



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO

TES SFP
TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES
SAN FELIPE DEL PROGRESO

**TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE SAN
FELIPE DEL PROGRESO**

ORGANISMO PÚBLICO DESCENTRALIZADO DEL GOBIERNO DEL ESTADO DE MÉXICO

**“RESILIENCIA EMPRENDEDORA DE LOS MICROEMPRESARIOS DE
SAN FELIPE DEL PROGRESO”**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
CONTADOR PÚBLICO**

PRESENTA:

JUAN ESTEBAN GARCÍA CÁRDENAS

**ASESOR: M.A.N. ALBA CRUZ LÓPEZ
M.A.N.M. DULCE MARÍA CASTOLO SERVÍN**

San Felipe del Progreso, México, junio de 2023.

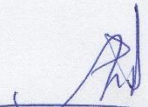
San Felipe del Progreso, México, a 30 de mayo de 2023.

M.A.N. ELISA GONZÁLEZ DÍAZ
JEFA DE DIVISIÓN DE CONTADOR PÚBLICO
P R E S E N T E

Por este conducto me es grato informarle que el Pasante de **CONTADOR PÚBLICO C. JUAN ESTEBAN GARCÍA CÁRDENAS** con número de cuenta **2018340255**, ha concluido a mi entera satisfacción el trabajo escrito que lleva por título **“RESILIENCIA EMPRENDEDORA DE LOS MICROEMPRESARIOS DE SAN FELIPE DEL PROGRESO”**, el cual fue desarrollado como parte del proceso para la obtención del título profesional, mediante la opción **“TITULACIÓN INTEGRAL EN LA MODALIDAD DE TESIS”**, conforme a lo establecido en el Reglamento para la Obtención de Títulos Profesionales de la Institución, por lo que autorizo se dé continuidad a su proceso de titulación.

Sin más por el momento, quedo de usted.

ATENTAMENTE



M.A.N. ALBA CRUZ LÓPEZ

ASESORA



M.A.N.M. DULCE MARÍA CASTOLO SERVÍN

ASESORA

c.c.p. Archivo personal

Edición: 2
Código: FO-210C2201000501L-01-10
Fecha: 16 de Agosto de 2021

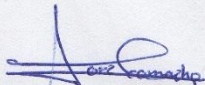
San Felipe del Progreso, México, a 02 de junio de 2023.

M.A.N. ELISA GONZÁLEZ DÍAZ
JEFA DE DIVISIÓN DE CONTADOR PÚBLICO
P R E S E N T E


Por este conducto la Comisión Revisora informa que el trabajo escrito que lleva por tema **“RESILIENCIA EMPRENDEDORA DE LOS MICROEMPRESARIOS DE SAN FELIPE DEL PROGRESO”**, presentado por el Pasante de CONTADOR PÚBLICO **C. JUAN ESTEBAN GARCÍA CÁRDENAS** con número de cuenta **2018340255**, el cual fue desarrollado como parte del proceso para la Obtención del Título Profesional, mediante la opción **“TITULACIÓN INTEGRAL EN LA MODALIDAD TESIS”**, conforme a lo establecido en el Reglamento para la Obtención de Títulos Profesionales de la Institución, **se aprueba para su reproducción en formato digital**, misma que ya fue autorizada por la asesora **M.A.N. ALBA CRUZ LÓPEZ** y **M.A.N.M. DULCE MARÍA CASTOLO SERVÍN**.

Sin más por el momento.

ATENTAMENTE
Comisión Revisora



M.A.N. ARACELI LÓPEZ CAMACHO
REVISOR



M.A.N. MARÍA LUISA MONROY MORENO
REVISOR

c.c.p. - Presidente/a de Academia de Contador Público
Archivo

Edición: 3
Código: FO-210C2201000501L-01-15
Fecha: 12 de septiembre de 2022

TESSFP210C2201000204L-431/2023
San Felipe del Progreso, México, a 02 de junio de 2023.

JUAN ESTEBAN GARCÍA CÁRDENAS
PASANTE DE CONTADOR PÚBLICO
PRESENTE

Por este conducto me es grato informar a usted que el trabajo escrito denominado **“RESILIENCIA EMPRENDEDORA DE LOS MICROEMPRESARIOS DE SAN FELIPE DEL PROGRESO”** desarrollado en apego a los lineamientos de esta Institución, fue aprobado por la Comisión Revisora, razón por la cual se le autoriza para que proceda a **reproducir en formato digital dicho documento**, debiendo entregar a esta División **siete (7)** ejemplares y con ello estar en condiciones de sustentar el Acto de Recepción Profesional

Ruego a usted tomar nota de que, en cumplimiento a lo especificado por el Reglamento para la Obtención de Títulos Profesionales, deberá cumplir con lo estipulado De los Requisitos, presentando documentos originales para cotejo entregando copia al Departamento de Titulación.

ATENTAMENTE

M.A.N. ELISA GONZÁLEZ DÍAZ
JEFA DE LA DIVISIÓN DE CONTADURÍA PÚBLICA

c.c.p. - Archivo

Edición: 3
Código: FO-210C2201000501L-01-16
Fecha: 12 de septiembre de 2022

Agradecimientos y/o Dedicatoria

Gracias a dios por guiarme por el camino correcto, porque nunca me ha abandonado, gracias por haberme dado una excelente familia, por permitirme conocer excelentes profesores y porque has llenado mi corazón con la luz de tu espíritu dejando que cumpla esta meta.

Por la herencia más valiosa que pudiera recibir, fruto del inmenso apoyo y confianza que en mí se depositó para que los esfuerzos y sacrificios hechos por mí no fueran en vano. Con admiración y respeto a mis padres Apolonio García Sánchez y Agustina Cárdenas Morales.

Quiero agradecer profundamente a mi esposa María Guadalupe y a mi hijo Dariel. Me brindaron su apoyo, me comprendieron, tuvieron tolerancia e infinita paciencia y cedieron su tiempo para que “papá estudie”, para permitir así llevar adelante un proyecto que pasó de ser una meta personal a otro emprendimiento más de familia.

Quiero agradecer de manera especial a las docentes del Tecnológico de Estudios Superiores de San Felipe del Progreso de la carrera de Contador Público M.A.N. Alba Cruz López y M.A.N.M. Dulce María Castolo Servín por confiar en mí, para realizar este proyecto, por haber sido muy pacientes y haber sido esas personas que con sus directrices pudieron explicarme aquellos detalles para culminar mi tesis, gracias por sus enseñanzas contadoras.

Agradecer también de manera especial a mis revisoras M.A.N. Araceli López Camacho, y M.A.N. María Luisa Monroy Moreno, por compartir sus conocimientos y guiarme en el proceso de la presente tesis.

Índice

Resumen / Abstract.....	10
Introducción.....	11
Planteamiento del problema o pregunta de investigación	13
Justificación.....	15
Alcances y Limitaciones	16
Hipótesis.....	17
Objetivos	18
Metodología.....	19
Capítulo I. Marco Teórico	24
1.1 Definición de empresa.....	24
1.2 Clasificación de las empresas	24
1.3 Problemática de las microempresas.....	26
1.4 Definición de resiliencia.....	27
1.5 Definición de resiliencia organizacional.....	29
1.6 Desempeño organizacional	30
1.7 Formas para generar resiliencia organizacional.....	30
1.8 Aplicación de la resiliencia en las microempresas	31
1.9 Definición de emprendimiento	33
1.10 Tipos de emprendimiento	35
1.11 Atributos de un emprendedor	38
1.12 Habilidades del emprendimiento	40
1.13 Identificación de habilidades de emprendimiento.....	41
1.14 ¿El emprendedor nace o se hace?	43
1.15 Clases de emprendedores	44
1.16 Los errores más comunes de un emprendedor.....	45
1.17 Fuerza de consideración antes de emprender	46
Capítulo II. Marco Contextual.....	48
2.1 San Felipe del Progreso	48
2.1.1. Ubicación geográfica.....	48
2.1.2 Tradiciones culturales.....	50
2.1.3 Actividades económicas	53
2.1.4 Microempresas.....	58
Capítulo III. Metodología	61

3.1 Población o universo/muestra	61
3.2 Tipo de estudio.....	62
3.3 Descripción del instrumento	63
3.4 Procedimiento de recolección de datos.....	76
3.5 Procedimiento de manejo estadístico.....	77
Capítulo IV. Aplicación de la Investigación.....	78
4.1 Análisis e interpretación de los resultados	78
Contraste de la Hipótesis	99
Conclusiones.....	100
Recomendaciones y perspectivas.....	103
Referencias	104
Anexos	115

Índice de tablas

Tabla 1. <i>Clasificación de las empresas</i>	26
Tabla 2. <i>Habilidades de emprendimiento según consulta a expertos</i>	42

Índice de figuras capítulo 1 y 2

Figura 1. <i>Clasificación del emprendimiento</i>	37
Figura 2. <i>Proceso de formación del talento emprendedor</i>	40
Figura 3. <i>Escudo oficial de San Felipe del Progreso</i>	49
Figura 4. <i>Principales lenguas indígenas habladas por la población de 3 años y más en San Felipe del Progreso</i>	50
Figura 5. <i>Imagen del Santo “Padre Jesús</i>	51
Figura 6. <i>Nombramiento de Pueblo con Encanto San Felipe del Progreso</i>	52
Figura 7. <i>Cultivo de maíz</i>	54
Figura 8. <i>Cultivo de maíz</i>	55
Figura 9. <i>Maderería</i>	55
Figura 10. <i>Herrería</i>	56
Figura 11. <i>Negocios de San Felipe del Progreso</i>	57
Figura 12. <i>Negocios de San Felipe del Progreso</i>	57
Figura 13. <i>Indicadores económicos de San Felipe del Progreso</i>	58
Figura 14. <i>Vendedores ambulantes</i>	59
Figura 15. <i>Vendedores ambulantes</i>	60

Índice de graficas capítulo 4

Gráfica 1. <i>Edad</i>	78
Gráfica 2. <i>Estado civil</i>	79
Gráfica 3. <i>Lugar de procedencia</i>	79
Gráfica 4. <i>Actividad económica</i>	80
Gráfica 5. <i>Años de antigüedad</i>	80
Gráfica 6. <i>Género</i>	81
Gráfica 7. <i>Optimismo ante los problemas</i>	81
Gráfica 8. <i>Automotivación</i>	82
Gráfica 9. <i>Fe y seguridad</i>	82
Gráfica 10. <i>Iniciativa</i>	83
Gráfica 11. <i>Momentos de estabilidad y cambio</i>	83
Gráfica 12. <i>Constante y persistente</i>	84
Gráfica 13. <i>Flexibilidad</i>	84
Gráfica 14. <i>Resistencia al estrés</i>	85
Gráfica 15. <i>Práctico/a</i>	86
Gráfica 16. <i>Captar necesidades</i>	87
Gráfica 17. <i>Objetivos</i>	87
Gráfica 18. <i>Normas sociales y culturales</i>	88
Gráfica 19. <i>Escuchar y comprender</i>	88
Gráfica 20. <i>Consciente</i>	89
Gráfica 21. <i>Planificaciones</i>	89

Gráfica 22. <i>Liderazgo compartido</i>	90
Gráfica 23. <i>Personas con talento</i>	91
Gráfica 24. <i>Trabajar en equipo</i>	91
Gráfica 25. <i>Opiniones de los demás</i>	92
Gráfica 26. <i>Crisis</i>	92
Gráfica 27. <i>No modifíco decisiones tomadas</i>	93
Gráfica 28. <i>Supervisión</i>	93
Gráfica 29. <i>Riesgos</i>	94
Gráfica 30. <i>Incertidumbre</i>	95
Gráfica 31. <i>Temor al fracaso</i>	95
Gráfica 32. <i>Solución de problemas</i>	96
Gráfica 33. <i>Orgulloso</i>	97
Gráfica 34. <i>Manejo de situaciones</i>	97
Gráfica 35. <i>Resuelto y decidido</i>	98

Resumen / Abstract

El impacto que tienen las microempresas en el desarrollo de la sociedad es innegable, a pesar de los retos que enfrentan ante un mundo incierto y cambiante. Este ambiente las obliga a ser más resilientes y competitivas, una manera de lograrlo es planificando y controlando el qué hacer y el saber hacer en la organización como parte de la integración de la gestión del conocimiento.

El objetivo de esta investigación será identificar conductas resilientes que manifiestan los microempresarios de San Felipe del Progreso, a través de la aplicación de un cuestionario que incluye variables relacionadas con optimismo, motivación, innovación, incertidumbre resistencia al estrés, manejo de situaciones diversas y temor al fracaso. El instrumento se aplicará a una muestra de 58 microempresarios en su mayoría dedicados a diferentes actividades del sector comercial. Se utilizará un método cuantitativo con alcance descriptivo.

Introducción

Actualmente la sociedad presenta la necesidad de implantar e impulsar la población desde una óptica predominantemente socioeconómica, de forma que las personas puedan adaptarse a las nuevas demandas de la economía del conocimiento, elevar la productividad, así como la competitividad, incrementar la calidad y el nivel de empleo, mejorar la empleabilidad y tener una mayor cohesión grupal (Soto et al., 2019). Esa habilidad de adaptarse a diferentes contextos y situaciones es conocida como resiliencia. De acuerdo con Salvo et al. (2017), estudiar la resiliencia permite conocer y especificar las diferentes maneras de superar la adversidad y las situaciones de dolor. Es un modelo de prevención que las personas pueden usar y potencializar.

La resiliencia, es considerada una característica de los emprendedores, ya que, implica la capacidad de buscar nuevas oportunidades y retos con actitud optimista para cumplir objetivos establecidos en una organización. Un emprendedor resiliente adopta una posición positiva a la transformación y detectará en ella nuevas oportunidades y retos.

El emprendedor es una persona que administra un negocio con fines de lucro y crecimiento en condiciones de riesgo, con muchos esfuerzos dirigidos a la innovación. Asimismo, es alguien más consciente de las oportunidades que otros, y de aprovechar su conocimiento, en ambientes dinámicos y muy cambiantes. Los emprendedores adaptan su comportamiento para enfrentar estos cambios para sobrevivir y encontrar nuevas oportunidades de negocio (Santoro et al., 2018).

