de personas que operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad de cubrir sus costos fijos variables y gastos de fabricación” (Montero, 2005).

En la microempresa “Chiles secos Tepepan”, se ofrece un servicio y productos que se utilizan en la cocina mexicana y de la canasta básica, a precios adecuados, se opera de manera organizada, se optó por esta manera flexible de activar la economía de la que narra para dar la oportunidad de concluir actividades que apoyaran la superación profesional, en este caso se buscó un financiamiento por parte de una institución federal INAES, los cuales nos aprobaron un apoyo para la implementación del proyecto productivo de \$159,400; derivando de dos formas las inversiones, una inversión fija de \$ 90,500.00 la cual se utilizaría para la adquisición

de mobiliario, equipo de trabajo y capacitación; para la puesta en marcha de una comercializadora de chiles secos, semillas, granos y mole; la segunda inversión es para el capital de trabajo \$ 68,900.00 compra de los chiles, semillas, granos y mole.

Anexo 2, tabla de aportaciones aprobadas por el INAES y su utilización detallada.

En el ámbito financiero las dos decisiones más importantes que debe tomar un administrador o emprendedor, sin importar el tamaño de la empresa son: la inversión y el financiamiento; una entidad necesita adquirir bienes intangibles destinados a la producción de bienes y servicios. (Ramesh & Rao, 1989) expresan “Así, la decisión de inversión responde al cuestionamiento sobre cuánto debe invertir la empresa para facilitar la producción y en que activos específicos debe realizar dicha inversión”.

La inversión fija que se realizó en el emprendimiento “Chiles secos Tepepan”, es la remodelación del local propiedad del emprendedor, el cual se tuvo que demoler para la colocación de una cortina, compra y colocación de la misma, aplanados, cambio de piso, pintura, rótulos y toldos; adquisición de un punto de venta, anaquel tipo liso de carga, báscula electrónica con capacidad de 40kg, vitrina para especias, con base de madera, vitrina mostrador; estos son los beneficios que se mantendrán como beneficios económicos futuros.



Imagen: se nota el proceso de trabajo y los recursos aplicados en el emprendimiento.

El invertir y financiarse son acciones comunes de las empresas y determinantes para el éxito de esta, por lo que es recomendable formular un procedimiento donde se establezcan:

- Metas de maximizar las utilidades y con ello maximizar el rendimiento de los accionistas (sea un propietario o una sociedad)
  - La optimización de la relación entre rendimiento esperado y el riesgo
  - Políticas administrativas que equilibren la liquidez y el endeudamiento
- (Salinas, 2017)

La planeación y el control que se llevó durante la realización de este proyecto de emprendimiento, nos ayudara para una correcta orientación financiera la cual guiara futuras inversiones en el micronegocio “Chiles secos Tepepan”, como planeación preventiva es el saber distribuir los ingresos de manera que la cuenta de ahorros que se designó para imprevistos siga estable, el control es realizar mensualmente

un inventario de productos existentes y saliente, siendo esta la manera más cómoda para que las cuentas cuadren y se puedan reflejar las ganancias y pérdidas.

“Existe una relación muy estrecha entre ventas y activos, por lo tanto, la tasa de crecimiento de las ventas en la empresa gobierna el incremento en activos, lo cual se refleja en los requerimientos de financiamiento de la organización.” (Walker, 2010)

“La inversión que se realiza esta estimada para que se convierta en activo corrientes (dinero) después de los 8 meses, observando que el flujo de efectivo (entradas y salidas), tenga beneficios económicos futuros” (Ross, 2010); este activo corriente ayudara a la microempresa “Chiles secos Tepepan” a tener más liquidez y permita minimizar el riesgo, el esquema financiero que se proyecta es a corto plazo y está relacionado con el capital de trabajo; “con el supuesto que no se tuviera los recursos necesarios para adquirir inventario (materias primas) simplemente no sería factible continuar con el ciclo financiero.

El trabajo del administrador educativo es muy riguroso, ya que debe mantener el capital de trabajo en circulación y así mantener un nivel óptimo de inversión para que los flujos de efectivo sean notable, el emprendimiento tiene expectativas altas de rentabilidad, por lo que permite aumentar sus fondos debido a que en la zona que se comercializa se tiene fechas significativas, las cuales hacen que sus ventas aumenten, donde se debe tener especial cuidado es en el pago de cuentas pendientes ya que este mínimo error puede llevar a la quiebra ya que las pérdidas en las microempresas son más notorias y puede costar el seguir operando.

## CAPÍTULO 2.

### La educación emprendedora desde el punto de un administrador educativo.

#### 2.1 El emprendimiento empleando la Teoría de la organización

De manera muy pertinente y debido a la utilidad de las teorías de Fayol, que fueron utilizadas a finales del siglo XIX Y XX pionero de la administración moderna, donde el piensa que “el estudio, análisis y la enseñanza de la administración, se debe enfocar desde el punto de vista de sus funciones”. El orden de las funciones en su proceso de administración se caracteriza por su dirección, planeación, organización y control que permiten identificar la estructura organizacional de toda institución



Fuente: creación propia

El proceso administrativo se “define como un logro de fases o etapas que a través de ello se llevan a cabo la práctica administrativa, si bien algunos autores que han estudiado el proceso lo han dividido de acuerdo con su criterio en tres, cuatro, cinco o seis etapas, solo se refieren al grado de análisis del proceso, pero el contenido es el mismo que todos manejan” (Münch, 2019). Por eso, en la actualidad, la decisión

cuatripartita, de las cuatro es la más aceptada universalmente: dirección, planeación, organización y control.

### Dirección

La dirección “es la manera de iniciar y operar el procedimiento de trabajo.” (Münch, 2019)

La dirección estará a cargo del administrador educativo quien guiara y supervisara los esfuerzos de los empleados dentro del emprendimiento “Chiles secos Tepepan” buscando alcanzar las metas de la organización, a su vez llevara el liderazgo y es quien establezca los lineamientos, facilitando la forma de lograr las conductas deseables de los miembros de la organización, a través de capacitación de inducción al puesto a cargo, como director de la microempresa determinara de manera eficiente la moral de los empleados de acuerdo a su productividad, buscando así el logro de los objetivos y aplicar las técnicas de organización.

### Planeación

Para Fayol citado por (Münch, 2019), “la planeación es la más significativa, ya que visualiza el futuro y traza el programa de acción.”

En chiles secos Tepepan, se decidió utilizar como herramienta de planeación primordial dentro del emprendimiento la definición de los objetivos es una forma tripartita visión, misión y valores las cuales dirigirán el futuro del emprendimiento, transformando los obstáculos en prioridades, en el emprendimiento se deben tener definidas las fortalezas, amenazas, debilidades y oportunidades (FODA), conocer las inversiones y una buena estrategia de marketing que permita aumentar las

ventas y seguir creciendo, el capital humano estará capacitado y conocerá el manual del empleado y así maximizar la eficiencia del trabajo y obtener mayores ganancias.

## Organización

Fayol, citado por (Münch, 2019), menciona que “la organización es una mirada que involucra los recursos materiales y humanos.”

La gestión dentro del emprendimiento “Chiles secos Tepepan”, apostó por el uso del avance de la tecnología ya que ayudó de una manera fácil el organizar y dar seguimiento a los procesos, esta parte nos permite ahorrar dinero, preocupaciones y sobre todo tiempo; el poder controlar la información permitiendo llevar una mejor gestión y aumentar así la productividad, logrando sistematizar el trabajo, este plan de organización se llevó a cabo en la gestión de los recursos materiales, lo que permitió facilitar algunas tareas para los trabajadores, tales como, gestión de clientes y proveedores, programa de facturas, administración de redes sociales, inversiones y ganancias.

## Control

Fayol citado por (Münch, 2019) revela que “es un sistema de revisión”.

La fase de control dentro del emprendimiento de “Chiles secos Tepepan”, es importante ya que establecerá medidas que ayudaran a corregir las actividades como horarios de ingresos para cubrir las ventas matutinas, no solo se usara en el personal, se aplicara también a las materias primas revisando entradas, salidas diarias y faltantes mensuales, los actos que irrumpen el reglamento interno, esta

parte nos ayudara a establecer medidas correctivas como descuentos del salario por acumular tres retardos antes del día de pago quincenal, esta parte del control nos hará reducir los costos y ahorrar tiempo al evitar errores, en cuestión de control el administrador es quien se encargara de llevar la bitácora de entrada y salida de productos y ganancias que correspondan, a su vez llevara una hoja productividad del personal.

La utilización del proceso de administración, lo desarrollamos dentro del emprendimiento, para tener una mejor distribución de las tareas asignadas y se puedan ejecutar el proceso de administración, la estrategia para cubrir las necesidades de emplear y lograr monetizar el tiempo y conocimiento adquiridos nos lleva a planificar un emprendimiento que se rija por un sistema que logre cubrir los objetivos de calidad y servicio, por ello se busca personal con actitud de servicio, saber escuchar y crear un ambiente armonioso dentro de su área de trabajo, así como honestidad, brindando capacitación que pueda servir en el manejo de los clientes, en relación a la gama de productos que se ofrecen, se buscó brindar calidad, ofreciendo un precio accesible y que pueda competir de manera local, pero sin dejar de lado el poder posicionar productos que estén al alcance de todos los consumidores de la comunidad, la parte de la dirección es dirigido por el administrador y se encarga de vigilar que se ejerzan las funciones asignadas a cada uno de los vendedores, así como motivar al personal a cumplir el objetivo.

## ¿Qué es la administración educativa?

La Administración Educativa tiene una perspectiva etimológica, la palabra “administración proviene de los vocablos latinos “a” que significa “hacia” y “ministrare” servir; con base en ello, se comprende a la administración como la acción de servir, para algo o alguien”, (Alonso, 1982).

(Fayol, 1941) define que la administración como la “función industrial responsable del establecimiento de las normas y políticas comerciales a seguir”, a su vez, Terry afirma que “la administración es un proceso distintivo que consiste en plantear, organizar, ejecutar y controlar, desempeñando para determinar y lograr los objetivos manifestados, mediante el uso de seres humanos y de otros recursos”. Conjuntamente, el doctor (Jiménez, 2004) citando a Chiavenato, afirma que “la administración es un medio a través del cual el hombre encuentra los principios, técnicas y procedimientos que le permiten alcanzar la cooperativa del hombre para el servicio del hombre y por tanto un medio eficaz para poder satisfacer sus múltiples necesidades”.

Se comprende a la administración como un conjunto de acciones dentro de una organización que transmiten su proceso de planeación, organización, dirección, ejecución y control para un manejo eficiente y eficaz de los recursos de una organización, ejecutando tareas específicas por cada miembro de la organización para lograr el objetivo o meta planteados sin importar el giro o nivel de la empresa o emprendimiento.

Las tareas asignadas para cada miembro de la organización deben ser orientadas por personal debidamente capacitado y experto en el tema con claridad del proyecto y fines por cumplir (director, administrador, gerente, etc.), en el caso del emprendimiento “Chiles secos Tepepan” este paso de la organización se llevó a cabo por el administrador quien dirigió a los trabajadores para la correcta utilización del punto de venta, esta persona será quien determine el desarrollo de las oportunidades, el actuar siendo este un factor crítico para un clima organizacional adecuado para implementar las acciones de la plantación de metas, teniendo como uno de sus objetivos el bienestar social, esto se logra mediante esfuerzos organizados de un grupo.

La principal función de la administración educativa es la de organizar grupos humanos en el sector educativo, ya sea público o privado, con el fin de lograr objetivos que se planteen, como ya se mencionó, llevar a cabo el proceso administrativo, el cual, es considerado como eje de todas las actividades en todos los ámbitos incluyendo el personal, debido, básicamente, a la toma constante de decisiones que deben realizar los individuos a lo largo de su vida; la administración se hace presente desde el hogar hasta la más grande y complicada organización o empresa.