Drada (2018) define emprendimiento como la actitud y aptitud de la persona que hace posible que emprenda nuevos retos, nuevos proyectos y nuevas iniciativas aprovechando las oportunidades y necesidades presentadas o detectadas en su entorno, observándose en estas personas características de superación y no conformismo, peculiaridades relacionadas directamente con las actitudes y capacidades, así como con la iniciativa. Esto hace referencia a lo que se ha denominado potencial emprendedor, esto es, el conjunto de capacidades y habilidades que desarrolla un individuo para configurar su identidad emprendedora (Bernal y Cárdenas, 2015). Estas capacidades aluden,

inevitablemente, a la dimensión personal del sujeto, por lo que el emprendimiento es comprendido desde una perspectiva personal. Entre las capacidades que más destacan, se encuentran el sentido crítico, la creatividad, el liderazgo, la motivación de logro, la responsabilidad y la resolución de problemas (Shahin et al., 2021).

Desde el punto de vista organizacional, un microempresario se considera resiliente cuando a pesar de los cambios constantes que sufre debido a la globalización y, a la evolución de la tecnología y a diversos factores propios del entorno, se mantiene firme adaptándose y superando las crisis socioeconómicas, teniendo como base una buena planeación y ambiente laboral. Un microempresario es aquella persona natural o jurídica que desarrolla o tiene iniciativas para realizar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal (Rodríguez, 2014).

El objetivo del presente trabajo de investigación fue identificar actitudes de resiliencia emprendedora en un grupo de microempresarios de San Felipe del Progreso, para ello se desarrollarán cuatro capítulos:

El primero presenta el marco teórico, este hace referencia a los conceptos básicos como resiliencia, emprendimiento, microempresarios, etc. El segundo capítulo refiere al marco contextual, aquí se describen las condiciones de población de microempresarios de San Felipe del Progreso. El tercer capítulo presenta la metodología, en donde se describe la población, la muestra y el instrumento a aplicar y en último capítulo se exponen los resultados de la investigación.

Planteamiento del problema o pregunta de investigación

Diversos estudios evidencian que las microempresas enfrentan una serie de problemas para permanecer en el mercado, debido a que se encuentran con las siguientes limitantes: falta de institucionalización de sus valores organizacionales, deudas y obligaciones que asumen los accionistas a título personal, rezago tecnológico, falta de reinversión de las utilidades en capital de trabajo, carencia de personal capacitado, problemas con las autoridades hacendarias, financiamiento y carencia del uso de las técnicas contables. Hay que resaltar que las microempresas son la columna vertebral de la economía mexicana. Generan 72% del empleo y 52% del Producto Interno Bruto (PIB) del país; según cifras de la secretaria de Economía (2017).

Las microempresas son el sector más vulnerable ante los cambios económicos que se presentan en el país. Los Censos Económicos de INEGI 2019 muestran que 99.8% de los establecimientos del país son micro, pequeños o medianos, y por sus características, estas unidades económicas tienden a presentar mayores cambios con respecto a las grandes empresas, en cuanto a ingresos, personal ocupado, ubicación, cierres y aperturas, entre otros aspectos. Sin embargo, desde hace ya varios años se ha observado que por situaciones de diversa índole, las personas y las organizaciones del país se han visto en la necesidad de poner a prueba la capacidad de reacción para adaptarse a las dificultades y continuar su actividad del día a día con mayor éxito, para no verse afectadas por sucesos de diferente naturaleza y dimensión, lo cual ha generado que poco a poco las acciones y actitudes emprendedoras resilientes estén en constante proceso de evolución, con resultados cada vez más satisfactorios.

En este sentido, la investigación centra su interés en identificar conductas de resiliencia emprendedora en un grupo de microempresarios de San Felipe del Progreso, a fin de conocer la capacidad de respuesta que estos emprendedores tienen ante las dificultades que enfrentan día a día. En el entendido de que el emprendimiento es considerado como factor propio dentro de la competitividad y liderazgo, involucra respuestas resilientes que pueden darse tanto de forma individual como colectiva. Además, el emprendimiento siempre ha estado presente

a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas, este concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos. Los resultados que se obtengan al final de esta investigación darán pauta para determinar si es conveniente elaborar un plan de intervención, con la finalidad de fomentar o mejorar la resiliencia en los microempresarios.

¿Cuáles son las conductas resilientes en los microempresarios de San Felipe del Progreso?

Justificación

La justificación describe la razón de ser de la investigación desde distintos enfoques, como se explican a continuación

Conveniencia

Se consideró conveniente realizar esta investigación, ya que las microempresas de San Felipe del Progreso, constituyen uno de los segmentos más dinámicos de la economía local, se han convertido en un mecanismo de estímulo para el empleo y el combate a la pobreza. Sin embargo, a pesar de los constantes programas de apoyo que buscan fomentar su creación y supervivencia, no todos los microempresarios son resilientes antes las dificultades que enfrentan para permanecer en el mercado.

Relevancia social

Identificar que conductas de resiliencia emprendedora manifiestan los microempresarios cuando se enfrentan a adversidades, permitirá estructurar un plan de intervención a fin fomentar autoeficacia y pro actividad, asertividad y control emocional y afrontamiento de riesgos y dificultades, contribuyendo así en la permanencia de estos negocios en el mercado, situación que favorece el empleo.

Implicaciones prácticas

El instrumento que se aplicó a los microempresarios de San Felipe del Progreso pretende medir las siguientes variables: autoeficacia y pro actividad, asertividad y control emocional y afrontamiento de riesgos y dificultades. Los resultados que se obtengan al final de esta investigación darán pauta para elaborar un plan de intervención, con la finalidad de fomentar en los microempresarios acciones resilientes.

Valor teórico

Con los resultados obtenidos en cada una de las variables que se abordan en el instrumento será posible generar otras líneas de investigación que contribuyan a la generación de conocimiento

Alcances y Limitaciones

Alcances

- Identificación de las microempresas.
- Acceso a información de las microempresas de San Felipe del Progreso.
- Confianza con los microempresarios para la aplicación del instrumento.
- Disposición de los microempresarios para responder el cuestionario

Limitaciones

- Riesgo de fiabilidad de las respuestas que proporcionen los microempresarios.
- La muestra es no probabilística.
- Bajo recurso financiero para la aplicación del instrumento.

Hipótesis

Los microempresarios de San Felipe del Progreso ante situaciones adversas manifiestan actitudes resolutivas para enfrentarse a cambios y garantizar su continuidad en el mercado.

Objetivos

Objetivo general:

Identificar conductas de Resiliencia emprendedora en los microempresarios de San Felipe del Progreso.

Objetivos específicos:

- Elaborar un estado del arte sobre emprendimiento y resiliencia emprendedora.
- Aplicar un instrumento para identificar conductas de resiliencia en los microempresarios de San Felipe del Progreso.
- Analizar e interpretar los resultados.

Metodología

3.1 Población o universo/muestra

Arias et al. (2016) refiere que “La población de estudio es un conjunto de casos, definido, limitado y accesible, que formará el referente para la elección de la muestra, y que cumple con una serie de criterios predeterminados (p. 3).

La población objeto de estudio fue de 58 microempresarios de San Felipe del Progreso, Estado de México. De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Geografía e Informática, (INEGI) (2022) la rama de microempresas está conformada por 4489 microempresas.

La muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, éste deberá ser representativo de dicha población (Hernández et al., 2014). Al tomar una muestra, no probabilística el investigador pretenderá que los resultados se generalicen y funcionen para el resto de la población.

De acuerdo con Scharager (2001), El muestreo probabilístico, también llamadas muestras dirigidas o intencionales, la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las condiciones que permiten hacer el muestreo (acceso o disponibilidad, conveniencia, etc.); son seleccionadas con mecanismo informales y no aseguran la total representación de la población. Esto implica que no es posible calcular con precisión el error estándar de estimación, es decir, no podemos determinar el nivel de confianza con que hacemos la estimación. (p .2)

Así mismo, el autor menciona los siguientes procedimientos de muestreo no probabilístico:

Muestreo intencional u opinático:

En este procedimiento, es el investigador quien selecciona la muestra e intenta que sea representativa, por lo tanto, la representatividad depende de su “intención” u “opinión”. Queda claro que la evaluación de la representatividad es subjetiva.

Un tipo particular de muestreo intencional es el muestreo por cuotas, en que el entrevistador o encargado de obtener la información contacta a las unidades de análisis en un número proporcional al de las condiciones de la población que le son

dadas, y de estos, él puede elegir las según sea su conveniencia.

Muestreo sin norma o accidental:

En este procedimiento, la muestra se obtiene de cualquier manera, ya sea por comodidad o circunstancias. El riesgo de que no sea representativa de la población es grande, salvo que la población sea muy homogénea.

Muestreo de sujetos voluntarios:

Son muestras fortuitas que por diversas razones accede el investigador. Pese a esto se clasifica en algunas variables para tratar en la medida de lo posible que los sujetos sean homogéneos con algunos criterios (edad, sexo, inteligencia, etc.).

Muestreo de sujetos tipos:

También es utilizado en estudios exploratorios y cualitativos, donde lo que importa es la riqueza, calidad y profundidad de la información por sobre la generalización, la cantidad y estandarización.

Hernández et al. (2014), definen a la muestra no probabilística (llamada también muestra dirigida), se menciona que “la elección de los elementos no depende de la probabilidad, si no de causas relacionadas con las características del investigador o del que hace la muestra”. Por lo tanto, el procedimiento a seguir no es mecánico, ni se basa en fórmulas de probabilidad, ya que depende del proceso de toma de decisiones de una persona o grupo de personas.

3.2 Tipo de estudio

El presente estudio tiene un enfoque cuantitativo, de acuerdo a Hernández et al. (2014) este usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.

Molina y Mousalli-Kayat (2016) menciona que el enfoque cuantitativo comprende los procedimientos para la formulación y comprobación de hipótesis a partir de la experimentación, lo que constituye el carácter hipotético-deductivo, es decir, de la teoría general a la particularidad de los hechos estudiados en la recolección de datos.

La investigación cuenta con este enfoque cuantitativo al tratarse de una recolección de datos que prueba la hipótesis expuesta a partir de la medición numérica y el análisis estadístico.

3.3 Descripción del instrumento

El trabajo de investigación recopiló información mediante la aplicación de un instrumento, como expresa Meneses (2016), “Un cuestionario es, por definición, el instrumento estandarizado que empleamos para la recogida de datos durante el trabajo de campo de algunas investigaciones cuantitativas, fundamentalmente, las que se llevan a cabo con metodologías de encuestas” (p. 9).

De esta manera, el cuestionario es la técnica o instrumento, mediante el cual, se seguirán un conjunto de pasos jerárquicos para su diseño y administración de los datos a obtener, es otras palabras la metodología de encuestas a seguir.

El cuestionario consta de 29 preguntas las cuales son de opción múltiple y se aplicará a una muestra no probabilística de microempresarios de San Felipe del Progreso. El cuestionario está dividido en 5 apartados, cada rubro correspondiente constará de un número de preguntas específicas relacionadas a una variable determinada, descritas a continuación:

1. Autoeficacia y pro actividad (9 preguntas)
2. Asertividad y control emocional (6 preguntas)
3. Liderazgo participativo (7 preguntas)
4. Afrontamiento de riesgos y dificultades (3 preguntas)
5. Competencia personal (resiliencia) (4 preguntas)

En el mismo cuestionario se solicitaron datos demográficos de los cuales resaltan: edad, estado civil, lugar de procedencia, actividad económica, años en actividad económica y género.

Las opciones de respuesta del cuestionario se determinaron en base a la escala de Likert, Hernández et al. (2014) mencionan la siguiente definición:

“La escala de Likert son un conjunto de ítems que se presentan en forma de afirmaciones para medir la reacción del sujeto en tres, cinco o siete categorías” (p.238).

De acuerdo a lo anterior, el cuestionario se conforma de 5 categorías:

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

3.4 Procedimiento de recolección de datos

Hernández et al. (2014), mencionan que, de acuerdo con el problema de estudio e hipótesis, la siguiente etapa consiste en recolectar los datos pertinentes sobre los atributos, conceptos o variables de las unidades de análisis o casos (participantes, grupos, organizaciones, etcétera). Recolectar los datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que conduzcan a reunir datos con un propósito específico. En la investigación cuantitativa se aplicó un instrumento para medir las variables de: Autoeficacia y pro actividad, asertividad y control emocional, liderazgo participativo, afrontamiento de riesgos y dificultades y competencia personal.

En cuanto al acercamiento al grupo de microempresarios de San Felipe del Progreso, la técnica a empleada fue personal y la aplicación se realizó a través de encuentros personales con el encuestado. El registro de la información la realizó el aplicador, a través de un formulario de Google. Posteriormente se revisó la información contenida en la base de datos. Para asegurar que las encuestas hayan sido precisas y no haya errores de respuesta o mala comprensión, el aplicador explicó de manera detallada y precisa cada apartado de la encuesta y en todo momento el aplicador estuvo atento a resolver la dudas que se le presentaron al encuestado.

Para la aplicación de las encuestas se agendó previa cita con el entrevistado estableciendo fecha y horarios para realizar la encuesta con mayor precisión y más tranquilidad.

3.5 Procedimiento de manejo estadístico

A partir de la base de datos, se interpretaron los resultados gráficos descriptivos de la información obtenida de cada una de las variables del estudio, al

mismo tiempo se ejecutó un análisis descriptivo de las respuestas emitidas por los microempresarios de la zona objeto de estudio.

Capítulo I. Marco Teórico

1.1 Definición de empresa

Una empresa es un conjunto de contratos a largo plazo entre propietarios de los factores de producción que establecen relaciones de intercambio de recursos entre diferentes agentes económicos que transfieren activos. Además participan clientes, proveedores, accionistas, gerentes, obreros, etc.

Cordero, (2018), reemplaza el mercado de productos por el mercado de factores. En los mercados de factores, las señales de precios son menos importantes que en los mercados de bienes.

Por otra parte Cordero, (2018) reconoce establecimiento, unidad económica o negocio; como sinónimos de empresas.

Una empresa por lo general tiene una ubicación física de manera permanente y delimitada por edificios o instalaciones fijas, combina operaciones y patrimonios bajo la dirección de la entidad controladora, para producir bienes, compra-venta de productos o prestación de servicios, sea con o sin fines de lucro (INEGI, 2015).