Con esto, podemos mencionar que la administración educativa, en su propósito social, es crear las condiciones en que ha de formarse tal individuo. Con base en lo anterior, se puede considerar a la administración educativa como una de las ramas más importantes del quehacer administrativo. Así, la administración educativa es comprendida como la actividad que se encarga de distribuir en forma eficiente todo

lo relacionado al campo educativo. Siendo uno de los rubros más importantes dentro de la administración pública de cualquier nación, es la encargada, además, de que se lleve a cabo la producción y distribución de los conocimientos histórico-culturales dentro de cualquier país.

Dicho de otra manera, la administración educativa es la encargada de fortalecer la educación en México, conduciendo los antecedentes, la historia misma de nuestro territorio nacional, así también, las innovaciones que en este campo se dan constantemente, es decir, también se fortalece, difunde y motiva con los aciertos técnicos y científicos que tienen los estudiosos en la formación del conocimiento para propiciar un mejor alcance en el ámbito educativo a través de la investigación.

La administración educativa “como una rama especializada del proceso gubernamental, por lo mismo tiene que explicarse como una idea de conjunto que tiene como referencia a la sociedad civil y al Estado...donde, además, en este sentido, establece que es necesario que, el administrador educativo adquiera, además, de la natural excelencia formativa, la inmejorable preparación que acredite su destreza en la utilización de los medios de administración”, (Berrones, 1991).

En su describir, (Medina, 1991), manifiesta que “la administración de la educación es la dirección de la interacción humana que tiene como objetivo hacer transmitir la cultura y capacitar los seres humanos.”

## **Las funciones de un administrador educativo en un micronegocio**

La formación que se obtienen dentro de la licenciatura en administración educativa se puede señalar, de modo usual, que un administrador educativo es un profesional que tiene la capacidad de dirigir una organización, ser su gestor y manejar óptimamente los recursos materiales, humanos, técnicos, tecnológicos y financieros, mediante la aplicación del proceso administrativo (planeación, organización, integración, ejecución, dirección, control y evaluación). También se tiene esa visión y creatividad necesarias para lograr exitosamente las metas u objetivos de cualquier institución con un giro educativo o empresarial. Una forma más detallada se pueden hacer mención las funciones que el administrador educativo debe ejecutar, extraídas del análisis de diversos textos a lo largo de esta investigación, que son:

- Lograr el apoyo a la educación por la comunidad
- Establecer un ambiente de aprendizaje positivo y abierto que facilite la motivación e integración social de los elementos personales de las organizaciones.
- Desarrollar estructuras curriculares que permitan el logro de los objetivos de la educación
- Desarrollar y aplicar los modelos de organizaciones de la enseñanza y aprendizaje.
- Diseñar sistemas de evaluación
- Gestionar los recursos humanos, materiales y financieros
- Evaluar programas

- Planear, organizar y controlar el uso de los recursos materiales
- Promover y realizar investigaciones aplicando sus resultados para planificar programas.
- Conocer y aplicar las técnicas de la administración
- Participar en investigaciones encaminadas a la formación de modelos susceptibles de influir en la estructura del sistema educativo

Las acciones mencionadas en el anterior apartado se ven reflejadas en el emprendedor del micronegocio “Chiles secos Tepepan” lo que ha logrado que se gestara el emprendimiento se fortalezca y conciba su propio sentido. De acuerdo con lo leído en documentos de la Secretaria de Educación Pública se puede aseverar que entre el grupo de la funciones que el administrador educativo tiene en su responsabilidad de director de un plantel escolar de educación básica, se encuentra la de dirigir o administrar la institución lo que conlleva la acción de elaborar planes y programas escolares que engloben todas las áreas, organizar, integrar y controlar los recursos humanos, materiales, financieros, técnicos y/o tecnológicos necesarios para la prestación, con eficiencia y eficacia, del servicio educativo de acuerdo con las normas y lineamientos establecidos por la Secretaria de Educación Pública (SEP).

Con base en lo anterior se afirma que un administrador educativo se ve motivado por los conocimientos adquiridos a forjar, gestionar, implementar su propia microempresa que si bien los fines pueden llegar a parecer totalmente distintos, no son tan distintos, debido a que, la objetividad con la que se dio una visualización muy semejante es que ambos buscan la mejora en la comunidad, si bien, una

institución educativa es dirigida por un director que tiene el conocimiento pedagógico, para planear y estrategias del conocimiento, así como, un conocimiento administrativo, en el cual, se detecta que una organización educativa se debe llevar un proceso donde, planear, organizar, integrar, dirigir, controlar, y evaluar son parte de su sistema al igual que se lleva en la implementación de una organización, estas son unas de las principales funciones que nos dieron una guía para poder llevar acabo el emprendimiento de microempresa. Es así como el emprendimiento y micronegocio “Chiles Secos Tepepan”, la que narra este trabajo de investigación, logra ejecutar todas las funciones de un administrador educativo que se describe arriba y se explican en una breve descripción donde logra planear las estrategias de servicio, organizar la recepción de proveedores, integra al personal a un ambiente sano de convivencia, direccionar a que todos los productos que se promueven existan para su venta, controlar las entradas y salidas de los recursos materiales, financieros y evaluar el cumplimiento de metas del día del micronegocio, más allá de las funciones se logra desarrollar la atención directa del micronegocio; ya que es importante conocer la perspectiva de los clientes, quienes son los que logran ejecutar algunas de las estrategias planeadas, también la atención personalizada brinda a las personas que ingresan al micronegocio un sentimiento de empatía y buscan conocer más del giro del negocio, al tener este tipo de acciones los clientes sienten un trato especial y cálido lo cual los hace ver que el emprendedor tiene la necesidad de escuchar sus necesidades y poder lograr cumplirlas de acuerdo a lo establecidos en los rangos de facilidad que el micronegocio lo permita.

## **2.2. Cargos del administrador educativo en el emprendimiento.**

Un administrador educativo tiene la capacidad de aplicar el proceso administrativo (planeación, organización, integración, ejecución, dirección, control y evaluación), dentro de una organización por lo tanto esto le permite desarrollarse dentro de una microempresa como el administrador, logrando poner en marcha su capacidad de manipular los recursos humanos, materiales, técnicos, financieros, tecnológicos, este conocimiento permite al administrador educativo desarrollarse en una institución educativa o empresa ya que tiene la visión y creatividad de lograr objetivos y metas en una organización. Para una mejor visión se enlistan los cargos que puede desempeñar un administrador educativo dentro de una organización, esta fue concentrada tras el análisis de algunos textos a lo largo de la investigación.

- Director administrativo de la microempresa.
- Administrar y crear informes de mantenimiento de registros.
- Capacitador de personal de la microempresa.
- Gestor de presupuestos (inventarios, registros de ingresos y egresos financieros y capital de trabajo).
- Garantizar que el micronegocio cumpla con la normativa de sanidad.
- Desarrollar y ejecutar las ofertas en productos que no tengan circulación.
- Contratar personal capacitado.
- Inventarios mensuales, anuales.

Recapitulando los incisos anteriores el administrador educativo es quien logra crear una institución que gire en torno a sus capacidades adquiridas dentro de la

licenciatura en administración educativa, el emprendimiento “Chiles secos Tepepan”, es una microempresa creada para emplear al administrador educativo y que le permita tener una flexibilidad en sus horarios, generando ingresos a través de su conocimiento, permitiendo también ser generador de empleos dentro de su comunidad, el administrador educativo funge como Directora ejecutiva del micronegocio “Chiles secos Tepepan”, el cual es la máxima responsable de la gestión y administración de la microempresa, es quien da dirección al emprendimiento, la directora ejecutiva, logra implementar un plan estratégico con metas y objetivos bien definidos, si bien por el momento no se cuenta con un subdirector el ejecutivo es quien supervisa el funcionamiento de los planes estratégicos y se asegura de que el emprendimiento alcance sus metas en el tiempo y costo previstos, no se dejan de lado los detalles de las ventas ya que si en algún momento llegara a hacer falta personal de ventas el administrador conoce las funciones que se delegaron a los vendedores, también en el área del marketing es el que da el visto bueno a los diseños de propaganda digital e impresa.

### **2.3. Mecanismos de la organización utilizados en el emprendimiento.**

De manera específica se explicará la utilización de herramientas dentro del proceso administrativo y lograr así desarrollar una buena administración de los recursos dentro de este micronegocio.

Podemos mencionar que es importante “El proceso de planeación dentro de un modelo interactivo de transacciones e intercambio de criterios y puntos de vista entre planificador profesional y el usuario o cliente, especificando los elementos característicos para cada entidad” (Friedman, 2007), es de suma importancia tomar en cuenta los conocimientos de una organización y el cubrir necesidades de los clientes ya que estos son los que hacen que un servicio y productos se logren posicionar dentro del mercado.

El saber que valores conforman al emprendimiento “Chiles secos Tepepan”, significa que es un emprendimiento serio que tiene cimientos de una pequeña empresa ya que dentro de los objetivos a largo plazo está consolidar una empresa grande que sea reconocida en nivel regional, por tal motivo utilizamos un plan estratégico donde se resaltan la visión, misión y valores que rigen al emprendimiento.

#### **2.4. La dirección del emprendimiento “Chiles secos Tepepan”**

La dirección del emprendimiento está a cargo del director administrativo quien funge como líder y buscara dentro de sus habilidades transmitir que el personal dentro del emprendimiento se rijan por una manera de actuar honesta y amable, de inicio dará una capacitación de inducción la cual consiste en mostrar el área de trabajo, proporcionar el manual de bienvenida y explicar cada punto que se encuentra dentro de este mismo, lo importante de la capacitación, dar a conocer sus actividades, reglamento interno y motivar para que se sienta identificado con las metas de la empresa para que ambos crezcan y logren posicionarse en un mejor lugar.

#### **2.5. Manual de bienvenida como propuesta para el emprendimiento**

El manual de bienvenida es la herramienta que nos ayudara a dar a conocer la trayectoria, políticas, propósitos y valores del emprendimiento ya que incluye datos importantes de la empresa y son relevantes a la hora de transmitir la información que ayudara a los empleados a desenvolverse en una situación determinada.

“Los manuales representan un medio para comunicar las decisiones de la administración, concernientes a la organización políticas y procedimientos.”

(Lazzaro, 1995)

# Chiles Secos Tepepan



## Manual de Bienvenida

Bienvenido al equipo.

El destino es sabio, te ha hecho formar parte de este gran equipo, en él encontraras un gran ambiente y un buen equipo de trabajo, claro esto es en gran medida a ti y a tu disposición a cooperar en chiles secos Tepepan.

Este es un modo de recibirte y decirte que estamos felices de que te hayas unido a nuestro equipo, en las siguientes semanas aprenderás las técnicas de nuestra empresa y conocer las oportunidades que brindamos y ayuden a mejorar tu calidad de vida, las empresas hoy en día ya nos preocupamos por el bienestar, tranquilidad y seguridad de sus empleados.

Una vez más te damos la bienvenida a nuestro equipo. Ahora ya eres parte de una empresa que busca ser conocido por la calidad de sus productos que satisfacen a todos nuestros clientes.

Atentamente

La administración de Chiles secos Tepepan

# Chiles Secos Tepepan



## Antecedentes de la empresa.

Chiles secos Tepepan nace el 26 de junio del 2018 en la CDMX cuando una mujer consigue emprender una empresa que brinde productos básicos de la comida mexicana, como chiles, semillas, granos, especias y moles de calidad con venta al menudeo y mayoreo.



Como empresa joven tenemos mucho trabajo por delante el cual nos hace sentir orgullosos por tratar de conservar tradiciones y costumbres que se llevan en México.

# Chiles Secos Tepepan



## Misión, visión y valores

### Visión

Ser el micronegocio de moles, complementos y concentrados más reconocidos en Xochimilco, con presencia de productos de calidad.

### Misión

Comercializar los moles de mejor calidad, semillas, granos y concentrados de México, obteniendo con ello la satisfacción de nuestros clientes, consumidores.

### Valores

Basamos nuestra cultura organizacional en el respeto a nuestros colaboradores, mismos que trasladan en la comercialización de productos 100% de calidad mexicana, donde día a día se da lo mejor de cada persona que labora dentro.

- Confiabilidad

Como microemprendimiento estamos comprometidos a establecer con nuestros clientes socios comerciales relaciones donde prevalezca la objetividad y cordialidad que nos permita avanzar y crecer juntos, ofreciendo productos que cumplen los requerimientos de sanidad e inocuidad propios de productos de alta calidad.

- Compromiso

Tenemos la consigna de comercializar productos con esmero, cuidado a detalle todo el proceso manufactura, para entregar productos con existo sabor y alta calidad.

- Congruencia

# Chiles Secos Tepepan



Para poder comercializar los mejores productos de México, debemos tener a los mejores colaboradores, esa es la importancia de quienes forman parte de esta empresa, continuar dando a conocer uno a uno de los platillos representativos de la cultura mexicana.

- Honestidad

Ser una microempresa 100% mexicana, nos invita y compromete a buscar la mejora continua en capital humano, insumos, procesos de manufactura, atención a nuestros clientes, para seguir siendo una fuente de empleo que colabore a engrandecer el país.

## Políticas

Brindar la satisfacción permanente a las necesidades y expectativas de los clientes, manteniendo las cualidades de excelencia tradicional en los productos

Estar comprometidos a satisfacer las necesidades de los consumidores en forma segura y sustentable desde el punto de vista ambiental, mejorando continuamente el desempeño en relación con el medio ambiente en todas las actividades.

# Chiles Secos Tepepan



## Organigrama



## Derechos y obligaciones

### Derechos

Todos los empleados tienen derecho a participar en los cursos, incentivos y demás actividades, con el fin de desarrollar habilidades y capacidades. Para poder tener derecho a incentivos deben de cumplir con las obligaciones.

Los empleados no podrán realizar tareas o encargos personales del staff gerencial, por lo que estos no pueden ser sancionados por negarse a realizarlos y se debe reportar el incidente al director administrativo.

El empleado tiene derecho a recibir un sueldo de acuerdo con su jornada laboral.

Los empleados tienen derecho a disfrutar de las prestaciones establecidas en la Ley Federal de Trabajo.

### Obligaciones

Desempeñar con agrado, seriedad y respeto tu trabajo.

Mantener limpios, ordenados y llenos los mostradores de la mercancía.

Recuerda mantener un buen trato con los compañeros es fundamental, así como apoyar en todo momento a las acciones y actividades que se realizan, con tu participación directa y constante aseguras tu fuente de trabajo, tu desarrollo personal, laboral y económico.

### Bajas

Renuncia voluntaria; cuando decidas dejar tu trabajo tendrás que acudir con el director administrativo, para tener una entrevista de salida y firmar tu renuncia.

Rescisión de contrato se aplican todas las causas de rescisión contenidas en la Ley Federal del Trabajo.

### Capacitación

Ya formas parte de la empresa chiles secos Tepepan tu capacitación será muy importante para tu desarrollo dentro de la empresa.

Se cuenta con un entrenador, el cual será responsable de capacitarte en todas las áreas de este, así como supervisar el desarrollo de tus actividades.

# Chiles Secos Tepepan



El capítulo III Bis de la LFT

De la capacitación y adiestramiento de los trabajadores

Art 153- a. Todo trabajador tiene derecho a que su patrón le proporcione capacitación o adiestramiento en su trabajo que le permita elevar su nivel de vida y productividad, conforme a los planes y programas formulados de común acuerdo por el patrón.

Pago

Los cortes de pago son de lunes a domingo de cada semana independientemente del día en que iniciaste a trabajar.

Tu sueldo se pagará cada 15 y ultimo del mes para operativos, administrativos.

Lo recibirás en efectivo dentro de las instalaciones.

Prestaciones

La empresa además de tu salario te ofrece aguinaldo de 20 días por año vacaciones y prima vacacional establecidos por la ley.

# Chiles Secos Tepepan

Tabla de periodo de vacaciones

Años de trabajo	Días de vacaciones con la Ley del trabajo anterior	Días de vacaciones con la Nueva Ley del trabajo
1	6	12
2	8	14
3	10	16
4	12	18
5	Después del cuarto año el periodo de vacaciones aumentara en 2 días por cada 5 de servicio	20
6		En el sexto año, el periodo de vacaciones aumentará en 2 días por cada 5 de servicio.

Trabajar con seguridad.

También existen situaciones de peligro las cuales son:

- Evita tener cerillos o encendedores dentro de la empresa.
- No se puede fumar dentro del horario laboral.
- Tener cuidado de sobrecargar las corrientes eléctricas.

### Botiquín

El botiquín de primeros auxilios es una necesidad de todo lugar de trabajo, vivienda o transporte, para atender aquellos accidentes que inevitablemente sucedan.



Contenido del botiquín de primeros auxilios

Manual de primeros auxilios	Gasas estériles de distintos tamaños	Cinta adhesiva (Micropore)	Toallas antisépticas
Vendas elásticas	Jabón	Cabestrillo	Algodón estéril
Parches para ojos estériles	Tijeras estériles	Termómetro	Pinzas
Pera de goma	Alcohol al 70%	Compresas frías	Guantes quirúrgicos
Antihistamínico	Aspirina	Crema antiséptica	

En caso de incendio

Conserve la calma y tranquilice a quien sea preso de pánico.

Identifique el origen del incendio para eludirlo en su escape

Toque la voz de alarma y llame por teléfono a los bomberos

Diríjase a las salidas de emergencia previamente conocidas, protegiéndose boca y nariz con un pañuelo húmedo con agua, para no inhalar directamente el humo desprendido.

De haber humo denso, por la ruta de evacuación, póngase a “gatas” y desplácese.

Utilice extintores, adecuados para los materiales que se estén quemando.

# Chiles Secos Tepepan



En caso de robo

Para enfrentar de mejor manera un asalto y/o robo, todo trabajador debe saber qué.

- Jamás poner resistencia a personas que cometen el asalto o robo
- En presencia de delincuentes, no ejecutar acciones que puedan poner en riesgo su vida o de otros.
- Obedecer los mandatos de los asaltantes, manteniendo la calma en todo momento
- Memorice los rasgos de los delincuentes y escuche sus conversaciones (palabras utilizadas), será información valiosa para la investigación posterior. Preste atención al sexo, color de pelo, edad, peso, estatura estimada y vestimenta.
- Entregue detalles de lo ocurrido solo a los policías, evite comentar el evento con personas ajenas a la empresa.
- Finalizando el evento, espere instrucciones de su jefatura o de quien lo reemplace.

# Chiles Secos Tepepan



## Uniformes.

Se te proporcionará un uniforme (cofia, playera con el logo) con el cual podrá desempeñar más fácilmente tus actividades. (el cual debes mantener limpio y en buen estado)

## Política de imagen

Es requisito que todos los miembros de la empresa sigan los estándares de presentación, como uñas cortas y sin pintura, cabello recogido en el caso de las damas y caballeros cabello corto y si es cabello largo de igual manera traerlo recogido, aseo personal limpio.

Si no se cumplen con los estándares de imagen, se le puede regresar al empleado, estando sujeto a acciones disciplinarias.

# Chiles Secos Tepepan



## Reglamento interno

Dentro del reglamento interno disciplinario de trabajo encontrarás las políticas y normas que deberás seguir dentro de tu estancia en la empresa, las cuales te serán entregadas al momento de tu contratación.

Estas políticas te ayudaran a mantener una buena relación con tus compañeros de trabajo, así como con tus supervisores.

Las sanciones a conductas inapropiadas serán de acuerdo con la magnitud de la acción y estas serán determinadas por tu director administrativo.

Recuerda, somos un gran equipo y de todos depende que nuestra familia siga creciendo, siendo éticos, leales y responsables tanto en nuestras estancias de trabajo, así como en nuestro mundo exterior.

Ya eres parte fundamental de “Chiles Secos Tepepan”

Desde tu primer día de trabajo en Chiles Secos Tepepan vas a hacer una pieza fundamental para el desarrollo de la empresa por lo que tienes que desempeñar bien tu trabajo y si tienes alguna duda o sugerencia no dudes en decirnos, nos da mucho gusto tenerte en la empresa.

“Cuando el saber y la oportunidad se juntan la gente lo llama suerte”

Bienvenido al equipo Chiles secos Tepepan.

# Chiles Secos Tepepan

Estrategia de motivación dentro de la empresa “Chiles Secos Tepepan” la cual es aplicada por el director para designar al empleado del mes, evaluando la productividad y compromiso del empleado a través de una tabla de valores predeterminados la cual se muestra en la siguiente imagen.

<b>Evaluación del empleado del mes</b>			
<b>Fecha:</b>		<b>Puesto:</b>	
<b>Bueno (B) Regular (R) Malo(M)</b>		<b>Evaluador:</b>	
<b>Valores para evaluar</b>			
<b>Colaborador</b>	Karla	Adriana	Gabriela
<b>Puntualidad</b>	B	M	M
<b>Presentación</b>	B	R	R
<b>Eficiencia</b>	B	B	M
<b>Entusiasmo</b>	B	R	B
<b>Trato al cliente</b>	B	B	B
<b>Totales</b>	B	R	R

Tabla 2. Características que se valoran de acuerdo con su desempeño para ser empleado del mes.

La utilización de herramientas permite que el administrador tenga una mejor organización, el director administrativo mostrara su liderazgo al saber guiar al personal para que estos realicen las tareas asignadas, por ende, será el mismo el que supervise sus acciones las cuales tendrán un incentivo para alentar el buen trabajo que se desarrolla dentro del emprendimiento.

## **2.6. Plan estratégico del emprendimiento “Chiles secos Tepepan”**

**Visión:** Ser el micronegocio de moles, complementos y concentrados más reconocidos en Xochimilco, con presencia de productos de calidad.

**Misión:** Comercializar los moles de mejor calidad, semillas, granos y concentrados de México, obteniendo con ello la satisfacción de nuestros clientes, consumidores.

**Valores:** Basamos nuestra cultura organizacional en el respeto a nuestros colaboradores, mismos que trasladan en la comercialización de productos 100% de calidad mexicana, donde día a día se da lo mejor de cada persona que labora en el negocio.

**Confiabilidad:** Como microemprendimiento estamos comprometidos a establecer con nuestros clientes socios comerciales relaciones donde prevalezca la objetividad y cordialidad que nos permita avanzar y crecer juntos, ofreciendo productos que cumplen los requerimientos de sanidad e inocuidad propios de productos de alta calidad.

**Compromiso:** Tenemos la consigna de comercializar productos con esmero, cuidado a detalle todo el proceso manufactura, para entregar productos con existo sabor y alta calidad.

**Congruencia:** Para poder comercializar los mejores productos de México, debemos tener a los mejores colaboradores, esa es la importancia de quienes forman parte de este micronegocio, continuar dando a conocer uno a uno de los platillos representativos de la cultura mexicana.

**Honestidad:** Ser una microempresa 100% mexicana, nos invita y compromete a buscar la mejora continua en capital humano, insumos, procesos de manufactura,

atención a nuestros clientes, para seguir siendo una fuente de empleo que colabore a engrandecer el país.

### Análisis FODA del emprendimiento “Chiles secos Tepepan”

La utilización del análisis (FODA) como herramienta nos permite estudiar cada uno de los elementos que orientan el plan estratégico y que el proyecto se mantenga en vanguardia sobre las tendencias que se ofrecen en el mercado, permitiendo tener una primicia dentro de la zona, logrando condicionar el éxito del emprendimiento.