1.2 Clasificación de las empresas

Cordero, (2018), menciona que las empresas se clasifican de la siguiente manera:

- Industriales
- Comerciales
- Servicios

Empresas industriales

La principal actividad de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Las empresas industriales se clasifican de la siguiente manera:

- Extractivas. Dedicadas a la explotación de los recursos naturales, sean renovables o no, tales como la extracción de minerales, madera, petróleo, etc.
- Manufactureras. Hay dos tipos de conversión de materias primas en productos terminados: las empresas que producen bienes de uso final, producen bienes que abordan directamente las necesidades de los

consumidores. Las empresas que producen bienes de capital son aquellas que prefieren satisfacer las demandas de la industria de bienes de consumo.

- Agropecuaria. Su función principal es la explotación de la agricultura y la ganadería.

Empresas Comerciales

Este tipo de empresa actúa como intermediario entre los fabricantes y los consumidores. Su trabajo principal es comprar y vender productos terminados. Es decir, vendes bienes o servicios. Por ejemplo, restaurantes, boutiques, tiendas de muebles, etc. Se puede clasificar de la siguiente manera:

- Mayoristas. Las empresas mayoristas se especializan en obtener y vender mercancías a una amplia variedad de minoristas, industrias y asociaciones, y almacenan grandes cantidades de mercancías para garantizar la entrega oportuna. Los mayoristas incluyen mayoristas generales y mayoristas especializados. Los mayoristas generales ofrecen una variedad de bienes y servicios, mientras que los mayoristas especializados atienden necesidades específicas.
- Minoristas. Un minorista es una empresa que compra productos de consumo de fabricantes y mayoristas y los vende a los consumidores en puntos de venta minorista. Los minoristas son los intermediarios básicos para el consumidor final.
- Comisionistas. Los comisionistas son los encargados de vender los bienes por los productores y reciben ganancias o comisiones.

Empresas de servicios

Como su nombre indica, se trata de empresas que prestan servicios a las comunidades y otros negocios, con o sin fines de lucro, y han experimentado un gran auge en las últimas décadas. Las empresas de servicios se pueden clasificar en las siguientes áreas:

- Transporte (autobuses, camionetas y mudanza.)
- Turismo (hoteles y restaurantes.)
- Instituciones financieras (bancos y financieras.)

- Servicios públicos varios (agua, luz y gas.)
- Servicios profesionales (asesorías y despachos.)
- Educación (escuelas, academias e institutos.)
- Salud (clínicas y hospitales.)
- Comunicación (periódicos, tv y radio.)

Diario Oficial de la Federación (2009), indica que otra manera de clasificar a las empresas es la siguiente:

Tabla 1.

Clasificación de las empresas.

Empresa	Número de trabajadores	Ventas anuales
Micro	Máximo 10 trabajadores.	Obtienen hasta \$4, 000,000 de pesos en ventas anuales.
Pequeña	Empresas con entre 11 y 30 trabajadores.	Obtienen hasta \$100, 000,000 de pesos en ventas anuales.
Mediana	Empresas que cuentan con entre 31 y 100 trabajadores.	Obtienen hasta \$250, 000,000 de pesos en ventas anuales.
Grande	Negocios con más de 101 trabajadores.	Ventas anuales superiores a los \$250, 000,000 de pesos.

Nota. Datos tomados del DOF (2009).

1.3 Problemática de las microempresas

Las microempresas han creado negocios basados en buenas ideas y poco capital, y juegan un papel importante en la estructura socioeconómica cuando enfrentan problemas de desempleo. De esta forma, absorbe significativamente a la población económicamente activa, excluyendo a las medianas y grandes empresas, estimula la producción y el consumo interno, y participa en la distribución de la riqueza en la sociedad (Gómez, 2017), su presencia representa la existencia de nuevas formas de trabajo y estructuras profesionales que se fortalecen cada día. Sin embargo, a pesar de esta alta cobertura a nivel nacional, las microempresas no

son un grupo económico fuerte y enfrentan muchos desafíos que les dificultan crecer y mantenerse en el escenario económico y social.

Por esta razón, la resiliencia juega un papel clave en las situaciones de crisis empresarial, ya que la falta de gestión y manejo adecuado de dichas situaciones puede llevar al fracaso. Gómez (2017) considera que las dificultades notables en las micro empresas surgen en:

- 1) El área financiera.
- 2) La infraestructura (y los servicios públicos)
- 3) La política, que incluye tanto la gestión macroeconómica, el manejo de los temas tributario y laboral, el análisis de las políticas y acciones de fomento, así como el funcionamiento del Estado y las instituciones.
- 4) Los problemas sociales y culturales.
- 5) El mercado interno.
- 6) El comercio exterior.
- 7) La tecnología y la información.
- 8) El efecto del medio ambiente.

1.4 Definición de resiliencia

La resiliencia se puede definir como la capacidad de un sistema en sus múltiples formas (individuos, hogares, grupos, organizaciones) para hacer frente a las perturbaciones e incertidumbres, y contrarrestar los impactos negativos a corto y largo plazo (Béné, et al 2017). Tres dimensiones de la resiliencia como la resistencia, el ingenio y el optimismo ayudan a predecir el éxito en los emprendedores.

En situaciones peligrosas, las personas altamente resilientes se caracterizan por un sentido emprendedor de autoeficacia. En condiciones de vida difíciles, los emprendedores adquieren la capacidad de superar la adversidad y creer en sus propias capacidades empresariales. Se ha demostrado que el éxito empresarial está relacionado con el optimismo y la perseverancia ante los contratiempos. Asimismo, la resiliencia puede amortiguar en alguna medida los efectos negativos de los factores estresantes. El optimismo y la adaptabilidad son valiosos recursos psicológicos que nos ayudan a soportar el estrés y adaptarnos a situaciones

inciertas. Centrarse en el cliente, la innovación en el servicio y la diferenciación son fundamentalmente importantes para las empresas. En tiempos de crisis las empresas más resilientes se centran aún más en sus clientes y sus necesidades (Sabatino, 2016).

Las empresas están sujetas a muchos tipos de interrupciones y tienen que lidiar con situaciones imprevistas y, a menudo, peligrosas y perturbadoras. Ser capaz de administrar los recursos en tales situaciones hace que una empresa sea más resistente. Al enfrentarse a una variedad de circunstancias, las empresas tienden a abordar los problemas con optimismo (Parker y Ameen, 2018). La resiliencia percibida de los emprendedores es positiva y significativamente relacionada con las percepciones de éxito. De igual forma, para los emprendedores es mejor trabajar juntos a través de una red de apoyo entre sí (como proveedores, intermediarios, municipalidades, etc.) para adquirir mejores competencias (Santoro et al., 2018).

Frente a condiciones difíciles del entorno, las pymes han desarrollado mecanismos de supervivencia y microresiliencia en tres ámbitos: producción, espacio e individuos. La microresiliencia se basa en la ventaja competitiva, la imagen, la flexibilidad corporativa y la adaptabilidad. Del mismo modo, el espacio y el lugar crean terrenos que son adaptables al trabajo y permiten la viabilidad económica. La creatividad del emprendimiento y sus redes informales benefician a la microresiliencia (Andrés y Round, 2017).

Los negocios y las empresas se desarrollan dentro de ecosistemas compuestos por una variedad de actores a nivel micro y macro. Esto incluye otras empresas, competidores, proveedores y organizaciones de apoyo con quienes compartimos nuestros valores y actividades. La interacción entre diferentes actores crea resiliencia y fomenta un sentido de comunidad. Un entorno resiliente sabe afrontar mejor los desarreglos de factores externos no controlables y transformar su comportamiento y estructura para responder a las circunstancias, e incluso se puede volver más fuerte que antes de las perturbaciones (Roundya et al., 2017). Los emprendedores muestran ser resilientes y desarrollan una capacidad de resiliencia, lo cual les permite superar situaciones difíciles y salir más fuertes que

nunca del fracaso. La conducta y experiencia de los papás influyen en el fomento de la resiliencia entre los hijos, quienes fomentan habilidades de aprendizaje, actitud, espíritu emprendedor y éxito (Duchek, 2017).

1.5 Definición de resiliencia organizacional

La resiliencia organizacional es la capacidad de una organización para recuperarse de eventos inesperados. En otras palabras, una empresa resiliente es aquella que es capaz de absorber los cambios y las interrupciones internas y externas sin afectar la rentabilidad, y es lo suficientemente flexible como para recuperarse de eventos adversos o inesperados a través de un rápido proceso de ajuste para obtener beneficios adicionales, ya sean financieros o intangibles, según las circunstancias (Ortiz y Erazo, 2021).

La resiliencia dentro de una organización juega un papel clave en el mantenimiento de la función esencial mientras se absorben los cambios que ocurren como resultado de crisis repentinas. En otras palabras, una empresa resiliente es aquella que se desempeña mejor que otras ante el cambio constante por las crisis económicas y sociales y la globalización de los negocios, y también se beneficia de la adversidad o de los imprevistos (Quendler, 2017).

Xiao et al (2017), señalan que dentro del mundo organizacional, la resiliencia se puede crear en las siguientes dimensiones:

1. Ética resiliente.
2. Conciencia situacional.
3. Gestión de vulnerabilidades clave.
4. Capacidad de adaptación.

Habiendo definido el concepto de resiliencia y las dimensiones en las que se puede utilizar dentro de una organización, hay razón para describir las características que exhiben todas las organizaciones resilientes.

Deloitte, (2020), afirma que una organización resiliente tiene un conjunto de capacidades orientadas a tomar acciones contundentes frente a situaciones y cambios específicos. Estos cambios son, en la mayoría de los casos, el resultado de encontrarse con eventos generalizados e imprevistos con suficiente potencial para amenazar la viabilidad a largo plazo de la empresa.

1.6 Desempeño organizacional

La importancia de este constructo radica en la medición sistemática, ya que permite ver si las acciones realizadas por la empresa están logrando los resultados esperados y si se están mejorando y manteniendo en el tiempo.

Se puede suponer que en las organizaciones más competitivas es importante alinear sus actividades comerciales con su visión estratégica para mejorar la comunicación interna y externa. Por otro lado, el desempeño organizacional es importante ya que mejora el nivel de calidad de la organización y proporciona incentivos para introducir o fomentar la innovación (Emueje et al., 2020).

Pizarro (2019), menciona que el desempeño organizacional es el criterio más importante cuando se evalúan las organizaciones, ya que el desempeño se usa ampliamente como variable dependiente. Esta información es tan importante para la organización que aquí se nos brinda la oportunidad de determinar no solo resultados cuantitativos sino también resultados cualitativos (Yamakawa, et al, 2011).

Del Valle (2016), menciona la importancia del desempeño organizacional en aspectos tales como: (a) informar a su organización si las acciones realizadas han logrado los resultados esperados, (b) facilitar el benchmarking interno y externo para un futuro más competitivo, (c) alinear las actividades empresariales a la visión estratégica, (d) impulsar el cambio organizacional, (e) mejorar el nivel de calidad de las organizaciones respecto al mercado y (f) promover la innovación.

1.7 Formas para generar resiliencia organizacional

Abaid et al. (2021) recomienda algunas acciones que permitirán generar resiliencia organizacional:

- a) Evitar tipificar las crisis como temas imposibles de resolver.
- b) Aceptar las circunstancias que no pueden cambiarse, establecer objetivos, estrategias realistas de solución y tomar acciones decisivas y asertivas.
- c) Investigar y aprender sobre lo que otras organizaciones han hecho o están haciendo en una situación parecida, a fin de hacer frente con una visión constructiva y positiva.

- d) Proteger y mantener una excelente relación con los stakeholders para cerrar brechas cuando haya que reaccionar o adaptarse a un cambio imprevisto.
- e) Mantener una línea de comunicación constante y fluida con las partes interesadas para recibir retroalimentación y abrir las puertas a la innovación y soluciones en tiempos de crisis.
- f) Contar con los mecanismos internos necesarios para concebir el fracaso como una posibilidad, que cuenten con el coraje y empuje necesarios para hacer el trabajo, las estrategias, la confianza y la innovación para evitar el colapso ante una eventualidad.
- g) Integrar la memoria corporativa para documentar las medidas y acciones tomadas en momentos de crisis y su resultado para evitar el riesgo de repetir la historia y, simultáneamente motivar al equipo o grupo en forma positiva para cumplir los objetivos.
- h) Tener presente en todos los niveles de la organización que la única constante en la vida es el cambio y este es un componente indispensable para el éxito de las organizaciones. Así que, mejor disfrutarlo y ser parte del cambio.

1.8 Aplicación de la resiliencia en las microempresas

Si bien no existe una metodología para desarrollar la resiliencia dentro de las empresas, vale la pena señalar que existen componentes que ayudan a aplicarla. Los factores involucrados en la construcción de resiliencia en todas las organizaciones se denominan factores de protección y riesgo, similares a las fortalezas y debilidades reveladas por el análisis estratégico. Los factores de protección son las condiciones que pueden crear un ambiente favorable para el desarrollo de la actividad empresarial, y los factores de riesgo son la combinación de todas las características que de una forma u otra aumentan la probabilidad de desempeño de una empresa. En retrospectiva, las organizaciones son resilientes. Si en situaciones de crisis pudiéramos desarrollar la capacidad de identificar estos riesgos y factores protectores con el fin de minimizar problemas futuros (Cordero et al 2014).

Otro aspecto a tener en cuenta a la hora de aplicar la resiliencia a tu organización es su técnica. Varias técnicas de resiliencia son instrumentos

empresariales que se utilizan para hacer frente a la adversidad y determinar el uso de estrategias para mantener el equilibrio dentro de la empresa. Existen oportunidades en momentos de crisis o cambio que pueden entorpecer el desarrollo laboral de los empleados a los que no les son aplicables dichas técnicas. Se utiliza en todos los niveles de la jerarquía para ayudar a los empleados a desarrollar y obtener comportamientos positivos en su desempeño. En resumen, estas son medidas aplicadas a nivel personal para ayudar a los empleados a soportar el estrés mental (Steffens y Ojeda, 2017).