Tabla 3. Análisis FODA

Fortalezas	Debilidades
Productos de alta calidad. Precios competitivos. Pedidos de productos a través de redes sociales. Atención amable. Servicio a domicilio.	Plagas sin control. Merma en productos que se lleguen a vender con precios especiales. Falta de compromiso de los empleados.
Oportunidades	Amenazas
Es un negocio con un nuevo giro. Productos de calidad y variados. Ampliar el negocio para vender productos internacionales.	La competencia cercana y con precios más bajos. Poca trayectoria en el mercado. Variedad en productos. Falta de conocimiento de los productos de la población joven.

Fuente: creación propia.

Con respecto a lo anterior se puede decir que los objetivos que guían al emprendimiento se definen con el resultado de este análisis, así mismo guiara las políticas tomando las debilidades y amenazas como un punto de esfuerzo para tratar de controlarlas; se lanzara una campaña en redes sociales que se enfocaran en ciertos objetivos validando las fortalezas y oportunidades para lograr posicionar dentro de la comunidad los productos de gran calidad. Si bien el análisis se retomara cada año para poder saber si logramos tener éxito con las campañas realizadas

para mejorar y tener un control de los resultados, buscando siempre la mejora del negocio.

Por otra parte, la estrategia de planeación es importante siendo la base principal y la pieza que se debe administrar de manera adecuada y así generar ganancias que puedan volverse a reinvertir; en este apartado no solo se explicará el monto en inversión activa, si no también, la inversión pasiva la cual permitirá el desarrollo del emprendimiento. A continuación, se desarrolla un cuadro de inversión que hace notar la ganancia anual de trabajo de las materias primas.

Tabla 4. Descripción de los gastos de inversión y proyección de ganancia

Inversión pasiva y activa		
Descripción de bien o servicio	Monto de la inversión	Ganancia anual del 40%
Remodelación del local (demolición para colocación de cortina, compra y colocación de cortina, cambio de piso, pintura, rótulos, toldos)	\$ 14,680	Inversión Fija
Lote de insumos para remodelación (aplanados)	\$ 9,311	Inversión Fija
Lote de insumos para pintura	\$ 2,378.0	Inversión Fija
Punto de venta	\$ 17,488.00	Inversión Fija
Cajón de dinero	\$ 1,590.00	Inversión Fija
Anaquele de carga	\$ 13,200.00	Inversión Fija
Báscula electrónica de 40kg	\$ 6,554.00	Inversión Fija
Vitrina para especias	\$ 11,400.00	Inversión Fija
Vitrina mostradora	\$ 14,800.00	Inversión Fija
Chiles secos	\$ 25,900.00	\$ 10,360.00
Especias	\$ 11,723.00	\$ 4,689.20
Granos y semilla	\$ 18,299.00	\$ 7,319.60
Procesados Moles	\$ 13,511.00	\$ 5,404.40
<b>Total</b>	<b>\$ 160,833.88</b>	<b>\$27,773.20</b>

La tabla anterior describe la implementación del recurso y en el caso de la inversión activa se prospecta la ganancia anual con un porcentaje del 40% el cual ya incluye gastos y reinversión.

## **2.7. La organización desarrollada en el emprendimiento “Chiles secos Tepepan”**

La organización dentro de la administración es fundamental ya que el funcionamiento de los emprendimientos se ven afectados por factores internos y externos, en la actualidad el mercado requiere organizaciones eficientes y eficaces para que hagan frente a la competencia.

De acuerdo con (León, 1995) “una organización es, en el sentido más amplio, un acuerdo entre personas, para cooperar en el desarrollo de alguna actividad.”

En el caso de este emprendimiento utilizamos bitácoras de turnos que nos permita saber horarios de cada empleado, roles que desempeña dentro de su área de trabajo, así como, bitácoras de ingresos y egresos de mercancía inventarios mensuales y reportes de ventas diarios, el uso de las hojas de cálculo en Excel permite que este tipo de trabajos sean más eficientes y podemos sistematizar las tareas administrativas.

En el caso de las bitácoras de ingresos se anotan kilos o piezas exactas de los productos que ingresan, los datos que se captura para el registro son: nombre del producto, fecha de ingreso y fecha de caducidad, ya que dará una perspectiva de cada cuanto se compraron los productos y cómo serán ubicados en los anaqueles, para lograr que nuestra organización este sistematizada se adquirió un punto de venta el cual ayudara con este tipo de tareas y poder ser más efectivos y eficientes y que el trabajo se note limpio y ordenado reflejando así la cooperación entre el equipo de trabajo.

En cuanto al recurso humano, es muy importante que entre los colaboradores se comuniquen si encuentran fallas dentro de sus tareas ya que, si notan que algún producto está vencido o el personal no está completo, el director administrativo tome cartas en el asunto para dar soluciones dentro del emprendimiento.

## **2.8. El control dentro del emprendimiento “Chiles secos Tepepan”**

En esta fase se observará el reflejo de todo lo que conlleva un trabajo administrativo, tal vez la parte donde se dan los resultados aplicar un buen proceso administrativo, como el emprendimiento es joven se buscó innovar con el uso de la tecnología aplicada para los negocios, el punto de venta SICAR, nos ayudó mucho a facilitar los tiempos ya que si bien se cargó el programa con toda la información de productos existentes, así como los nombres de los proveedores, clientes frecuentes, precios a mayoreo, el punto de venta nos permite revisar ventas diarias el cual se le designa una clave a cada vendedor para que pueda abrir el sistema y realizar la a venta, el punto de este filtro de control es el prevenir el robo hormiga, ya que si el vendedor requiere una cancelación de productos requiere la clave del administrador para poder hacer la cancelación de venta, el programa arroja una lista de productos con mayor venta y cuáles son los que se requieren volver a surtir, de esta manera se lleva un control de ingresos y egresos en las ventas diarias y el cual nos ayudara a realizar con mayor facilidad un inventario mensual de ventas y productos existente.

El control de entradas de personal se maneja con una libreta de registros la cual, el personal ingresando registra nombre, fecha, hora de entrada y salida diaria, esta libreta esta supervisada por director administrativo es quien verifica que la hora de entrada sea correcta; estas fases del proceso administrativo hacen que el emprendimiento lleve una secuencia de actividades, si bien el administrador educativo dentro de sus conocimientos adquiridos ha empleado esto en una negocio el cual nos ayudara a ejercer la administración dentro de una organización.

## CAPÍTULO 3

### **La Universidad Pedagógica Nacional (UPN) como potencializadora de emprendimientos**

El emprendimiento en la educación superior se fomenta por varios factores, entre los que se cuenta: la necesidad de adaptarse a las exigencias del mundo globalizado, el hecho de que la innovación en los sectores económicos y especialmente en México por el recorte financiero que se ha desarrollado desde la década de los 80's es indiscutible que la adaptación ha sido lenta y más para aquellas que no se anticiparon a este cambio; varias instituciones privadas que son pioneras en fomentar el emprendimiento debido a que tienen interés de carácter comercial han procurado incentivar el emprendimiento entre sus estudiantes, en cuestiones de las universidades públicas del país los estudiantes y egresados están condicionados a ser empleados, autores como Postishuk y Kratzer, nos mencionan que "las Universidades juegan un papel muy importante para desarrollar en los estudiantes el espíritu emprendedor." (Postishuk & Kratzer,2017)

Las universidades, a través de su currículum, deben fomentar en los estudiantes capacidades que promuevan nuevas formas de emplearse, debido a que la oferta laboral es muy limitada, en todos los campos profesionales, entonces al capacitar a los estudiantes para que sean emprendedores y sean sus propios jefes y obtengan un ingreso seguro.

Si bien los programas de apoyo a estudiantes emprendedores en la Universidad Pedagógica Nacional son nulos, la malla curricular de la licenciatura en

administración educativa es clara en la gestión, organización, implementación y evaluación de las políticas públicas; esta visión impulsa un pensamiento emprendedor, tratando de dar soluciones a diversas problemáticas dentro de la sociedad, las principales universidades de México, han logrado desarrollar planes de estudios con diversas influencias que permiten desarrollar el talento, una de sus mayores necesidades es el financiamiento y vinculación para sus emprendedores.

La incubación de proyectos se maneja en estas instituciones, lo cual se puede manejar en la UPN, con ello se podrá generar una red de conocimiento y apoyar a resolver una constante como lo es el desempleo.

Autores como Villa L. y Flores C, nos mencionan que “La educación superior en México está incorporando a la vida profesional a grupos que anteriormente estaban rezagados, específicamente se refiere a los técnicos superiores, donde estudiantes desarrollan un proyecto en las empresas y al término del mismo pueden ser contratados.” (Villa & Flores, 2002)

Es importante que se incentive la generación de nuevos conocimientos y tecnología, dotándolos de la infraestructura necesaria y que también se establezcan los procedimientos necesarios que faciliten la colaboración mediante la creación de redes de conocimiento, teniendo en mente no solo la producción sino también la venta de los producido, por ello es crucial que las incubadoras de negocios sean una constante dentro de las instituciones, permitiendo la colaboración de docentes, investigadores y alumnos, considerando que mientras más emprendimiento se genere en las universidades habrá más gente participando en ello.

### **3.1. Cultura del emprendimiento**

Para el autor Uribe, se percibe la cultura emprendedora como las habilidades que posee una persona para convertir ideas en hechos, los cuales incluyen la creatividad, innovación y la aceptación de riesgos; de igual manera son capaces de planear y gestionar proyectos destinados al logro de objetivos. (Uribe, 2013)

La vida en sociedad nos ha enseñado que debemos tener un actuar de una forma determinada, que en muchas ocasiones nos limita, pero en muchas otras nos permite dirigir las expectativas, el emprender nos da la libertad de poner a volar la imaginación y crear nuevas oportunidades en muchos ámbitos de la vida cotidiana nos permite abrir la puerta a ese impulso donde los proyectos pueden solucionar diversas problemáticas de una comunidad; es una actitud que desarrollara capacidades de cambio donde se experimenta la flexibilidad, apertura de pensamiento y el arriesgue, el administrador educativo como emprendedor logra generar una oportunidad de mejora a una idea que en sus inicios se veía más como un problema, algo que sin duda alguna el conocimiento adquirido durante el lapso de la carrera profesional permitió generar una solución.

La cultura emprendedora está ligada con la innovación, por lo que conlleva a crear o transformar un producto o servicio en algo más atractivo y con mayores ventajas de competitividad, aunque también en planificar y gestionar proyectos con el fin de alcanzar objetivos. En esta competencia se apoya a todas las personas dentro de su vida cotidiana, en casa y en la sociedad, luchando por ser mejores que los demás y creando nuevas ideas y formas de vida para mejorar cada día y estar en la competencia diaria con las demás personas. (Kantis, 2008)

El poder ofrecer un servicio y llevar productos de calidad a la zona de Sta. María Tepepan se comenzó a planificar con dos objetivos muy grandes el tener un empleo de tiempo completo que permitiera tener un horario flexible y poder ayudar a la comunidad, esta visión fue tomando más fuerza cuando comienzas a obtener información por medio de redes sociales y programas de ayuda a emprendedores que otorga el gobierno local, cuando comienzas a ver que más gente de otras comunidades tiene las mismas inquietudes que tú pones más fuerza y empeño para que tu proyecto logre consolidarse, ahí es donde se observa el poder de gestionar y seguir en la lucha por conseguir emprender tu propio micro negocio.

### **3.2. Educación emprendedora**

El emprendimiento es una práctica que hoy en día está de moda, no solo en el ámbito social, económico y político sino también en la educación, en los últimos años, países europeos como en España promulgaron la Ley Orgánica de Calidad de la Educación (ley 10/2002), incorporando por primera vez la iniciativa emprendedora indicando que “el espíritu emprendedor es necesario para hacer frente a la evolución de las demandas de empleo en el futuro” (Organica, 2002), un emprendedor evidentemente tiene ciertas habilidades que se adquieren de una manera no intencionada a través de las vivencias personales; como puede ocurrir con la competencia emprendedora, si bien, la educación juega un papel fundamental para desarrollar la creatividad, el talento y la capacidad de innovación; características propias de la persona emprendedora(Gem, 2016). Así, la educación emprendedora es definida como:

La disciplina que engloba los conocimientos y habilidades “sobre “o “con el fin de que” el emprendimiento en general sea reconocido como parte de los programas educativos correspondientes a las enseñanzas primarias, secundarias o terciaria (superior) en las instituciones educativas oficiales de cualquier país. (Corduras, 2010)

Se puede mencionar que un emprendedor nace y no se hace, pero en este caso se puede mencionar que se ha creado un emprendedor con la influencia del pensamiento adquirido en las filas de la UPN y la necesidad de crear un empleo que pueda apoyar los proyectos de vida, el conocer cómo se desarrolla una organización y que las instituciones gubernamentales apoyan proyectos de emprendimiento.

### **3.3. Aprender a emprender**

La capacidad emprendedora debe estar unida con la capacidad de las personas para participar en la vida económica y esta capacidad puede enunciarse desde la crítica y exaltación de valores el proyecto chiles secos Tepepan, se formó con la visión de comprender no solo el aprendizaje de carácter técnico sino también el de los valores, principios y el problema que tiene la sociedad; una herramienta muy útil en este sentido fueron las cooperativas que tienen como finalidad la promoción y creación de microempresas de economía social, en este sentido toda propuesta nace y se configura a partir del discurso político, con la experiencia adquirida un administrador educativo que busca emprender, los siguientes pasos se recomiendan para tomar en cuenta al formar tu propio emprendimiento:

- Delimitar las razones de tu motivación

- Analiza los escenarios a los que estarás expuesto y si estas consienten de aprender en el camino
- Selecciona una idea que te apasione y enfócate en lograrlos, por más locos que parezcan
- Define un modelo de negocio, plantea un producto o servicio, a que mercado está dirigido y que te diferencia de otros
- Elabora un plan de negocios, describe a tu emprendimiento con las estrategias de mercado, objetivos, inversión, rentabilidad
- Forma tu equipo de trabajo, busca gente que sume sus ideas al emprendimiento, selecciona personas con tu misma pasión
- Busca financiamiento, si es posible ahorros personales, recuerda que hay personas o instituciones (INAES, FONDESO)
- Pon manos a la obra, lánzate a la práctica y aprende de ensayo-error
- Difunde y promueve, hazle saber a todos lo que ofreces aprovecha la tecnología y no olvides las recomendaciones de boca en boca, en tu página web
- Aprende y especialízate, conoce a tus clientes, posibles proveedores; costos reales, tiempos de ejecución y pule cada vez más tu negocio
- Piensa en grande, cuando comiences a ver resultados no te estanques se tiene que buscar la manera de avanzar y lograr nuevos objetivos.

### **3.4. Las habilidades de un emprendedor con formación profesional en la administración educativa**

Es de suma importancia el poder conocer que habilidades desarrolla un emprendedor ya que si bien algunos autores nos han dicho que un emprendedor nace no se hace, otros como Davis, Fidler y Gorbis nos dicen “a lo largo de su vida el emprendedor ha desarrollado diversas habilidades suaves y duras. Las primeras se obtienen del aprendizaje de apreciar la complejidad del entorno y adaptarse para saber responder oportunamente y la segunda se obtienen a través de la educación formal respaldada del conocimiento científico” (Gordis, 2012), la combinación de ambas habilidades ha marcado las estrategias seguidas por el emprendedor del proyecto “Chiles secos Tepepan”, que permite tener un proceso de ensayo y error si bien otros emprendedores cuentan con una estructura de relaciones familiares que los arrojan con una trayectoria de tiempo atrás.

Por otro lado, se sigue la propuesta de (Kornbit, 2006) que permite la reconstrucción de la trayectoria a través de tres etapas y conocer desde que punto desarrolla sus habilidades.

- Los primeros años de formación escolar
- La etapa como emprendedor haciendo hincapié en sus experiencias en ventas de productos por catálogo
- La formación universitaria y experiencia profesional en trabajos,

Retomando lo anterior, lo describo de la siguiente manera, en cuanto a mi experiencia.

- Los primeros años de formación escolar.

Evangelina la emprendedora, quien es la hija menor de 7 hermanos, nació en 1986 en la Ciudad de México, su padre, obrero de una fábrica de telas, su madre trabajadora social de profesión que logró desempeñarse en la clínica Churubusco, es quien forja la visión de buscar formas diversas para saber generar ingresos, ambos inculcaron siempre el trabajo honesto y arduo. Si bien los estudios de Evangelina se desarrollaron en escuelas públicas, el esfuerzo por parte de sus padres por brindar un buen futuro en los estudios, ambos padres transmitían valores como la disciplina y el orden.

Una de las actividades que se desarrollaban dentro de las escuelas y que fueron muy significativas para Evangelina, es participar en la cooperativa escolar, los profesores proporcionaban dulces para comercializarlos a sus compañeros y familiares, una actividad que fue constante hasta concluir la primaria y continuar en la secundaria.

- La etapa como emprendedor haciendo hincapié en sus experiencias en ventas de productos por catálogo.

El rol de los padres de Evangelina seguía presente; ellos optaron por mantener una postura de educación con libertad pero inculcando siempre buscar formas de tener un trabajo que genere ingresos para mantenerse, si bien, ella decide continuar sus estudios en el nivel medio superior, en una escuela particular que proporciona un carrera técnica en puericultura, en su momento se sentía satisfecha con los logros obtenidos, logrando emplearse dentro de un centro educativo, al observar que el

suelo no era suficiente, una amiga le propuso unirse a su red de venta con productos de belleza por medio de catálogo, le explicó la forma de incrementar sus ingresos, Evangelina encaminó su proyecto de ventas calzado y ropa, logrando participar en ambientes colaborativos que generaron confianza y compromiso. La búsqueda de más oportunidades que permitan tener ingresos extras son habilidades que un emprendedor joven va desarrollando con el paso del tiempo dependiendo de su entorno.

- La formación universitaria

En el periodo de la universidad lo que se llega a reforzar es el conocimiento que ayuda a buscar nuevos apoyos dentro de instituciones gubernamentales, esta faceta permitió adquirir experiencia organizativa y comunicativa dentro de una organización; este conocimiento no interfirió continuar con su actividad de venta de productos por catálogo, al contrario, se continuó vendiendo por medio del uso de las redes sociales, así mismo, la personalidad se continúa desarrollando con libertad y reforzando la creatividad como emprendedora pero se busca consolidar un empleo estable y seguro; los antecedentes de un trabajo no bien remunerado y la influencia de algunos profesores que siempre encaminaron sus consejos a la búsqueda de nuevas metas, la creatividad permitió gestar la idea más grande tener su propio negocio y poder brindar trabajo a gente de su comunidad.

Una constante entre los emprendedores es la necesidad de contar con una visión o un entendimiento amplio del contexto en donde pretenden colocar su producto o servicio, este tipo de entendimiento es adquirido por el desarrollo de habilidades en función del aprendizaje experimental: habilidades que ayudan a transformar una

necesidad o una problemática en una oportunidad de negocio, para identificar y estructurar el valor de una innovación; comprender el entorno social; para colaborar y trabajar en equipo, habilidades para negociar y convencer. Es importante mencionar que los emprendimientos del siglo XXI permiten entrever que las habilidades sociales juegan un papel trascendental.

Es de suma importancia resaltar la gestión que se utilizó, para adquirir el apoyo de subsidio por el gobierno federal a través del (INAES), el acudir a la convocatoria y conocer el contenido y alcances del Acuerdo por el que se rigen las “Reglas de Operación del Programa de Fomento a la Economía Social.”

Se presenta en el Anexo 3, el convenio de concentración el cual contiene las cláusulas, montos de apoyo y documentos para comprobar la implementación del proyecto productivo.

### **3.5. La familia como influenciadora**

La influencia de la familia sin duda alguna es importante ya que se convierte en el entorno más adecuado para crear bases de emprendimiento, en ocasiones existen antecedentes de negocios previos familiares y esto sin duda es relevante, pues permite que al emprender ya se conozcan algunos riesgos, beneficios y habilidades que puedan llevar al éxito, en otras situaciones es la familia quien brindan el apoyo moral, sentimental para seguir adelante y lograr los objetivos; tomando el rol de motivación para la búsqueda del éxito.

(Caldas, 2008) “ sostiene en su síntesis de teoría de redes que la función empresarial se desarrolla en una red de relaciones sociales constituida por las relaciones entre empresarios, clientes, proveedores, entidades de crédito, organismos públicos, amigos, familiares con otras empresas con las que se puede constituir alianzas estratégicas para desarrollar nuevos proyectos” esta teoría alienta al emprendedor para mantener las redes ( familia y amigos) ya que estas son las que en su mayoría de las veces son utilizadas debido a su informalidad.

En la experiencia del emprendimiento “Chiles secos Tepepan” la familia es una motivación para lograr el éxito de poder poseer un beneficio que pueda ser duradero, si bien, no se cuenta con antecedentes de negocios familiares, la búsqueda del logro genera una energía emocional en forma de orgullo, pero sin tener miedo al fracaso ya que es parte del riesgo que se juega, algunas situaciones de la vida no siempre se logra el éxito pero lo importante es que ya buscas no quedarte conformate y ese es un gran paso para salir adelante.

## **Conclusiones**

Como se ha observado dentro de este proyecto, un emprendimiento tiene una serie de características que requieren de habilidades natas y otra tantas desarrolladas a través de la educación y con el paso del tiempo; muchas de ellas se construyen dentro de los aprendizajes de nivel superior, el emprendimiento de un proyecto productivo, tienen una responsabilidad con la comunidad la cual se determinó para satisfacer las necesidades de la población de Sta. María Tepepan.

El emprendimiento permitió desarrollar un plan estratégico que dio la guía necesaria para implementar el recurso económico gestionado de la mejor manera, si bien, las personas en busca de cubrir sus necesidades interactúan con su creatividad para lograrlo, el emprendimiento “Chiles secos Tepepan” se caracterizó por contar con una directora administrativa que logro implementar sus conocimientos en organizaciones y su manejo, tomando estas características como una ventaja para poder desarrollar los mecanismos pertinentes y así lograr la organización y sistematización de actividades del personal que se emplea dentro del emprendimiento.

Las habilidades como el liderazgo, organización, confianza, visión, responsabilidad y creatividad son las características de la emprendedora que desarrollo este proyecto, el camino de buscar recurso no es fácil, pero es muy satisfactorio poder aplicar lo que el camino de la administración educativa apporto para que este emprendimiento logre el éxito y supere los tres años de vida que se les da como inicio a los emprendimientos en México.

Como administradora educativa se buscó proponer una capacitación oportuna al personal que se emplea dentro del emprendimiento, el manual de bienvenida permite que el empleado conozca misión, visión y valores del emprendimiento, así como, sus derechos y obligaciones como empleado, se apuesta por un personal que conozca y logre sentirse parte fundamental de la empresa a través de este proceso se busca obtener su compromiso de crecimiento, lo que conseguirá complementar un buen trabajo administrativo que lleve al éxito a la empresa.

Esta narrativa ha tenido como objetivo dar a conocer el proceso de creación de un emprendimiento, resaltando las habilidades que se han generado con el paso del tiempo y las habilidades que se adquieren al ser un administrador educativo, se expone este trabajo con la finalidad de que pueda ayudar a futuras generaciones a orientar su trabajo de investigación.

Sin duda alguna, el INAES fue un gran promotor del emprendimiento y me siento orgullosa de dar a conocer a través de este proyecto de titulación el apoyo que proporciona a los emprendimientos, si bien como institución gubernamental tiene su filtro no es imposible conseguir el apoyo económico que permite implementar un proyecto de negocio.