Sin embargo, la técnica se basa en las habilidades humanas y está destinada a brindar a las personas la oportunidad de interactuar activamente tanto con su entorno como con ellas mismas. Técnicas como estas también permiten que una persona desarrolle la capacidad de relacionarse, y estos reflejos guían a una persona para enfrentar el cambio. Por lo tanto, las técnicas centradas en la emoción con respecto a las emociones negativas son muy complejas de controlar, ya que causan malestar y, sobre todo, generan costos importantes para la empresa, lo que brinda apoyo emocional y la capacidad de los empleados para interactuar entre ellos. Una técnica para centrarse en el problema cuando las personas se encuentran en una situación problemática, no se limitan a resolverla, simplemente intentan modificar su trayectoria para adaptarse al problema. Por eso se dice que cuando se utilizan métodos que mejoran la resiliencia para resolver los problemas de la vida de alguien, es necesario desarrollar una estrategia para volver a la normalidad (Steffens y Ojeda, 2017).

Otro tipo de técnica se llama ERIC (Eliminar, Reducir, Aumentar, Crear), que establece que los océanos rojos son muy importantes para mantener la competitividad dentro de la industria de una empresa, la realidad de muchos negocios en cuanto a la participación de mercado, en la mayoría de ellos, la oferta supera con un gran aumento a la demanda y, por tanto, no es suficiente para sostener un alto nivel de competencia sino debe apostar por otras opciones, pero por otro lado los océanos azules no están ni definidos ni explotados ya que las empresas se han centrado recientemente en crear océanos rojos donde domina la competencia (Steffens y Ojeda, 2017).

Esta herramienta, crea océanos azules, y agrega valor a una empresa u organización, estableciendo ventajas competitivas a largo plazo, el enfoque, la divergencia y un mensaje claro para comunicar al mercado, definen seguras las habilidades de océano azul, en el modelo mencionado la herramienta ERIC se consideran concurrente (Chan y Mauborgne, 2015).

Con la herramienta ERIC, se puede identificar qué factores competitivos no agregan valor e incurrir en costos, lo que permite elaborar una propuesta detallada de océano azul, todo ello nos permite eliminar actividades que no crean valor para nuestros clientes. Reducir el valor agregado ya que algunos modelos superan las expectativas del cliente. Aumentar la intensidad de las variables que no cumplen con las expectativas del cliente. Crear variables relacionadas con bienes o servicios que no están incluidos en el modelo que califican los clientes (Estrella y Torres, 2015).

El modelo de Jim Collins para analizar crisis y lograr un nivel aceptable de resiliencia dentro de una organización también necesita conocer el nivel operativo actual de un negocio para determinar si se encuentra en una fase de crisis, en ese caso, es apropiado hablar de la fase de recuperación, el modelo de Jim Collins, conocido como las cinco etapas de la decadencia, establece que las organizaciones deben darse cuenta de que no importa qué tan bien se desempeñen, no están en la cima, y cómo las empresas aceptan y responden a la crisis tratan de adaptarse para finalmente fallar y renunciar (Sánchez, 2016).

1.9 Definición de emprendimiento

Mucho se ha hablado sobre el emprendimiento, pero de hecho innumerables autores han desarrollado opiniones divergentes sobre el fenómeno, que de una forma u otra ha sido identificado como un importante factor de desarrollo que ha afectado a las comunidades humanas. La escala de esta actividad en la sociedad es tan grande que algunos estudios muestran que su impacto es de vital importancia para el bienestar económico y social (Martínez, 2016).

En este sentido, “muchos países han enfocado sus modelos económicos, políticas públicas y diseño institucional en promover e incentivar el emprendimiento,

porque este es importante para el crecimiento, el desarrollo, la creación de riqueza y la calidad de vida de sus ciudadanos” (Rivera, 2018, p.7).

Sin embargo, existe una relación muy estrecha entre el éxito de un emprendedor y las características personales. En este sentido, Martínez (2019) indica que “el emprendimiento está relacionado con saber hacer algo, por lo que se relaciona con aspectos como el carisma, la perseverancia, la inversión de tiempo, el esfuerzo, la perseverancia, los valores personales, o la búsqueda de soluciones, se ve como una habilidad a desarrollar” (p.143)

El emprendimiento es un concepto que acompaña la historia y el progreso de la humanidad, los emprendedores son los inadaptados que han impulsado el cambio y establecido políticas a lo largo de la historia, para bien o para mal, por lo que se les atribuye todo hecho que muestre progreso en cualquier campo. Según el RAE (2018), el emprendedor “es un agente decidido de acción innovadora”, y la acción innovadora es una herramienta para que el emprendedor participe.

Según Patiño et al., (2018) menciona que “emprender es un término que tiene varias representaciones, según el contexto en que se le utilice será el vínculo que se le trasmita. Por ejemplo, en el ámbito empresarial el emprendedor es un empresario” (pág. 1).

Rodríguez y Jiménez (2005), citado por Max Olivares (2017) mencionan que hay dos definiciones para entender lo que es un emprendedor:

- ✓ Un emprendedor es un individuo que detecta una oportunidad y crea un negocio (o la adquiere o es parte de un grupo que lo hace) para encararla.
- ✓ El proceso emprendedor comprende todas las actividades relacionadas con detectar oportunidades y crear organizaciones para concretarlas (pág. 27).

Saldarriaga y Guzmán (2018), lo percibe como un individuo que compra productos a un precio determinado ahora y, al combinarlos juiciosamente, crea un nuevo producto para que pueda venderse a un precio incierto en el futuro, para lo cual asume riesgos e incertidumbres que están presentes en el mercado actual.

De este modo, aun cuando el término proviene del francés (entrepreneur) que se traduce como pionero, para Alzate (2017), se puede decir que: “es la acción que un individuo ejerce gracias a su capacidad de innovación y creatividad para

plantear proyectos con un alto impacto social y económico” (p.11). Sin embargo, el autor menciona que para ser emprendedor no es obligatorio crear un negocio y añade que es suficiente con una idea, propuesta o proyecto que se pueda ejecutar en un entorno para brindar una solución a un problema identificado con anticipación.

En esta secuencia de ideas, vale la pena identificar la relación entre empresarios y emprendedores, en este sentido, si analizamos el propósito, podemos decir que los emprendedores sí son emprendedores, aunque no todos los emprendimientos estén orientados al desarrollo empresarial. En relación con esto están las llamadas empresas sociales, que persiguen fines benéficos en lugar de lucrativos. Sin embargo, el tipo de emprendimiento abordado en este estudio se refiere al emprendimiento dirigido a la obtención de beneficios y la creación de empleo. De cualquier manera, es importante tener en cuenta que, por naturaleza, todos intentan resolver situaciones problemáticas basándose en el ingenio y la creatividad mientras satisfacen las necesidades de un ecosistema en el que las personas prosperan.

1.10 Tipos de emprendimiento

La actividad humana es el resultado de la motivación, que a lo largo de la historia ha llevado a la promoción de muchas ideas que sirven al desarrollo humano, al respecto Velandia (2019) establece que: “se emprende y a menudo se hace por necesidad y es una práctica típica o común en los países en desarrollo y los países que enfrentan serias dificultades en el empleo y la integración laboral.”. (p.62). Más adelante el autor Velandia (2019) indica que “también se emprende por oportunidad, típicamente en países desarrollados o en contextos favorables” (p.62)

Velandia (2019), indica que el planteamiento anterior crea una codificación que categoriza a la actividad de emprendimiento de acuerdo al estímulo, consiguiendo ser:

- a. Emprendimiento por necesidad.
- b. Emprendimiento por oportunidad.

Ahora bien, los estudios de Terán y Guerrero (2020). Con respecto a la teoría del emprendimiento, argumentan que "hay cuatro corrientes principales de investigación sobre el emprendimiento: psicología, sociología, economía y

administración, y la investigación sobre el emprendimiento puede llevarse a cabo a través de una o más de ellas". (p.3)

Terán y Guerrero (2020), mencionan que dado lo anterior, se podría pensar que el emprendimiento también puede ser visto desde tres perspectivas:

Emprendimiento empresarial:

Es considerado como una iniciativa particular acerca de un proyecto de negocio o cualquier idea que le de ingresos. En este contexto Riveros (2013) afirma que "los gerentes actuales son emprendedores y deben evaluar constantemente indicadores de crecimiento y pronósticos para el mercado en estudio" (p.22).

Emprendimiento cultural:

El propósito de este tipo de negocios es preservar el valor y la importancia de los productos y costumbres locales y nacionales. Ante este propósito Castillo (2015) sostiene que "algunos países y sociedades cuentan con condiciones institucionales que promueven los negocios, como mercados libres y competitivos con protección de la propiedad privada y sistemas educativos abiertos e innovadores que propicien actividades empresariales" (p.172).

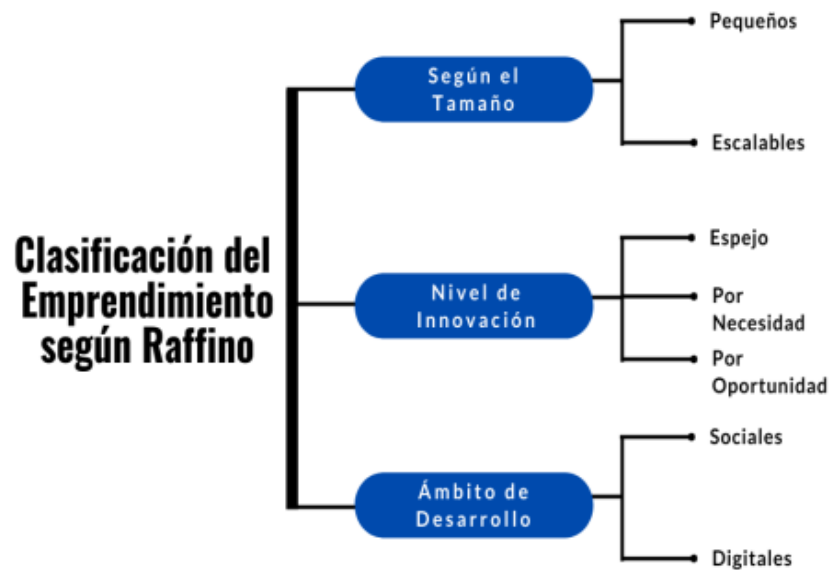
Emprendimiento social:

Se basa en la satisfacción de las necesidades de la sociedad en la que se desarrolla y se centra en cuestiones comunitarias. Al respecto Ocampo (2016). Revela que "el emprendimiento social crea valor a través de la innovación que crea equilibrio y asegura una mejor situación para contribuir a la sociedad" (p.180).

La codificación anterior deriva de una categorización que los investigadores plantean en función del propósito que se persigue con la actividad del emprendimiento. Sin embargo, Raffino (2020) es más amplio en su descripción e incluye otras denominaciones.

Figura 1.

Clasificación del emprendimiento.



Fuente: Raffino (2020).

A continuación, se hace una breve descripción de la clasificación referida en la Figura 1.

Según el Tamaño:

En este contexto estamos hablando de pequeñas empresas allí, es importante cubrir los costos de sostenibilidad del negocio y generar suficientes ingresos para cubrir el sustento del emprendedor. El espíritu empresarial escalable, trata de expandir su mercado con un mínimo esfuerzo y contar con tecnología es muy importante en este tipo de emprendimientos.

Según el grado de innovación:

Las empresas espejo y las empresas basadas en la producción de bienes y servicios existentes entran en esta categoría. Del mismo modo, algunos emprendimientos nacen de la motivación personal de marcar una gran diferencia en la vida de uno, generalmente, este tipo de emprendimiento se enfoca en la idea del emprendedor más que en las necesidades del mercado. De igual forma, algunos emprendimientos oportunistas surgen de observar las necesidades del mercado luego de estudiar el entorno.

Según el ámbito donde se desarrollan:

En este caso se habla de emprendimientos sociales o negocios que innovan con ideas rentables, cabe destacar que, esta definición de emprendimiento social presentada por Raffino (2020) coincide con la fusión del emprendimiento empresarial y social. Por otra parte, están los emprendimientos digitales o que tienen su base en internet donde se comercializan productos o servicios netamente digitales.

1.11 Atributos de un emprendedor

Pérez y Mercado (2021), mencionan los atributos de un emprendedor:

Innovador y creativo:

Son personas que siempre están dispuestas a descubrir e introducir nuevas opciones para ayudar a resolver los problemas de los clientes. Tenga en cuenta que este enfoque puede relacionarse no solo con productos y servicios, sino también con comunicaciones, logística de ventas, estrategias de marketing, etc.

Decidido:

Las personas de este tipo son conscientes de los riesgos a los que se enfrentan, pero saben que superar cada obstáculo de una vez por todas es la única forma de avanzar en sus objetivos. Necesita obtener la información que necesita en el momento adecuado para despejar sus dudas y darle la confianza para alcanzar sus metas.

Informado:

La única forma de ganar confianza en el logro de las metas propuestas es eliminando la incertidumbre, la propiedad tiene como objetivo proporcionar a los empresarios la información que necesitan en su proceso de toma de decisiones. En este sentido, es importante contar con fuentes confiables y una vigilancia permanente del comportamiento del mercado y sus clientes, de tal manera que, sus acciones sean productos de una observación que le permita, de alguna manera, proyectar resultados de acuerdo a los diferentes escenarios.

Perseverante:

Esta habilidad nace del deseo de insistir y perseverar hasta lograr la meta propuesta, cabe mencionar que al principio el emprendedor genera conocimiento a

raíz de sus experiencias y esto le permite corregir estrategias y replantearse los objetivos. Todo esto es parte de la dinámica necesaria para consolidar un negocio o empresa, sin embargo, es importante no darse por vencido y estar dispuesto a perseverar hasta encontrar la fórmula de éxito.

Resiliente:

No cabe duda que los obstáculos se harán presentes en el recorrido de la vida de un emprendedor, lo que significa que muchas veces los resultados no serán favorables, incluso, a pesar de la planificación y las proyecciones. No obstante, frente a los momentos adversos, el emprendedor debe ser capaz de reprogramarse y automotivarse para continuar. Quizás es aquí donde se presenta la diferencia entre el 5% que logra el objetivo y el 95% por ciento que termina dándose por vencido. De esta manera, la resiliencia deberá ser un factor determinante que caracterice al emprendedor y le permita reponerse de las experiencias no deseadas.