Por lo anterior se recomienda a las autoridades universitarias un mayor apoyo y orientación acerca de los emprendimientos, las redes de conocimiento pueden ser una opción muy importante dentro de la comunidad universitaria, ya que permite dar una nueva visión sobre la administración educativa, de esta manera los estudiantes logran desarrollar sus habilidades emprendedoras o fortalecer sus emprendimientos.

## Fuentes de Referencia:

- A. Corduras, J. D. (21 de JUNIO de 2010). Una Perspectiva Global sobre la Educación y Formación Emprendedora. Obtenido de Global Entrepreneurship Research Association (GERA): [http://datateca.unad.edu.co/contenidos/256593/Evaluacion\\_final/Perspectiva\\_Global\\_Formación\\_y\\_Educacion.pdf](http://datateca.unad.edu.co/contenidos/256593/Evaluacion_final/Perspectiva_Global_Formación_y_Educacion.pdf)
- Alonso, M. (1982). Enciclopedia del idioma (1a.ed). Madrid: Aguilar.
- Bermejo, M., & Vega, I. (1992). La creacion de empresa propia . Madrid España: Instituto de Empresa.
- Berrones, U. (1991). el perfil y orientacion en México. México: Ocean .
- Bienestar, S. d. (03 de 06 de 2022). Gobierno de México. Obtenido de Instituto Nacional de la Economía Social: <https://www.gob.mx/inaes/quehacemos>
- Cantillón, R. (3 de Agosto de 2004). Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General (online). Obtenido de [www.eumed.net/cursecon/economistas/textos/cantillon\\_Naturaleza.htm](http://www.eumed.net/cursecon/economistas/textos/cantillon_Naturaleza.htm)
- Caldas, M., (2008). Empresa e Iniciativa Emprendedora. Madrid. Ed. Editex
- Cassis, Y. (2005). Emprendimiento en Teoría e Historia: Estado del Arte y nuevas perspectivas . En I. P. Minglou. Londres: Palgrave Macmillan.
- Cherukara, J. (2011). Evolución de las teorías del Emprendimiento a través de diferentes escuelas del pensamiento. En: la novena conferencia bienal sobre emprendimiento. En J. Manalel. India: Ahmedabad.
- Chiavenato, I. (2004). Introducción a la Teoría General de la Administración . En Séptima Edición (pág. 10). McGraw-Hill Interamericana .
- Chu, P. (1998). La investigación para el emprendimiento. Emprendimiento educación y formación 8, (págs. 26-28). Alemania.
- Davies, F., Fidler, D y Gordis. M (2012): Habilidades laborales futuras 2020, universidad de Phoenix e Instituto para el Futuro, Arizona.
- Diez, L. d. (2000). Factores clave para la creación de empresas . Salamanca : Universidad Pontificia de Salamanca.
- Drucker, P. (1986). La innovación y el empresario innovador. Las practicas y los principios . Buenos Aires : Norma .
- Española, R. A. (15 de Junio de 2022). Diccionario de la lengua española (edición del tricentenario). Obtenido de <https://dle.rae.es/emprendedor>
- Fortin, P. (1992). Conviértete en Emprendedor. Por un Québec más emprendedor. Quebec: Prensa de la universidad de Laval.
- Friedman, M. (2007). Libertad de elegir. España: Editorial Grijalbo

- GEM, E. A. (2016). Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España. Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria .
- Gómez, F. (2010). El pequeño libro de las redes sociales) Parangona.
- Guadalupe Fernandez, C., & Juan Carlos & Dalzier, M. (1996). las competencias: calve para una gestión integrada de los recursos humanos . Madrid: Deusto.
- Jaramillo, T. I. (2014). Comunicación Personal.
- Kantis, H. (2008). Desarrollo emprendedor, America Latina y la experiencia internacional. Nueva York: Bnaco Mundial.
- Kornbit, A.L. (2006) Historias y relatos de vida: una herramienta clave en metodologías cualitativa, Buenos Aires: Biblos, pp.15-33.
- Landstöm, H. (2005). Las raíces del espíritu empresarial, Lund: literatura estudiantil. En Pioneros en Emprendimiento e Investigación de Pequeñas Empresas (págs. 13-31). New York: Springer.
- Lourdes Much Galindo, J.G (2019). Fundamentos de Administración. México: Trillas
- Lazzaro, V. (1995). Sistemas y procedimientos: Un manual para los negocios y la industria. 2da. edición. México, D., 2010
- Medina, R. (1991). Las ciencias administrativas y las ciencias de la administración. México.
- Montero, E. (2005). Manual de gestión microempresarial: como administrar con exito una microempresa. Ibarra: Universitaria.
- Nassir, S. (2008). Preparación y evaluación de Proyectos; Cuarta Edición.
- Organica, 1. L. (24 de diciembre de 2002). de 23 de diciembre, Calidad de la Educación. Bolentin del Estado, págs. 45188-45220.
- Paladines, B. (2016). propuesta de un plan estratégico de marketing para el taller de pintura Horacio de la ciudad de Loja. Loja: Universidad Nacional de Loja.
- Quijano, R. M. (2011). El riesgo y la historia empresarial antioqueña: . En Tres cosas del estudio (pág. 50). Medellin : Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- Qujano, R. M. (2006). Administración de Riesgos. Medellín: Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- Ross, S. W. (2010). Fundamentos de Fiasnazas Corporativa. México D.F.: Mc. Graw Hill.
- Salinas, L. E. (2017). La importancia del financiamiento en el sector microempresario. dominio de las ciencias , 792.
- Sampieri, R. H. (2014). Metodología de la Investigación . México: Mc Graw Hill.
- Sandelowski, M. (2000). ¿Qué pasó con la descripción cualitativa? En Centrarse en los métodos de investigación (pág. 339). Carolina del Norte : John Wiley & Sons, Inc.

- Schumpeter, J. (1934). La teoría del desarrollo económico: una investigación sobre las ganancias , el crédito, el interes y el ciclo economico. Cambridge, Ma: Traducido del alemán R. Opie (2°).
- Seeling, T. (2003). technology Entrepreneurship Education. Brasil : Stanford Tecnology Ventures Program.
- Simpeh, K. (2011). Teorías del espíritu empresarial e investigación empírica: una revisión resumida de. Revista Europea de Negocios y Gestión, 1-8.
- Swedberger, R. (2000). Entrepreneurship. The Social Sciencie View. New York: Oxford University.
- Tavera, A. V. (2014). Millonario Emprendedor . En Haz más millones (pág. 28). México: Sofos.
- Uribe Toril, J. P. (2013). El desarrollo local y empresarial: la formación como factor basico para orientar al emprendedor . España: Universidad de Almeira .
- Uvalle, B. (1991). El perfil y orientación del licenciado en Administración. El perfil y orientación del licenciado en Administración educativa, N 10; México: Oceano.
- Varela, R. (2001). Innovación Empresarial. Arte y Ciencia en la creación de empresas. Bogotá: Prentice Hall.
- Venkataraman, S. S. (2000). La promesa del emprendimiento como campo de investigación. Virginia: Academy of Management Review.
- Villa Lever, Lorenza; Flores -Crespo, Pedro (2002), La Universidades Tecnológicas en el espejo de los Institutos Universitarios de Tecnología Franceses. Revista Mexicana de Investigación Educativa, Vol. 7, No. 14, México, Consejo Mexicano de Investigación Educativa, A.C., PP 3-37.
- Walker. E., & B. (2010). Administración financiera de la pequeña empresa. Ecuador: Englewood.
- Yepez, E. T. (2018). Teorías de vanguardia del emprendimiento: una revisión crítica de la Conferencia Anual del Instituto Internacional de Ciencias Económicas y Sociales (págs. 5-8). España : Seville.

## **ANEXOS**

Anexo 1. Estudio de mercado de Santa María Tepepan

### **Estudio de Mercado en Santa María Tepepan**

El estudio de mercado se utilizó como herramienta para indagar en la comunidad de Sta. María Tepepan, si un negocio que ofrezca productos como semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos cubriría sus necesidades de consumo en la comunidad.

#### **Propósito.**

En la investigación se va a emprender para el caso de las semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos, será comprender el comportamiento actual del producto en oferta y demanda. Oferta analizando los productos existentes en el mercado y demanda averiguando aspectos como preferencia del consumidor, grado de disposición y condiciones para la compra de semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos. Así el problema estará orientado a buscar la porción de mercado que es posible tomar de la competencia para satisfacer las necesidades de los clientes.

#### **Objetivo.**

Analizar aspectos de oferta y demanda actual de semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos, con el fin de identificar la porción del mercado que se desea captar. Alcance del mercado localidad de Sta. María Tepepan, Xochimilco.

#### **Metodología.**

La estimación del valor de la información, en el caso de los productos semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos, no es posible cuantificar en dinero cual será el valor de la información, pues esto dependerá del grado de aceptación que tenga el producto una vez lanzado.

En el caso de las semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos, la investigación tomara un enfoque descriptivo, mediante la aplicación y análisis de encuestas para la obtención de información concluyente que permita identificar factores de necesidad para el consumidor y para la posible compañía que se quiera crear, “ la investigación descriptiva está basada en métodos y procedimientos científicos para recolectar datos y crear estructuras que describan características de una población”( Hair J, Bush R & Ortinau D; 2004)

Este enfoque se centra en las encuestas debido a que a través de estas se puede recoger gran cantidad de datos ya sean actitudes, intereses, opiniones, conocimiento, comportamiento (pasado, presente y futuro), así como los datos de clasificación relativos a medidas de la población que se tomó de muestra.

### **La muestra.**

El cálculo del tamaño de la muestra es una encuesta para 100 personas que transitan por la calle Hidalgo en Santa María Tepepan, ya que es el lugar donde llegara a situar el negocio, esta es una fase previa de la investigación de mercado y determinara si la orientación del producto es viable en la comunidad, el rango de encuestados determina el grado de credibilidad que se le concederá a los resultados obtenidos.

### **Análisis de los resultados.**

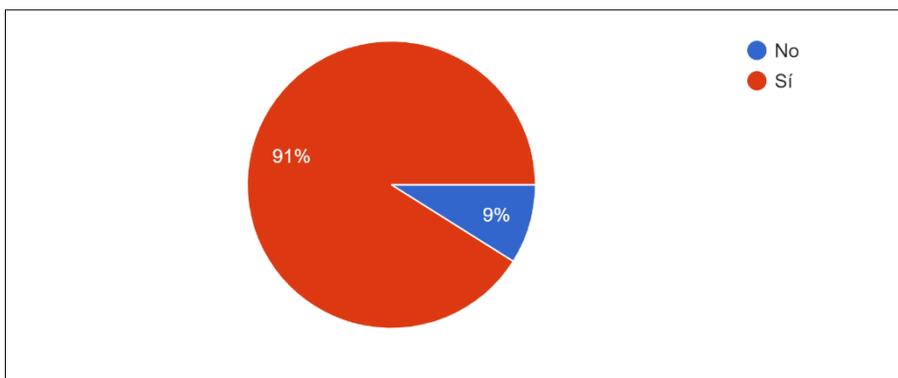
Pregunta de hecho: Aquí solamente se analizaron los rangos de edades de las personas que respondieron la encuesta la mayor parte 43.3% de los encuestados tiene la edad de las personas entre más de 45, lo cual nos dice que tipo de población muestra más interés en este giro de negocio, así queda demostrado la tendencia de consumo de los productos que se ofrecerán en negocio.

Preguntas de control: debido a que el objetivo de estas preguntas no está centrado en la investigación, se usan para crear confianza y evaluar el entendimiento del encuestado, no se analizan.

Preguntas de alternativa fija: Estas preguntas se analizan individualmente, debido a su importancia dentro del estudio de mercados:

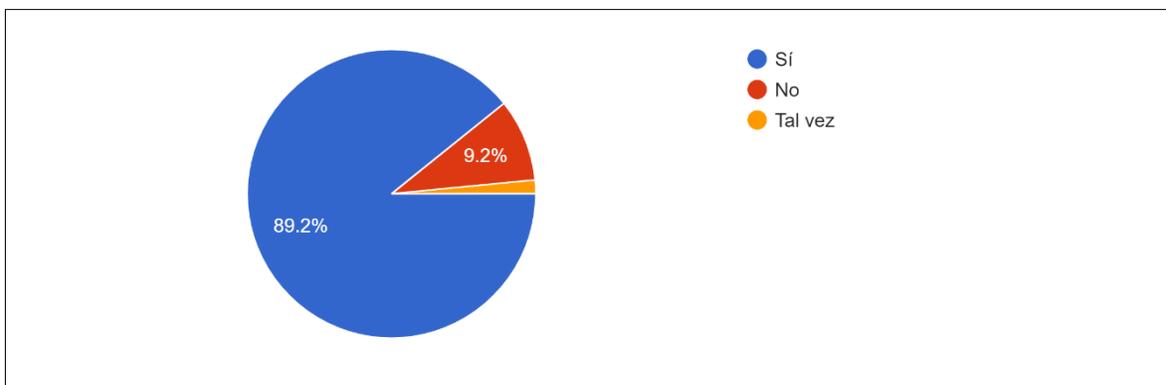
¿le gusta a avena como parte de sus comidas diarias?

Además del arroz, la avena es uno de los productos más usados como base de la dieta diaria de un mexicano, el arroz muestra ser un cereal muy bien aceptado entre los mexicanos solo basta ver la dieta de los habitantes de la ciudad de México. Esta pregunta va encaminada hacia el consumo de los granos y cereales. El 91% de los encuestados dice gustarles la avena como opción dentro de sus comidas diarias, argumentando como principales razones su buen sabor y sus excelentes propiedades nutricionales.



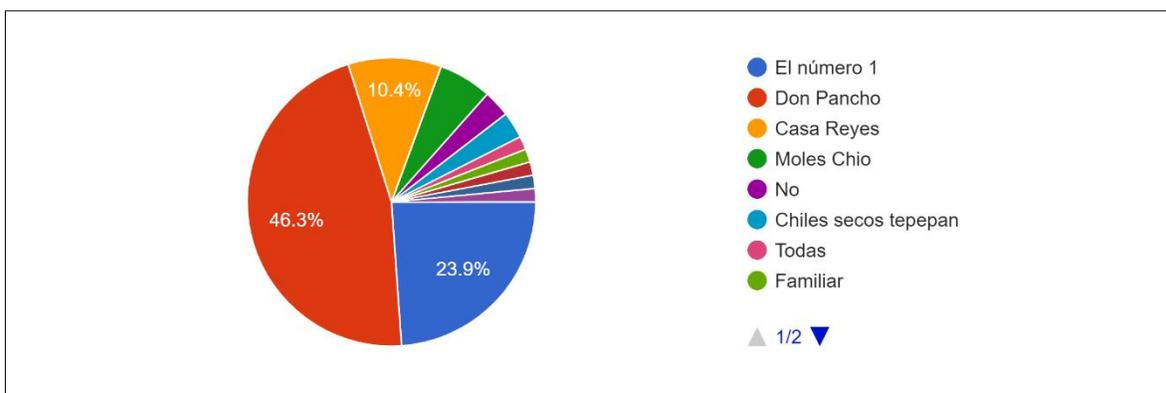
¿Has escuchado hablar de los productos como semillas, granos, chiles, moles y frutos secos de venta al mayoreo?

Puesto que no tendría sentido continuar con la encuesta se le encuestado no sabe que son los productos como semillas, granos, chiles, moles y frutos secos, esta respuesta tendría que ser un "si" en un 100% de 58 personas encuestadas (82.9%) dieron esta respuesta, lo que demuestra el conocimiento sobre estos productos y las otras 9 personas que dijeron no conocer, se les explico que era, antes de continuar la encuesta.



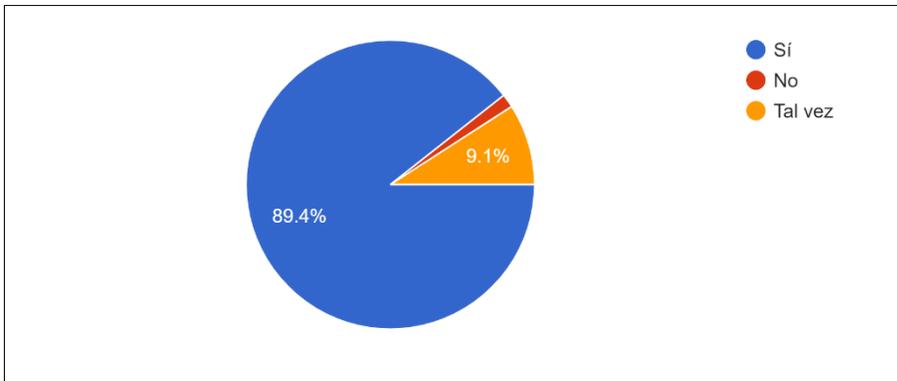
¿Has escuchado de algunas de estas tiendas que venden semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos?

Dentro de las opciones que se dieron las más populares son Don Pancho (46.3%) y El número 1 (23.9%), seguidas de Casa Reyes (10.4%), Moles Chío (6%), no (3%), Chiles Secos Tepepan (3%), Todas (1.5%), Familiar (1.5%), Sin nombre (1.5%), Ninguno (1.5%); la mayoría de las personas conocen más de una marca y se muestra a Don Pancho como la marca más popular entre el público.



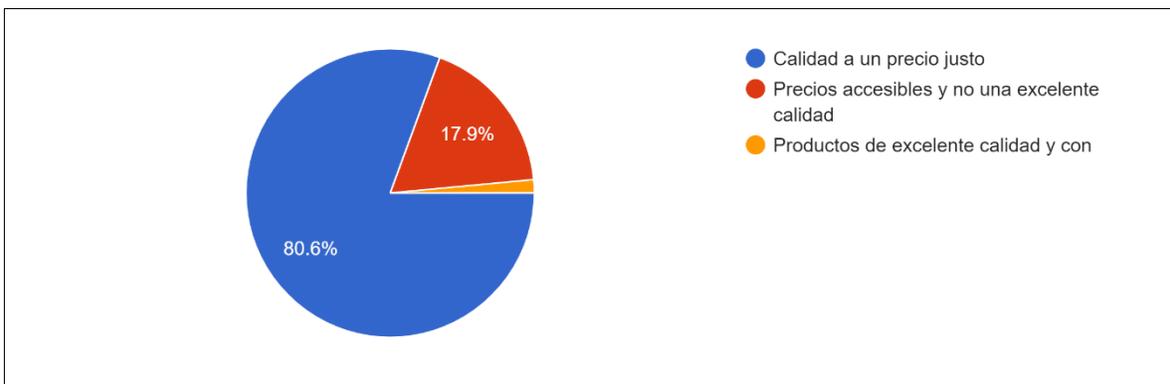
¿Consideras incluir en sus compras semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos?

Esta pregunta nos indica con qué frecuencia los consumidores incluyen estos productos en sus compras diarias. La mayoría (89.4%) considera incluirlas en sus compras mientras que un (9.1%) nos mencionan que tal vez los incluyan en sus compras y el (1.5%) nos mencionan que no incluirían estos productos.



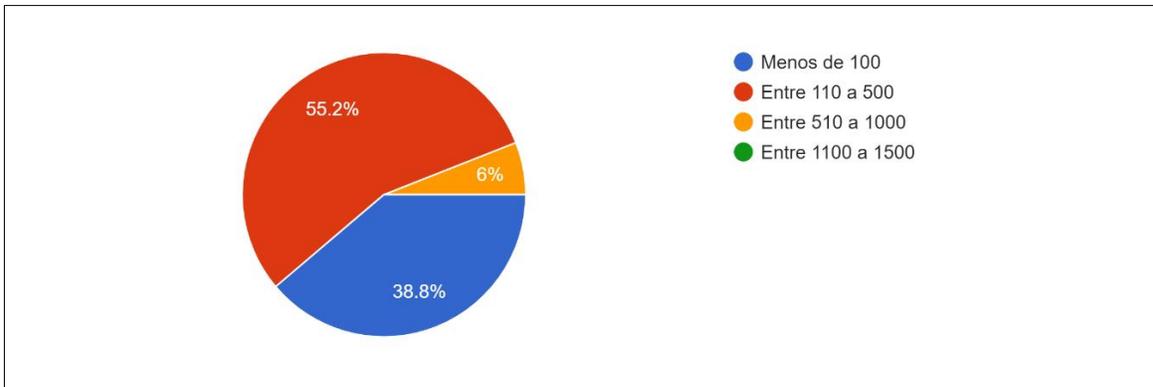
Si pudieras diseñar tu propia tienda de semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos ¿Qué ofrecerías como oferta?

Esta pregunta nos indica que es lo que los consumidores buscan a la hora de comprar y cuáles son las expectativas que necesitan, el (80.6%) nos menciona que prefieren productos de buena calidad a precios justos, el (17.9%), nos dicen que buscan un buen precio, aunque la calidad no sea excelente y el otro (1.5%) nos dice que busca una excelente calidad.



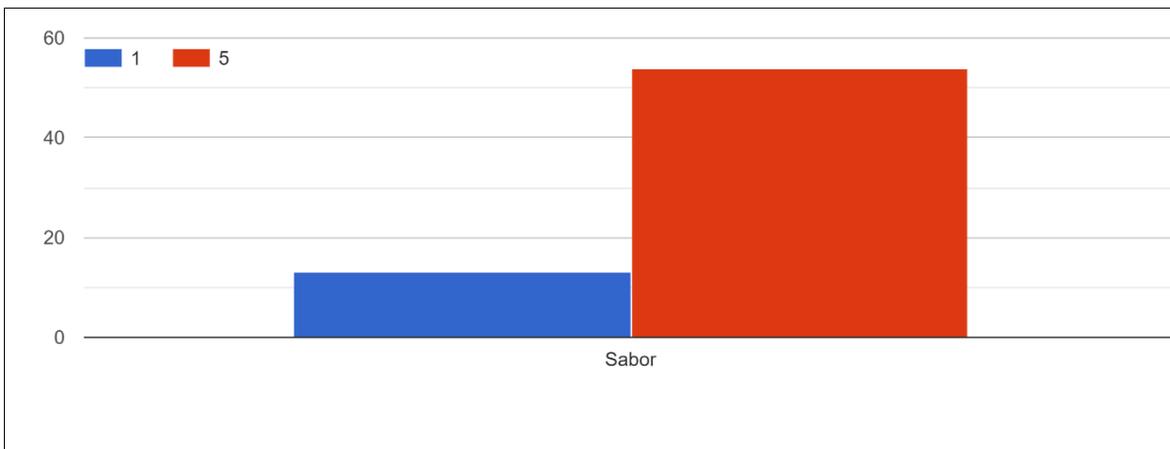
¿Cuánto gasta usted en semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos?

Es la estrategia de fijación de precios, este dato es crucial ya que nos permite observar cuanto invierte una persona compras para estos productos. El 55.2% de los encuestados siendo la mayoría que están dispuestos a gastar entre 110 a 500 pesos en productos como semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos, seguido por 38.8% que gastaría menos de 100 pesos luego se ubican el 6% que gastarían entre 510 y 1000 pesos mostrando ser una minoría.