Flexible:

Una mente emprendedora sabe que debe abrirse a nuevas perspectivas ya que los cambios están servidos a la orden del día. En este sentido, es importante reconocer que, aun cuando una fórmula ha dado éxitos en la gestión de negocio, siempre es importante estar alerta para interpretar los cambios que se suscitan y la manera en que impactan en el emprendimiento. Lo que quiere decir que, negarse a replantear el modelo y las estrategias en los momentos indicados, puede terminar por limitar el crecimiento del negocio. No cabe duda que uno de los principales obstáculos es la resistencia al cambio, sobre todo cuando se desea incorporar nuevas tecnologías, pero más allá de ello, una mentalidad cerrada en los responsables del emprendimiento puede ser fatal para el mismo.

Poder de Visualización:

Esta cualidad tiene que ver mucho con la capacidad del emprendedor para recrear en su mente el escenario que quiere ver materializado. En este sentido “la visualización creativa es la técnica de utilizar la propia imaginación para crear lo que se desea en la vida. No hay nada en absoluto nuevo, extraño o desusado en la visualización creativa.”. Bajo este enfoque es posible tener una visión más clara de la meta y con ello prever los recursos necesarios para llegar a ella. Por lo que, más

allá de una cualidad que para muchos puede resultar mística, este hábito es un buen ejercicio para el logro de los objetivos.

1.12 Habilidades del emprendimiento

Un emprendedor es un individuo que puede aprovechar las oportunidades del mercado y asumir riesgos a través de la innovación tecnológica (Suparno y Santono, 2018). Esta definición se extiende para incluir a una persona con creatividad e iniciativa para realizar actividades, por lo que el término no se limita a las oportunidades de mercado, sino que también se aplica a otras áreas de la vida de esa persona. Las opiniones están divididas sobre si el espíritu empresarial es un estado natural o si se puede desarrollar a través de la educación (Kusmintarti et al., 2018). Asimismo autores como Hasan et al. (2017) proponen que todos pueden ser emprendedores, pero no todos pueden reconocer estas habilidades.

Otro aspecto a considerar son las características personales y sociales que conforman el perfil de un emprendedor. En este sentido se encuentra que los estudios no concuerdan en un único perfil en el que se puedan distinguir rasgos específicos de edad, género o condición sociodemográfica o económica (Kozubíková et al., 2018), por ello, se considera importante vincular las características del perfil emprendedor con las habilidades del individuo a desarrollar para fortalecer primero la identidad emprendedora y luego desarrollar esa capacidad y con ello alcanzar la madurez del talento emprendedor (Buil et al., 2016).

Figura 2.

Proceso de formación del talento emprendedor.



Fuente: Hasan et al. (2017).

Como se muestra en la Figura 2, este proceso se realiza en etapas iniciando con una generalizada donde la persona identifica los rasgos y habilidades con los que cuenta para poder emprender; posteriormente continúa hacia una etapa motivacional donde se da el enlace entre la intención y la acción, e incluye otros elementos como los familiares y sociales y por último, está la aumentada, en la que se brinda a los participantes el conocimiento y las habilidades para actuar (Hasan et al., 2017).

Este proceso puede implementarse a través de la educación empresarial, ya que se reconoce que tiene un impacto positivo en la motivación en el desarrollo de nuevos negocios, la innovación y el crecimiento económico (Antonaci et al., 2016). Por lo tanto, el desarrollo empresarial favorece el desarrollo del espíritu empresarial necesario para el desarrollo de bienes y servicios (Fernandes et al., 2017). Sin embargo, muestra que aún existe la necesidad de definir qué se debe enseñar y cómo practicar la educación emprendedora, y qué habilidades se deben desarrollar y con qué enfoque educativo (Fatoki, 2014).

1.13 Identificación de habilidades de emprendimiento

Las habilidades de emprendimiento son las capacidades que tienen las personas para ejecutar un nuevo negocio (Suparno y Santono, 2018), también se consideran como necesarias para que las personas tengan una vida independiente y sustentable y ayudan al desarrollo económico y social. Desarrollar estas habilidades se considera esencial para ser competitivo, arriesgado y agradecido, por lo tanto, se ha sugerido que el primer paso en el desarrollo corporativo es ayudar a las personas a identificar sus habilidades clave (Chew et al., 2016). En una consulta a expertos se determinaron las habilidades de emprendimiento que se consideran más importantes para desarrollar en el emprendedor y que se muestran en la Tabla 2 (Portuguez et al., 2020).

Tabla 2.

Habilidades de emprendimiento según consulta a expertos.

Tema	Categoría
Habilidades de emprendimiento	Innovación Tomar riesgos Creatividad Locus de control interno Autoconfianza Buscar oportunidades Comunicar ideas Intención emprendedora Liderazgo Persistencia Autoeficacia Networking Responsabilidad Solución de problemas Iniciativa

Fuente: Portuguez et al. (2020)

Las habilidades empresariales incluyen habilidades relacionadas con la creatividad, la innovación y la asunción de riesgos. La creatividad se trata de ofrecer enfoques diferentes e innovadores a nuevos problemas (Buil et al, 2016). Para resolver estos desafíos, podrá utilizar la iniciativa personal, asumir riesgos y aplicar ideas innovadoras a los desafíos que se le presenten (Abdullah et al., 2018).

Así mismo, otros autores mencionan dentro de las capacidades que debe desarrollar un emprendedor el locus de control interno, que consiste en la creencia de que su éxito o fracaso depende de su propias capacidades y esfuerzos (Fernandes et al., 2017). La autoeficacia es la capacidad de una persona para juzgar qué desafíos puede superar, cuánto esfuerzo debe realizar para superarlos y cuánto tiempo debe soportar para enfrentar los obstáculos, se define como el grado en que las personas confían en sus habilidades (Mauer, et al., 2017). Se considera que la presencia de autoeficacia puede ayudar a las personas a mejorar la intención para desarrollar emprendimientos. Esta intención se relaciona con la capacidad de desarrollar un negocio, agregar valor a una organización existente o un interés en hacerlo en el futuro (Palazzechi et al., 2018).

La proactividad es también una habilidad emprendedora, una persona proactiva es aquella que toma la iniciativa, aprovecha las oportunidades y persevera hasta lograr sus objetivos (Kozubíková et al., 2018). Esta habilidad consiste en predecir problemas antes de que ocurran y tomar acciones correctivas para resolver situaciones específicas (Yan et al., 2018). Este es un rasgo importante que deben tener los emprendedores para que puedan encontrar oportunidades de negocio. Como menciona (Koe, 2016), un individuo si puede captar e identificar una idea de negocio, tiene un gran potencial para convertirse en empresario. Finalmente, la capacidad de innovar está relacionada con la generación de nuevas ideas para la producción de bienes y servicios (Martens et al., 2018). Para los emprendedores esta característica es de importancia debido al ambiente competitivo en que se desenvuelven.

1.14 ¿El emprendedor nace o se hace?

En cualquier campo siempre existe la dualidad de si una gran persona nace o se hace, y si hay perspectivas contradictorias sobre este punto para asegurar esa posición, pero las personas pueden cambiar cuando lo necesitan, siempre es importante enfatizar la capacidad de acuerdo a sus necesidades, características, habilidades, destrezas e intereses. Por lo tanto, los emprendedores tienen la garantía de nacer con rasgos que fomentan la innovación, tales como la perseverancia y confianza en sí mismo, pero necesita herramientas para aprender

a brillar, sin embargo, hay personas que tienen el impulso de aprender y perseguir sus sueños sin tener el talento, y eso es lo que los convierte en emprendedores (Martínez, 2016).

Alarcón (2017), indica que la visión debe ser intermedia: Los hábitos técnicos, por otro lado, tienen que ver con la formación y el aprendizaje continuo, por lo que son modificables y aprendibles. Por otro lado, independientemente de que lo tengas o no, no puedes adquirirlo por mucho que inviertas Según poncio (2010):

Entre ambos extremos, entre lo modificable y lo no inmodificable, se encuentra el “área gris de lo tal vez modificable”, lo que se dará si el emprendedor cumple con las condiciones para serlo la pasión puesta en el proyecto, la autoestima, el espíritu de lucha, la voluntad para aprender, la perseverancia, en definitiva, cuestiones que pueden desarrollarse independientemente de la dimensión inmodificable de cada una de las personas. Hay otros autores que adhieren a la corriente de que emprendedor se nace y van más allá afirmando que algunos lo son por una cuestión genética, aunque rápidamente reconocen que no es lo habitual, ya que el emprendedor medio regularmente se desarrolla en función de su entorno personal.

Para algunos emprendedores, las circunstancias de vida complejas, como relaciones problemáticas con padres y maestros, crecer en hogares con problemas financieros y estudiar y trabajar allí al mismo tiempo, toman la decisión de convertirse en emprendedores, con el tiempo, cosas como estas los han convertido en personas adaptables.

1.15 Clases de emprendedores

Los tipos de emprendedores se pueden categorizar según su perspectiva, es así como Asmal et al. (2019) clasifica a los emprendedores en cinco tipos, según este autor, los emprendedores se clasifican según su personalidad al abordar el hecho de la innovación.

- ✓ El Administrativo. Utiliza la investigación, el análisis y el desarrollo para mejorar los flujos de trabajo y generar nuevas ideas, por ejemplo, los estudiantes que han decidido iniciar un negocio estudian utilizando las herramientas que adquirieron en la universidad.

- ✓ El oportunista. Se refiere a las personas que tienen cuidado de aprovechar las oportunidades que les rodean, por ejemplo, un comerciante que comenzó a vender un producto pensando que sería rentable una vez.
- ✓ El Adquisitivo. Se caracteriza por mantenerse innovado y se caracteriza por fomentar el crecimiento y la investigación para mejorar procesos de actividad efectiva como los empresarios corporativos que ejecutan programas de investigación y crecimiento.
- ✓ El incubador. Se refiere a la creación de nuevos negocios, mayoría independientes por su afán de crecer y conseguir autonomía, por ejemplo las personas.
- ✓ El Imitador. Genera procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de los mismos, se pudiera distinguir el concepto de benchmarking en este emprendedor.

1.16 Los errores más comunes de un emprendedor

De acuerdo a la Revista Dinero (2020) existe una serie de errores que comete un emprendedor potencial:

1. No empezar: el mayor error es no empezar, cuanto más tiempo pase perfeccionando su plan de negocios y minimizando sus riesgos, más miedo tendrá al fracaso.
2. Pensar que no hay competencia: no se puede hablar de ventaja competitiva si se piensa que es la única en el mercado. Porque por muy original que sea una idea, siempre se preparan otras ideas similares al mismo tiempo, luchando por diferenciarse de la competencia.
3. No formar buenos equipos: un error común es tener miedo de compartir sus ideas y conocimientos, creyendo que puede llevar a cabo un proyecto por sí solo sin buscar el equipo adecuado.
4. Pensar que hacer empresa es una actividad de medio tiempo: liderar y dirigir un negocio es el trabajo de toda la vida de un emprendedor. Si crees que puedes hacer otro trabajo desde el principio, es una mala idea.

5. No tener presentes los aspectos legales: antes de emprender cualquier proyecto, se deben conocer los aspectos legales a detalle y tener cuidado de proteger su propiedad intelectual.
6. Crecer más rápido de lo posible: es probable que el crecimiento imprudente, una vez iniciado, provoque el fracaso de una empresa, pero es un error pensar que la sostenibilidad debe maximizarse cuando está en su mejor momento.
7. Exceso de optimismo: el optimismo es importante para ejecutar un proyecto, pero más aún para persuadir a los inversores. Sin embargo, sea realista en sus pronósticos y no sobreestime sus ganancias ni subestime sus costos.
8. Incapacidad para afrontar el cambio: la incapacidad de encontrar soluciones diferentes para superar las dificultades es una de las principales causas del fracaso.
9. Mientras el entorno evoluciona, de igual manera lo deben hacer las estrategias empresariales.
10. Falta de conocimiento de sí mismo: ¿Tengo claridad en mis metas? ¿Estoy pensando en la estrategia correcta? ¿Puedo ejecutarla? Si los resultados de la empresa al final no coinciden con las expectativas del emprendedor, esto puede ser causa de fracaso.
11. No ponerse en los zapatos de los inversionistas: los inversores y los empresarios hablan diferentes idiomas, algunos piensan en rentabilidad, algunos piensan en productos e ignorar la relación ganar-ganar entre los dos puede conducir al fracaso.

1.17 Fuerza de consideración antes de emprender

Para encontrar una oportunidad de negocio es necesario analizar el entorno del sector en la cual se desarrolla el negocio identificando las posibles necesidades insatisfechas del mercado. Para comprender mejor estas fuerzas (Poncio, 2010) menciona 4 elementos externos que son parte del análisis de Porter:

1. Los competidores: debe considerar las barreras de entrada para su actividad elegida. Lo más importante, la diferenciación del producto que tienen los competidores (como tener una marca conocida que

retiene a los clientes), los requisitos de capital necesarios para comenzar (los proveedores de servicios y los fabricantes de productos no comienzan igual), economías de escala (observadas cuando una mayor producción reduce el precio unitario de un producto).

2. Los clientes: conocerlos es importante para saber si son atomizados o concentrados, si compran a grandes volúmenes, dónde se encuentran, si es importante el precio o la calidad.
3. Los productos sustitutos: es importante saber si existen y cómo pueden afectar a la competencia con los productos y servicios ofrecidos.
4. Los proveedores: necesita saber qué poder de negociación tiene, si tiene menos o más poder de negociación, si puede competir con mi empresa en el futuro, etc.

Capítulo II. Marco Contextual

2.1 San Felipe del Progreso

San Felipe del Obraje con su nombre hispano original fue erigido municipio el 1º de enero de 1826, por el decreto núm. 36 del Congreso Constituyente del Estado de México, del 9 de febrero de 1825, siendo Gobernador Melchor Muzquiz. Aunque dicho decreto por ser sólo un acuerdo, las memorias del Gobernador al Congreso, así clasificaban a San Felipe (H. Ayuntamiento de San Felipe del Progreso (2022)).

2.1.1. Ubicación geográfica

San Felipe del Progreso es un municipio rural, se localiza al noroeste del Estado de México. Durante la colonia se fundó el pueblo San Felipe, el cual fue conocido en esta época como San Felipe Ixtlahuaca, San Felipe el Grande y San Felipe del Obraje. Posteriormente en la segunda mitad del siglo XIX, al cambiar la categoría de pueblo a villa también se modifica su nombre y desde entonces es conocido como San Felipe del Progreso. Limita al norte con Tlalpujahuá, Estado de Michoacán, El Oro y Jocotitlán, municipios del Estado de México; al sur con Villa de Allende, Villa Victoria y Almoloya de Juárez, Municipios del Estado de México; al oriente con Ixtlahuaca y al poniente con San José del Rincón. Su extensión territorial es de 368.15 kilómetros cuadrados (H. Ayuntamiento de San Felipe del Progreso (2022)).

El nombre y la marca del Municipio serán utilizados exclusivamente por las instituciones públicas. Todas las oficinas públicas municipales deberán exhibir la marca institucional del Municipio y su uso por otras instituciones o personas requerirá la autorización expresa del H. Ayuntamiento.

Figura 3.

Escudo oficial de San Felipe del Progreso.

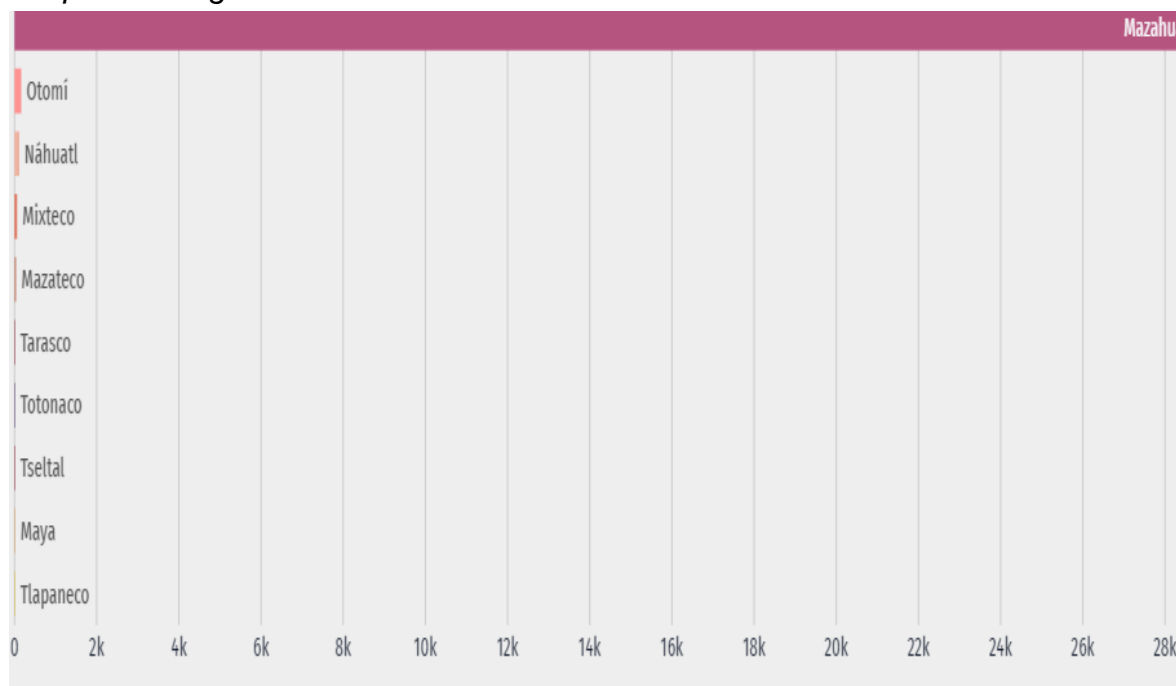


Fuente: H. Ayuntamiento de San Felipe del Progreso (2022).

San Felipe del Progreso es un municipio con mayor población mazahua, teniendo un total de población en 2020 de 144,924 habitantes, siendo 52.2% mujeres y 47.8% hombres. Los rangos de edad que concentraron mayor población fueron 10 a 14 años (16,018 habitantes), 0 a 4 años (15,880 habitantes) y 15 a 19 años (15,484 habitantes). Entre ellos concentraron el 32.7% de la población total. Dentro de esta población, se encuentran las personas que hablan alguna lengua indígena, donde resalta que la población de 3 años y más que habla al menos una lengua indígena fue 29k personas, lo que corresponde a 20% del total de la población de San Felipe del Progreso. Los resultados de las lenguas indígenas más habladas fueron Mazahua (28,584 habitantes), Otomí (162 habitantes) y Náhuatl (118 habitantes) que se encuentran viviendo en San Felipe del Progreso (H. Ayuntamiento de San Felipe del Progreso (2022)).

Figura 4.

Principales lenguas indígenas habladas por la población de 3 años y más en San Felipe del Progreso.



Fuente: DATA MEXICO (2020).

2.1.2 Tradiciones culturales

Desde hace más de 300 años, cada mes de enero se realizan los preparativos para la fiesta dedicada a Nuestro Padre Jesús en el pueblo de San Felipe del Progreso, en el Estado de México. Durante estos tres siglos la celebración ha permanecido casi igual. La procesión más importante de la fiesta es cuando el nicho con la imagen de Nuestro Padre Jesús sale a peregrinar por las principales calles del pueblo. Del nicho, destacan los adornos realizados con palomitas de maíz. Un ornamento poco común en otras festividades de México.

Figura 5.

Imagen del Santo "Padre Jesús.



Fuente: Pérez (2022).

A pesar de ser tan viva la tradición, no todo ha permanecido igual. Quizás el cambio más notable que ha sufrido esta fiesta es la casi desaparición del uso del maíz palomero toluqueño, nativo de esta zona, y la preferencia por el grano importado de Estados Unidos.

“Antes los adornos se hacían con la mejor semilla que recogían los mayordomos del campo. Ellos usaban estas semillas para soltar las palomas”, nos dice Lucio Moreno González, mayordomo de la festividad, refiriéndose a las palomitas de maíz usadas para los ornamentos. (Pérez, 2022).

Durante las fiestas patronales, las iglesias suelen adornarse con palomitas de maíz, así como las casas. O cuando hay carreras de caballos se acostumbra a hacer un rosario pequeño que se les cuelga en el cuello a los corredores para bendecirlos.

A pesar de la importancia del maíz palomero en las tradiciones, la mayoría del maíz que se usa para todos estos rituales ya no vienen de las parcelas, sino de las tiendas. Solo los adultos mayores de estas comunidades son quienes aún atesoran las variedades únicas de maíz palomero que han heredado de sus padres y abuelos. Son ellos los que aún producen sus propias palomitas para consumo en casa, pero son solo unos cuantos quienes aún los usan para las fiestas.

En la fiesta al Padre Jesús, los habitantes dan muestra de gratitud, solidaridad y hermandad, bendiciendo y apoyando a todos quienes acuden en

peregrinación al santuario para agradecer algún favor recibido. Como cada año, las fiestas patronales de San Felipe del Progreso son el mejor momento para disfrutar de la familia y amigos, ya que debido a las ofertas que aquí se realizan se puede tener un rato de esparcimiento para todas las edades.

Son 306 años desde que el pueblo mazahua tiene como tradición bajar de cada comunidad la cera de sus parroquias y presentársela al Padre Jesús en compañía de los mayordomos, quemando también en su honor pirotecnia.

Esta festividad es la más importante del municipio, “en ella se combinan las creencias religiosas con las tradiciones que dan identidad a un pueblo”, y hoy el Orgullo Mazahua se manifiesta con sonrisas, con felicidad y compromiso hacia la gente.

Como cada año se quiso combinar, el entretenimiento y convivencia familiar no solo de los habitantes sino de los visitantes, por lo que todos pueden disfrutar de una maravillosa feria.

Pueblo con Encanto San Felipe del Progreso

El municipio de San Felipe del Progreso recibió el nombramiento de Pueblo con Encanto, debido a que tiene una gran riqueza cultural y ancestral, además de ser escenario de pasajes históricos como la Independencia, el Porfiriato y la Revolución, y alberga, entre su patrimonio, los orígenes de la entidad.

Figura 6.

Nombramiento de Pueblo con Encanto San Felipe del Progreso.



Fuente: Portal Diario del Estado de México (2021).

Tras el nombramiento, el municipio se convierte en el número 23 de la lista de pueblos con encanto mexicanos, una tierra fundada en el año de 1552, cuna de la cultura mazahua, en donde sobresale su hermoso entorno natural que recibe a la mariposa monarca, con tradiciones, costumbres y una gran diversidad cultural, plasmada en las artesanías y la gastronomía.

La develación de la placa que distingue a San Felipe del Progreso como Pueblo con Encanto, se llevó a cabo en la Plaza de la Libertad, donde se llevó a cabo un ritual mazahua y la presentación del ballet folclórico de danza mexicana, interpretada por la agrupación “Amistades de la tierra”.

San Felipe del Progreso es un pueblo que ha conservado sus costumbres, representadas hoy en día en todos los atributos por los cuales ha sido reconocido, como el Centro Ceremonial Mazahua, la Presa de Tepetitlán y la Hacienda de Tepetitlán, así como la Cascada del Tigre, Iglesia del Obraje, la Galería a cielo abierto en mosaico representando “La Milpa Milenaria” y el Parque Eco turístico Valle del Sol. Además, cuenta con una amplia variedad gastronómica como el llamado taco placero, los quelites, el chicharrón y el pulque.

2.1.3 Actividades económicas

El crecimiento económico es resultado de gestiones públicas eficientes en la promoción de la productividad del campo, el impulso a la infraestructura necesaria para el desarrollo rural, la formación de talento, asistencia técnica y la productividad de las agroindustrias establecidas en nuestro municipio. La dinámica económica de una región se ve influida por las condiciones naturales, principalmente en el municipio de San Felipe del Progreso donde la actividad principal está orientada al sector primario. El nivel de ingreso de la población está ligado a la actividad económica y, en el caso regional, donde la actividad agropecuaria no permite excedentes importantes, la posibilidad de obtener mayores ingresos radica en las actividades secundarias y terciarias. En este sentido, la búsqueda de patrones de diferenciación territorial debería tomar en consideración la posibilidad de diversificar dichas actividades y generar nuevas alternativas de empleo para su población.

Sector primario. La superficie de cultivo en el municipio de San Felipe del Progreso consta de 24,614 hectáreas sembradas de acuerdo con datos del INEGI

2011. El maíz constituye cerca del 85% de la superficie total cultivada donde la avena forrajera, el tomate rojo, el tomate verde y el resto de cultivos nacionales se dividen el 15% sobrante. Respecto al nivel de tecnificación agrícola tenemos que en el municipio la superficie sembrada de temporal consta de 19,170 hectáreas mientras que la superficie mecanizada es de 21,379 ha y los sembradíos de riego contabilizan 5,444 hectáreas. San Felipe no es ajeno a la dinámica agrícola en la que el volumen de producción de la avena forrajera supera al rendimiento de los otros cultivos locales, esta concentra, con un total de 52,200 toneladas, más del 80% de la producción del campo de San Felipe. La producción de maíz, si bien concentra la mayor parte de los terrenos cultivados, está destinada mayoritariamente al autoconsumo. Respecto a la actividad ganadera los principales productos son: carne en canal de bovino, porcino, gallináceo, ovino y la producción de guajolotes. De acuerdo con información del INEGI se produjeron 350,000 litros de leche de bovino y 151 toneladas de huevo durante el 2020 (Atlas de Riesgos Naturales de San Felipe del Progreso, 2014).

Figura 7.

Cultivo de maíz.



Nota. La figura muestra el negocio del sector primario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 8.

Cultivo de maíz



Nota. La figura muestra el negocio del sector primario. Fuente: Elaboración propia.

Sector secundario. Con un total de 137 unidades económicas manufactureras concentradas principalmente en la producción de masa tortillera, fabricación de prendas de vestir, fabricación de productos metálicos y la industria de la madera, la actividad industrial en el municipio es escasa, de acuerdo con el último censo económico del INEGI 2009. (Atlas de Riesgos Naturales de San Felipe del Progreso, 2014).

Figura 9.

Maderería.



Nota. La figura muestra el negocio del sector secundario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 10.

Herrería.



Nota. La figura muestra el negocio del sector secundario. Fuente:
Elaboración propia.

Sector terciario. Además de la agrícola, la actividad comercial es una de las más importantes en el municipio de San Felipe del Progreso, adicional a la existencia de dos mercados municipales y dos tianguis. De acuerdo con datos del IGECEM, en la localidad operan alrededor de 1,500 unidades económicas dedicadas al comercio entre las que se cuentan 203 de comercio al por mayor y 1,249 al por menor. Con arreglo a la misma fuente existen en el municipio 10 negocios inmobiliarios, 40 servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos además de 7 empresas del ramo de la construcción. En cuanto a los servicios, de acuerdo con datos del INEGI, San Felipe del Progreso posee 12 oficinas postales; una sucursal de la banca de desarrollo y 3 de banca comercial. Para el ramo de servicios turísticos, el municipio posee una oficina de información turística que da cuenta de la existencia de un hotel y dos campamentos. San Felipe del Progreso es un municipio de riqueza histórica y cultural, el atractivo más importante y reconocido es el Centro Ceremonial Mazahua (Atlas de Riesgos Naturales de San Felipe del Progreso, 2014).

Figura 11.

Negocios de San Felipe del Progreso.



Nota. La figura muestra el negocio del sector terciario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 12.