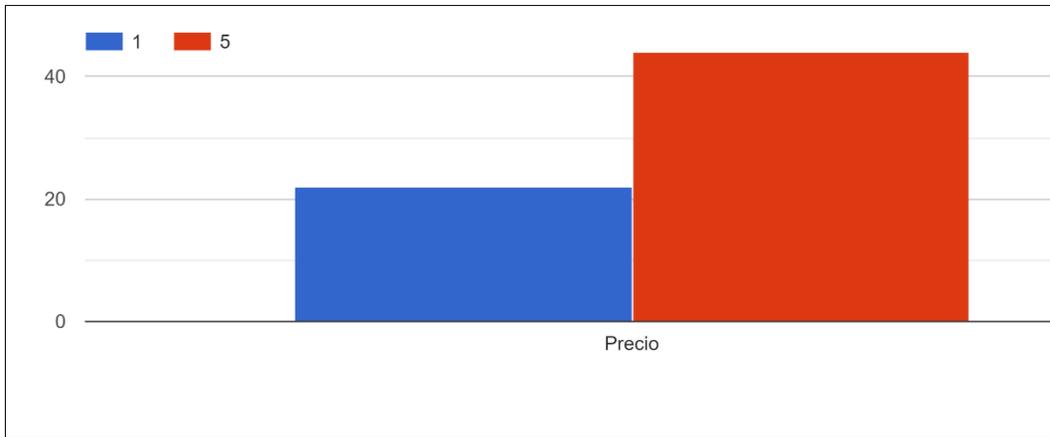


De 1 a 5 ¿Como valora usted los aspectos cuando compra semillas, granos, chiles, especias y frutos secos? Donde 1 es poco valor y 5 es mucho sabor.

Sabor. Mucho valor (5), obtuvo las 54 respuestas como preferente, seguido por una minoría de 13 consumidores que no prefieren el sabor, lo cual nos dice que los consumidores prefieren un sabor agradable aun que se tenga que pagar más.

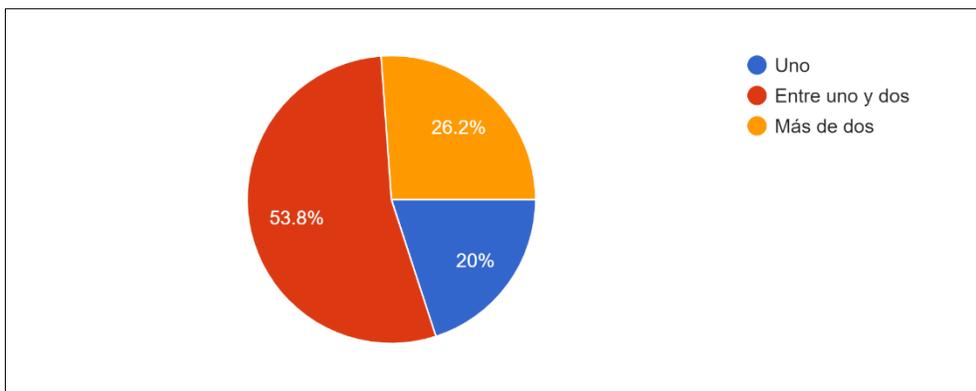


Precio. También aquí hay un alto valor de preferencia. La respuesta más popular fue la calificación 5 con 44 respuestas preferentes, las restantes 22 buscan un precio bajo. Esto nos demuestra que, aunque el consumidor se preocupa por un precio podría estar dispuesto a pagar un poco más, si se satisfacen otros aspectos como el sabor que ayude a un nivel nutricional mayor.



¿Cuántas semillas granos, chiles, moles, especias y frutos secos consume al día?

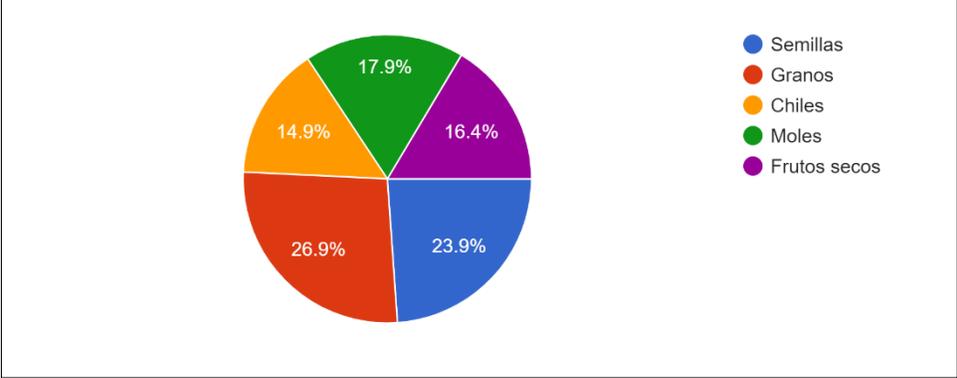
Esta pregunta presenta un índice de consumo que hace una persona ya que en un día podría consumir más de un producto de los que se ofrecerían en el negocio. La mayoría 53.8% consume entre uno y dos productos ofertados, seguido del 26.2% que consume más de dos al día y con una minoría se encuentra el 20% que solo llegan a consumir un producto que se oferte en el negocio.



¿Qué producto consume más?

Esta pregunta guía en donde se debe poner mayor énfasis en consumo de la población donde nos dice que los granos serán consumidos por una mayoría de 26.9%, seguido de las semillas donde un 23.9% tiene su preferencia, pero sin dejar de lado a los moles 17.9% de consumo, frutos secos 16.4% y como una

minoría no tan considerables los chiles con 14.9% del consumo. Esta pregunta nos da una referencia de mayor inversión en los productos de preferencia de los consumidores.



**Conclusiones.**

El estudio de mercado abarca todas las cuestiones que tiene que ver con la puesta en marcha de una idea de proyecto de negocio, ya que muestra la existencia o inexistencia del mercado que se desea captar, las características con las que esta población demandaría el producto, así como las necesidades de la población.

El estudio de mercado nos da una mirada más clara de las necesidades del entorno al cual quiere, sirve para conocer de la cantidad de las posibles demandas de productos específicos y en donde nuestra compra de insumos se verá reflejadas, así como las características específicas que los consumidores desean que tenga el producto.

En el análisis de las respuestas podemos concluir que un negocio de semillas, granos, chiles, moles, especies es factibles para la población de Santa María Tepepan, ya que la población adulta conoce el giro intensional del negocio, que es ofertar estos productos a venta de mayoreo y menudeo, un giro que en la comunidad

solo se oferta en pequeñas cantidades y a precios muy elevados en tiendas de abarrotes y verdulerías. Nuestra meta será captar también la atención de jóvenes que se interesen por consumir productos que tiene un alto valor nutrimental y si es necesario lograr posicionarlo a su alcance, como las redes sociales.

## Encuesta

### Preguntas de hechos

1. ¿Cuál es tu nombre?
2. ¿Qué edad tienes?
  - Menos de 18
  - Entre 18 y 25
  - Entre 26 y 35
  - Entre 36 y 45
  - Más de 45
3. ¿Cuál es su ocupación?

### Preguntas de confianza

4. ¿Cree usted que en Sta. María Tepepan nos alimentamos bien?
5. ¿Cuál es su platillo favorito? ¿Por qué?
6. ¿A qué dedica su tiempo libre?

### Preguntas de control

7. ¿Qué tanto suele utilizar las semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos en su dieta?

### Preguntas de alternativa fija

8. ¿Le gusta la avena como parte de sus comidas diarias?

Si\_\_

No\_\_

¿por qué? \_\_\_\_\_

9. ¿Ha oído hablar de los productos como semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos a venta al mayoreo?

Si\_\_

No\_\_

10. ¿Ha escuchado de algunas de estas tiendas que venden semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos?

- La número 1
- Don Pancho
- Casa Reyes
- Moles Chío
- Otro\_\_\_\_\_

11. ¿Considera incluir en sus compras semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos?

Si\_\_

No\_\_

12. Si pudiera diseñar su propia tienda de semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos, ¿Que ofrecería como oferta?

- Calidad y precios
- Calidad Baja y precios muy accesibles
- Otro\_\_\_\_\_

13. ¿Cuánto gasta usted en semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos?

- Menos de 100
- Entre 100 a 500
- Entre 500 a 1000
- Entre 1000 a 1500
- Más de 1500

14. ¿De uno a cinco, como valora usted los siguientes aspectos cuando compra semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos? Donde uno es poco valor y cinco es mucho valor

Sabor (1 a 5) \_\_\_\_\_

Precio (1 a 5) \_\_\_\_\_

15. ¿Cuántas semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos consume al día?

Uno\_\_\_\_\_

Entre uno y dos \_\_\_\_\_

Más de dos\_\_\_\_\_

¿Cuáles? (semillas, granos, chiles, moles, especias y frutos secos)

## Referencias

Hair Joseph, Bush Robert y Ortinau David. (2004) *Investigación de mercados*. 2 ed. México: McGraw Hill Interamericana, 736p.

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfq0DePy9fktZbPhDsTe31bH24gN-2u807K5eK6UeAOfOEQcQ/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfq0DePy9fktZbPhDsTe31bH24gN-2u807K5eK6UeAOfOEQcQ/viewform?usp=sf_link)

Anexo 1. Tabla de aportaciones aprobada por el INAES.

SEDESOL		ANEXO 1 A APORTACIONES DE INAES		INAES	
SECRETARÍA DE ECONOMÍA		INSTITUTO NACIONAL DE APORTE		SECRETARÍA DE ECONOMÍA	
Replicante: Legajo Social		Año del Contrato de		090507	
Empresa		No. de Contrato		INAES-ADIP-001 18	
Instrumento de Apoyo		Apoyo para el desarrollo e implementación de proyectos productivos / Apoyo para la implementación de proyectos productivos nuevos.			
Fecha de comprobación del sistema		Lunes 30 de julio de 2018			
Fecha de inicio de operación		Lunes 31 de agosto de 2018			
Monto total de		\$		172,400.00	
INVERSIÓN FIA					
Concepto	Cantidad	Unidad de medida	Valor unitario	Valor Total	
REMODELACION DE LOCAL (DEMOLICIÓN PARA COLOCACIÓN DE CORTINA, COMPRA Y COLOCACIÓN DE CORTINA, APLANADOS, CAMBIO DE PISO, PINTURA, ROTULOS Y TOLDO)	40	m <sup>2</sup>	\$ 670.00	\$ 26,800.00	
Punta de venta	1	Unidad	\$ 17,550.00	\$ 17,550.00	
Anaqueles tipo fijo de carga	3	Pieza	\$ 4,400.00	\$ 13,200.00	
Balanza electrónica capacidad 40Kg	1	Unidad	\$ 6,450.00	\$ 6,450.00	
Vitrina para especies a base de madera	1	Unidad	\$ 11,700.00	\$ 11,700.00	
Vitrina mostrador	1	Unidad	\$ 14,800.00	\$ 14,800.00	
			<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 90,500.00</b>	
CAPITAL DE TRABAJO					
Chiles secos	1	late	\$ 25,850.00	\$ 25,850.00	
Semillas y granos	1	late	\$ 18,220.00	\$ 18,220.00	

*Handwritten signature and notes:*  
 Creó la Base de Datos Simón Ríos Fuentes  
 Dpto. Haric y Leguminosas  
 2018



Anexo al Convenio de Cooperación No.	2589C97
No. de Cuenta Única	INAES-ADIFF-001-18

Representante Legal Social	Evangelina Ríos Fuentes			
Empresa	Chiles Secos Tepicán			
Instrumento de Apoyo	Asujes para el desarrollo e implementación de proyectos productivos/Apoyo para la implementación de proyectos productivos nuevos			
Fecha de contabilización de recurso	Junio 30 de julio de 2018			
Fecha de inicio de operaciones	Junio 23 de agosto de 2018			
Monto solicitado	\$		171,400.00	
Especies	1	lote	\$ 11,705.00	\$ 11,705.00
Mole	1	lote	\$ 13,125.00	\$ 13,125.00
			SUBTOTAL	\$ 68,900.00
			TOTAL	\$ 159,400.00

Per la Sociedad

Evangelina Ríos Fuentes  
Representante Social  
Chiles Secos Tepicán

Por INAES

Lidia Salinas Islas  
Subdirectora de Fianca Administrativa y  
Encargada de Despacho y Atención de los Asuntos  
de la Delegación

Anexo 3. El convenio de concentración