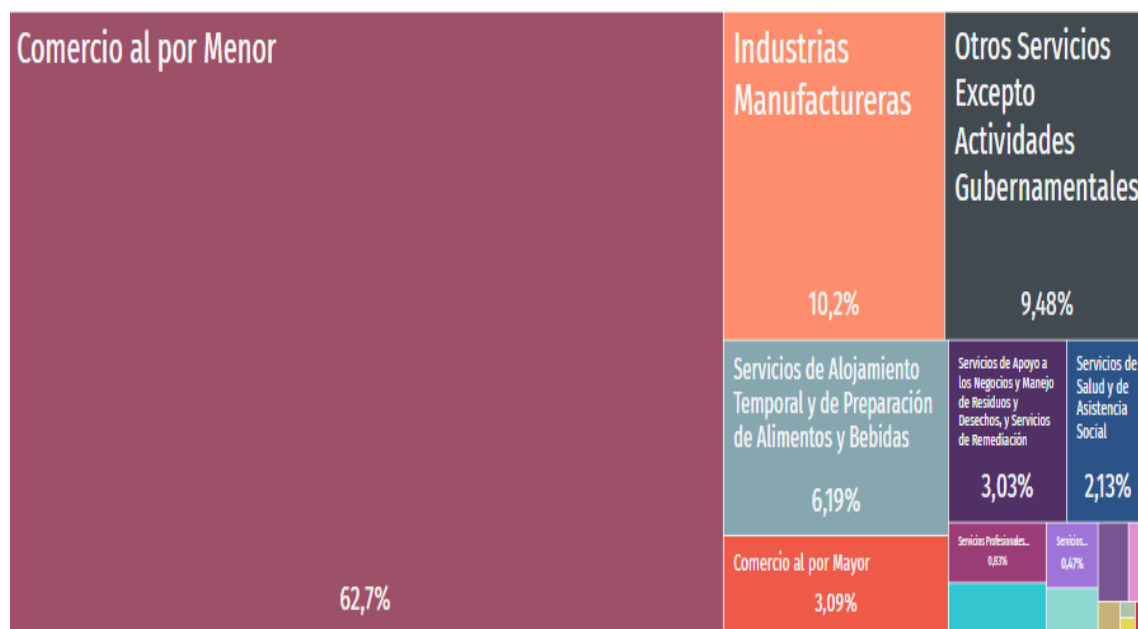
Negocios de San Felipe del Progreso.



Nota. La figura muestra el negocio del sector terciario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 13.

Indicadores económicos de San Felipe del Progreso.



Nota. La figura muestra los indicadores económicos de los negocios de san Felipe del progreso. Fuente: DATA MÉXICO (2020).

2.1.4 Microempresas

Las microempresas de San Felipe del Progreso, operan de manera informal, es decir, cuentan con permisos únicamente municipales, permisos como el funcionamiento comercial, derecho de piso, etc. se denominan informales porque no se encuentran inscritos en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC), el cual es regido por el Servicio de Administración Tributaria (SAT), quien tiene la facultad de recaudar impuestos mediante las actividades económicas de personas físicas y morales, sin embargo en el municipio mencionado, no es posible encontrar negocios que cumplan con esta obligación.

La informalidad de estas microempresas permite el crecimiento económico de sí mismas y por ende de la región, por otro lado presenta problemas para el SAT, ya que a causa de esta situación no le es posible recaudar impuestos de todas las personas que deberían de aportar al gasto público, por ello, en la reforma fiscal 2021 y como alternativa, entra en vigor el nuevo régimen simplificado de confianza (RESICO), el cual tiene como objetivo erradicar la informalidad y ofreciendo un

esquema fácil y ágil para que los independientes cumplan con sus obligaciones fiscales.

Es importante mencionar que en el municipio de San Felipe del progreso, una de las actividades económicas más significativas son los negocios ambulantes que se ponen en la vía pública, ya que estas personas buscan salir adelante vendiendo sus productos ya sea para consumo humano o uso personal; para ganarse la vida día a día y así obtener ingresos para poder sobrevivir llevando una mejor calidad de vida a sus familias con el esfuerzo que hacen trabajando todos los días, como se puede observar en las siguientes figuras:

Figura 14.

Vendedores ambulantes.



Nota. La figura muestra el negocio de los ambulantes. Fuente:
Elaboración propia.

Figura 15.

Vendedores ambulantes.



Nota. La figura muestra el negocio de los ambulantes. Fuente:
Elaboración propia.

Capítulo III. Metodología

3.1 Población o universo/muestra

Arias et al. (2016) refiere que “La población de estudio es un conjunto de casos, definido, limitado y accesible, que formará el referente para la elección de la muestra, y que cumple con una serie de criterios predeterminados (p. 3).

La población objeto de estudio en esta investigación fueron los microempresarios de San Felipe del Progreso, Estado de México. De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Geografía e Informática, (INEGI, 2022) la rama de microempresas está conformada por 4,489 microempresas.

La muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, éste deberá ser representativo de dicha población (Hernández et al., 2014).

Al tomar una muestra, no probabilística el investigador pretenderá que los resultados se generalicen y funcionen para el resto de la población. Hernández et al. (2014), definen a la muestra no probabilística (llamada también muestra dirigida), se menciona que “la elección de los elementos no depende de la probabilidad, si no de causas relacionadas con las características del investigador o del que hace la muestra”. Por lo tanto, el procedimiento a seguir no es mecánico, ni se basa en fórmulas de probabilidad, ya que depende del proceso de toma de decisiones de una persona o grupo de personas.

De acuerdo con Scharager (2001) menciona los siguientes procedimientos de muestreo no probabilístico:

Muestreo intencional u opinático:

En este procedimiento, es el investigador quien selecciona la muestra e intenta que sea representativa, por lo tanto, la representatividad depende de su “intención” u “opinión”. Queda claro que la evaluación de la representatividad es subjetiva.

Un tipo particular de muestreo intencional es el muestreo por cuotas, en que el entrevistador o encargado de obtener la información contacta a las unidades de análisis en un número proporcional al de las condiciones de la población que le son

dadas, y de estos, él puede elegir las según sea su conveniencia.

Muestreo sin norma o accidental:

En este procedimiento, la muestra se obtiene de cualquier manera, ya sea por comodidad o circunstancias. El riesgo de que no sea representativa de la población es grande, salvo que la población sea muy homogénea.

Muestreo de sujetos voluntarios:

Son muestras fortuitas que por diversas razones accede el investigador. Pese a esto se clasifica en algunas variables para tratar en la medida de lo posible que los sujetos sean homogéneos con algunos criterios (edad, sexo, inteligencia, etc).

Muestreo de sujetos tipos:

También es utilizado en estudios exploratorios y cualitativos, donde lo que importa es la riqueza, calidad y profundidad de la información por sobre la generalización, la cantidad y estandarización.

Muestreo por cuotas:

Típicamente utilizado en estudios de mercado y de opinión pública. Consiste en la administración de un cuestionario en la calle y lo hacen llenado cuotas de acuerdo a la proporción de ciertas variables demográficas en la población.

Para efectos de la presente investigación el tipo de muestro no probabilístico que se aplicó fue intencional u opinático.

3.2 Tipo de estudio

El presente estudio tiene un enfoque cuantitativo de acuerdo a Hernández et al. (2014) este usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías, esto haciendo alusión a que esta investigación busca identificar conductas resilientes en los micro empresarios de San Felipe del Progreso, a través de la aplicación de un cuestionario a una muestra no probabilística. Molina y Mousalli-Kayat (2016) menciona que el enfoque cuantitativo comprende los procedimientos para la formulación y comprobación de hipótesis a partir de la experimentación, lo que constituye el carácter hipotético-deductivo, es decir, de la teoría general a la particularidad de los hechos estudiados en la

recolección de datos.

La investigación cuenta con este enfoque cuantitativo al tratarse de una recolección de datos que prueba la hipótesis expuesta a partir de la medición numérica y el análisis estadístico.

Es de alcance descriptivo Hernandez et al. (2014), Mencionan que “Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis”.

3.3 Descripción del instrumento

El trabajo de investigación recopiló información mediante la aplicación de un cuestionario, como expresa Meneses (2016), “Un cuestionario es, por definición, el instrumento estandarizado que empleamos para la recogida de datos durante el trabajo de campo de algunas investigaciones cuantitativas, fundamentalmente, las que se llevan a cabo con metodologías de encuestas” (p. 9).

De esta manera, el cuestionario es la técnica o instrumento, mediante el cual, se seguirán un conjunto de pasos jerárquicos para su diseño y administración de los datos a obtener, es otras palabras la metodología de encuestas a seguir.

El cuestionario consta de 29 preguntas las cuales son de opción múltiple y se aplicó a una muestra no probabilística de microempresarios de San Felipe del Progreso. El cuestionario está dividido en 5 apartados, cada rubro correspondiente consta de un número de preguntas específicas relacionadas a una variable determinada, descritas a continuación:

6. Autoeficacia y pro actividad (9 preguntas)
7. Asertividad y control emocional (6 preguntas)
8. Liderazgo participativo (7 preguntas)
9. Afrontamiento de riesgos y dificultades (3 preguntas)
10. Competencia personal (resiliencia) (4 preguntas)

En el mismo cuestionario se solicitaron datos demográficos de los cuales resaltan: edad, estado civil, lugar de procedencia, actividad económica, años en

actividad económica y género.

Las opciones de respuesta del cuestionario se determinaron en base a la escala de Likert, Hernández et al. (2014) mencionan la siguiente definición:

“La escala de Likert son un conjunto de ítems que se presentan en forma de afirmaciones para medir la reacción del sujeto en tres, cinco o siete categorías” (p.238).

De acuerdo a lo anterior, el cuestionario se conforma de 5 categorías:

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

TECNOLOGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE SAN FELIPE DEL PROGRESO

El Presente cuestionario tiene por objetivo evaluar conductas de resiliencia emprendedora en los microempresarios de San Felipe del Progreso, por lo tanto, la información recabada, se utilizará para fines estrictamente académicos.

Agradecemos profundamente se tome el tiempo necesario para responder objetivamente cada una de los cuestionamientos.

Factores demográficos

Edad	Estado civil:	Lugar de procedencia:	Actividad artesanal	Años de antigüedad en actividad artesanal	Genero
15-25	Soltero				Femenino
56-75	viudo				Masculino
26-35	Casado				
76-85	unión libre				

36-45	Divorciado				
86-95	otro:				
46-55					

Este cuestionario se evalúa en escala de Likert, por lo que a cada pregunta deberá elegir la respuesta con la que se identifique más.

Afirmaciones	5	4	3	2	1
	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo Ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
Autoeficacia y pro actividad					
1. En general, soy optimista, relativizo los problemas y considero los errores como oportunidades de aprender					

<p>2. Soy una persona apasionada con las cosas que hago, normalmente me automotivo para avanzar y trabajar en el día a día</p>					
<p>3. Haga lo que haga, tengo fe y seguridad en mí mismo/a y en que lo conseguiré</p>					
<p>4. Soy una persona con iniciativa, me gusta introducir cambios</p>					

<p>con frecuencia y agilidad (no estancar me), aunque esto me haga salir de mi "zona de confort"</p>					
<p>5. Suelo alternar momentos de estabilidad y momentos de cambio en lo que hago</p>					
<p>6. Soy constante en el tiempo y persistente cuando me</p>					

<p>propongo una meta</p>					
<p>7. Normalmente, me adapto con flexibilidad y replanteo la estrategia cuando las cosas no salen como esperaba</p>					
<p>8. Generalmente soy resistente al estrés y a la tensión que conlleva mi trabajo; mantengo la calma cuando me enfrento a un</p>					

problema difícil en mi empresa					
9. Soy práctico/a, pienso en soluciones no en problemas					
Asertividad y control emocional					
10. Soy capaz de captar las necesidades de mis clientes(a s) e incorporar las a mi proyecto empresarial					
11. Me implico a fondo en mis objetivos					

del día a día					
12. Suelo tener en cuenta las normas sociales y culturales (costumbres, tradiciones, etc.) de los contextos de mi actividad Empresarial					
13. Me gusta tomarme el tiempo necesario para escuchar y comprender a mis clientes(as) y personas					

con las que trabajo					
14.El día a día me hace ser conscient e de que siempre hay algo que aprender					
15.Me gusta hacer planificaci ones semanale s, ir adaptand o mi plan estratégic o día a día, de acuerdo con las necesidad es y circunstan cias que van surgiendo					

Liderazgo participativo

<p>16. Prefiero ejercer un liderazgo compartido con personas con las que me siento competido/a</p>					
<p>17. Al ejercer el liderazgo, me parece fundamental rodearme de personas con mucho talento</p>					
<p>18. Me gusta trabajar en equipo con el personal</p>					

de mi empresa					
19. Busco activamente las opiniones de los demás como inspiración para ideas frescas y novedosas					
20. Cuando hay una crisis en mi negocio, me controlan los nervios y no sé cómo gestionarla					
21. Delego actividades					

s y tareas pero no la autoridad para modificar las decisione s ya tomadas					
22. Superviso de cerca lo que hace mi equipo para asegurar me de que todo se hace a mi manera					
Afrontamiento de riesgos y dificultades					
23. Los important es riesgos que a menudo debo afrontar en mi empresa					

me provocan mucho estrés					
24.Me cuesta afrontar la incertidumbre y los problemas imprevistos					
25.El temor a fracasar en mi empresa es algo que siempre está presente					
Competencia personal (Resiliencia)					
26.Normalmente me las arreglo de una manera u otra					
27.Me siento orgulloso					

de las cosas que he logrado					
28. Siento que puedo manejar muchas situaciones a la vez					
29. Soy resuelto y decidido					

3.4 Procedimiento de recolección de datos

Hernández et al. (2014), mencionan que, de acuerdo con el problema de estudio e hipótesis, la siguiente etapa consiste en recolectar los datos pertinentes sobre los atributos, conceptos o variables de las unidades de análisis o casos (participantes, grupos, organizaciones, etcétera). Recolectar los datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que nos conduzcan a reunir datos con un propósito específico. En toda investigación cuantitativa se aplica un instrumento para medir las variables contenidas en las hipótesis.

En cuanto al acercamiento al grupo de microempresarios de San Felipe del Progreso, la técnica empleada fue personal y la aplicación se realizó través de encuentros personales con el encuestado. El registro de la información la realizó el aplicador, a través de un formulario de google. Posteriormente se revisó la información contenida en la base de datos. Para asegurar que las encuestas hayan sido precisas y no haya errores de respuesta o mala comprensión, el aplicador explicó de manera detallada y precisa cada apartado de la encuesta y en todo momento el aplicador estuvo atento a resolver las dudas que se le presenten al encuestado.

Para la aplicación de las encuestas se agendó previa cita con el entrevistado

estableciendo fecha y horarios para realizar la encuesta con mayor precisión y más tranquilidad.

3.5 Procedimiento de manejo estadístico

Una vez aplicado el instrumento de la investigación y descartada cualquier anomalía en cada uno de los cuestionarios, a partir de la base de datos que genera el formulario de google, se descargaron las tablas de análisis para presentar los resultados gráficos descriptivos con la información obtenida de cada una de las variables del estudio, posteriormente, se interpretaron las respuestas emitidas por los microempresarios que participaron en esta investigación.

Capítulo IV. Aplicación de la Investigación

4.1 Análisis e interpretación de los resultados

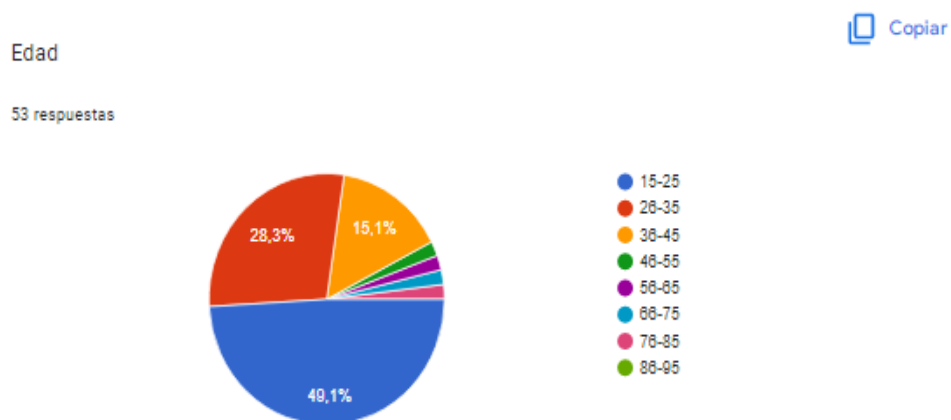
El presente capítulo muestra el análisis de los resultados obtenidos mediante la aplicación del instrumento “Resiliencia emprendedora de los microempresarios de San Felipe del Progreso”.

El formulario está integrado por variables, las cuales permitirán el análisis conciso de los datos, pero así mismo es importante mencionar que los factores demográficos brindan un panorama general de la población que fue objeto de estudio.

Factores demográficos

Gráfica 1.

Edad.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

En la figura 1 se analizan los resultados arrojados por el instrumento, el rango de edad más predominante es de 15 a 25 años con un porcentaje de 49.1%, posteriormente se encuentra la clase de 26 a 35 años mostrando un 28.3%, enseguida se encuentra la categoría de 36 a 45 años con 15.1%, finalmente se localizan los rangos de 46 a 85 años, cada uno con un porcentaje de 1.9%, y el rango de 86 a 95 años no cuentan con ninguna microempresa, por lo tanto es posible concluir que la mayoría de emprendedores suelen ser jóvenes o personas no mayores de 45 años.

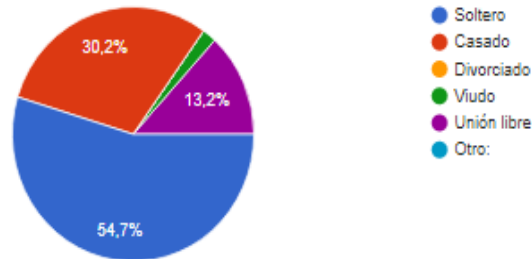
Gráfica 2.

Estado civil.

Estado civil:

53 respuestas

 Copiar



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

En la figura 2 se muestra que el 54.7% de los encuestados se encuentran solteros representado más de la mitad de la población, posteriormente, se encuentran las personas que están casadas con un porcentaje de 30.2%, así mismo se encontraron emprendedores que se encuentran en unión libre representando un 13.2% y finalmente el 1.9% corresponde a un emprendedor viudo.

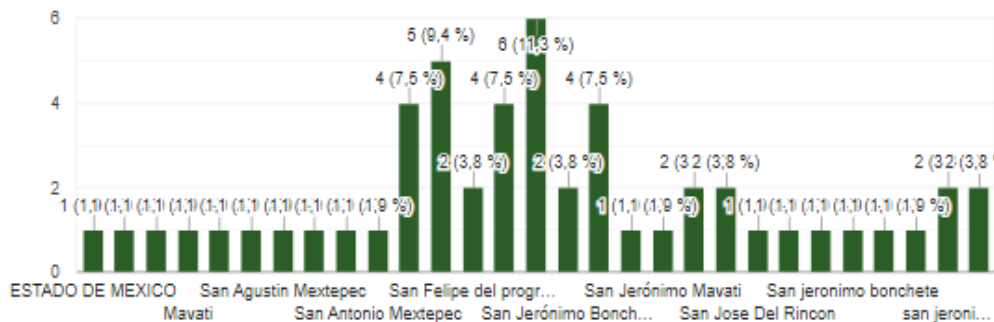
Gráfica 3.

Lugar de procedencia.

Lugar de procedencia:

53 respuestas

 Copiar

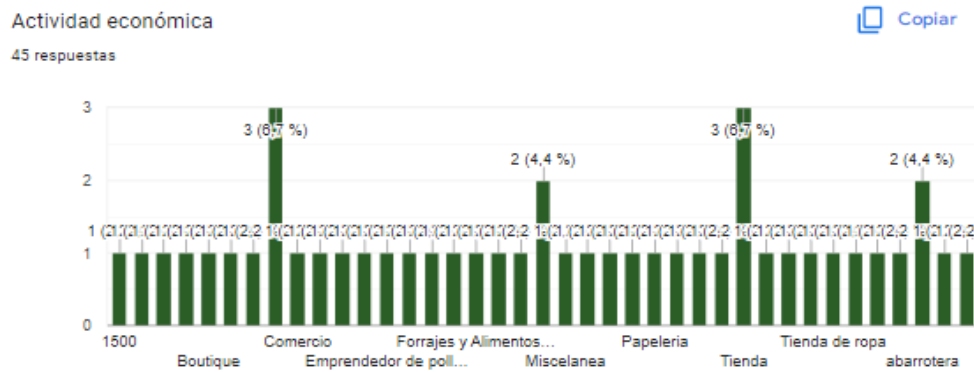


Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

En la figura 3 se observa que los encuestados son personas que pertenecen al municipio de San Felipe del Progreso y habitan en las comunidades de Mavati, San Agustín Mextepec, San Jerónimo Bonchete y San Antonio Mextepec.

Gráfica 4.

Actividad económica.

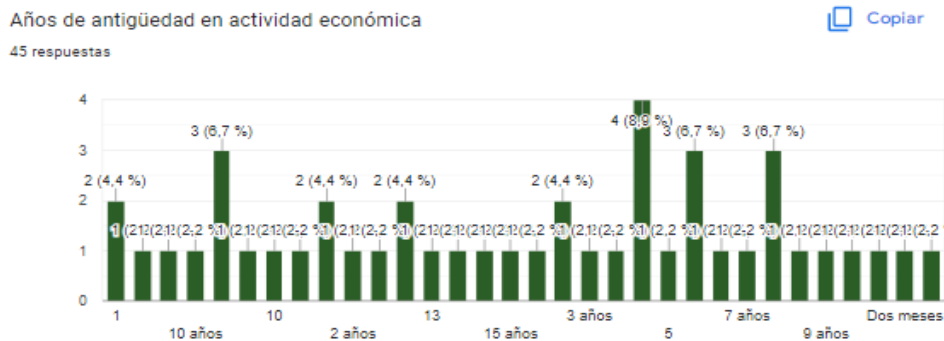


Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

La figura 4 muestra las actividades económicas a las cuales se dedican los encuestados; comercio al por menor, ya que mencionan que su negocio corresponde a abarroteras, comerciante, forrajes y alimentos, pollerías, misceláneas, papelería, vendedores de tacos, negocios familiares, etc.

Gráfica 5.

Años de antigüedad.

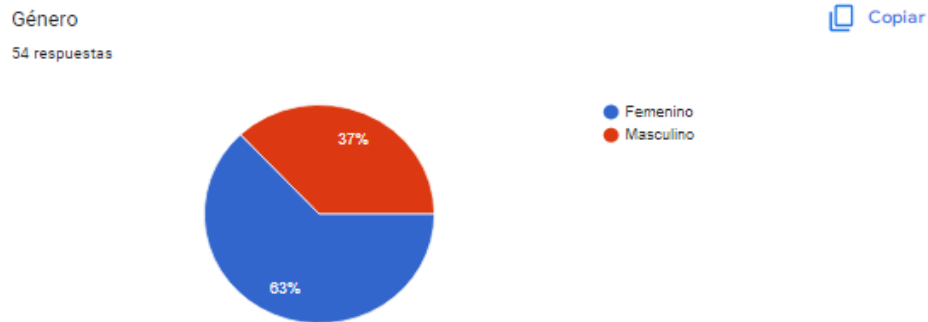


Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

La figura 5 muestra que los años de antigüedad en la actividad económica varían, desde 1 año, 2 años, hasta llegar a 15 años, por tanto, es posible mencionar, que mayoría de los negocios son de reciente creación o menor a 10 años de antigüedad, es viable mencionar que los de mayor antigüedad son de aquellos emprendedores que se encuentran en los rangos de mayor edad, mientras que los demás son de jóvenes menores de 30 años.

Gráfica 6.

Género.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

Como se observa en la figura 6 se percibe que la mayoría de emprendedores pertenecen al género masculino con un porcentaje de 63% y el 37% es representado por mujeres.

Autoeficacia y pro actividad

Gráfica 7.

Optimismo ante los problemas.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

Como se observa en la figura 7 el 48.2% de los micro emprendedores mencionan estar totalmente de acuerdo con el cuestionamiento planteado; el 46.4% respondió que está de acuerdo, es decir, aseguran que siempre actúan con optimismo, el 5.4% representa a aquellos micro emprendedores que son neutros, lo que significa que posiblemente no siempre son optimistas, pero tampoco desisten de sus objetivos. Se deduce entonces, que los micro emprendedores actúan con optimismo ante los problemas y aprenden de sus errores manifestando así conductas resilientes.

Gráfica 8.

Automotivación.

2. Soy una persona apasionada con las cosas que hago, normalmente me auto motivo para avanzar y trabajar en el día a día.



55 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

La figura 8 muestra que el 47.3% de los micro emprendedores está totalmente de acuerdo y el 45.5% de acuerdo, lo que significa que las personas se encuentran a gusto y satisfechos con sus negocios, situación que los impulsa a trabajar y seguir esforzándose. También se encontraron respuestas neutrales; un 5.3% de la población no son apasionadas con lo que hacen, pero tampoco están desmotivada para realizar su trabajo. Por el contrario, el 1.7% de los micro emprendedores se siente desmotivado y no les gusta lo que hacen.

Gráfica 9.

Fe y seguridad.

3. Haga lo que haga, tengo fe y seguridad en mí mismo/a y en que lo conseguiré.



58 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

Como se observa en la figura 9 el 67.2% de las personas respondieron a la opción totalmente de acuerdo, por tanto se deduce que si tienen esas ganas de seguir creciendo a pesar de todas las dificultades, son seguras de lo que hacen y mantienen la fé. Así mismo, se muestra que el 27.6% respondieron que están de acuerdo con la premisa, y solo el 5.2% respondió de manera neutral.

Gráfica 10.

Iniciativa.

4. Soy una persona con iniciativa, me gusta introducir cambios con frecuencia y agilidad (no estancarme), aunque esto me haga salir de mi "zona de confort"



58 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

En la figura 10 se analiza el punto de vista de los micro emprendedores respecto a buscar cambios que permitan el crecimiento de los negocios, es decir, no quedarse con lo primero que iniciaron, aun cuando tengan que salir de su zona de confort. Se observa el 50% afirmó que está totalmente de acuerdo, mientras que el 41.4% respondió estar de acuerdo, esto significa que promueven cambios en sus negocios, aunque esto les implique mayor trabajo. Por otro lado, el 6.9% de las personas respondieron que están en un punto neutral, es decir, no generan cambios frecuentes, pero tampoco se estancan, y finalmente el 1.7% está en desacuerdo, lo que quiere decir que prefiere no salir de su zona de confort.

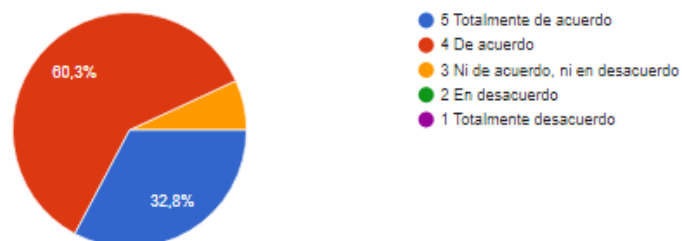
Gráfica 11.

Momentos de estabilidad y cambio.

5. Suelo alternar momentos de estabilidad y momentos de cambio en lo que hago.



58 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

La figura 11 indica que el 60.3% de los encuestados respondieron que estaban de acuerdo con el cuestionamiento, mientras que un 32.4% respondió a

totalmente de acuerdo, y finalmente el 6.9% está en una situación neutral, respecto a esto se puede explicar que las personas están preparados para cualquier tipo de cambio, y sobre todo que tienden a experimentar dichos cambios, ya que existen momentos de altas y bajas en todo negocio pero aun así son persistentes.

Gráfica 12.

Constante y persistente.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

En la figura 12 se muestra que el 52.5% de los encuestados contestaron totalmente de acuerdo, y de acuerdo el 44.1%, dando a entender que hacen todo lo posible por conseguir lo que se proponen, a pesar de que eso conlleve tiempo, dedicación, esfuerzo, etc, son constantes porque saben lo que quieren. El 3.4% contesto que no está de acuerdo ni en desacuerdo.

Gráfica 13.

Flexibilidad.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

La figura 13 indica que el 67.8% de los micro emprendedores de San Felipe del Progreso, están de acuerdo con la flexibilidad de adaptarse a situaciones diversas y replantear estrategias en su negocio cuando es necesario, mientras que el 30.5% está totalmente de acuerdo, ambas opciones de respuesta permiten deducir que los encuestados son resilientes cuando implementan estrategias en su negocio y si no obtienen los resultados esperados, buscan otras opciones de mejora, perseverando en el logro de sus objetivos.

Gráfica 14.

Resistencia al estrés.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

La figura 14 muestra que el 28.8% de los micro emprendedores está totalmente de acuerdo en ser resistente al estrés o tensión relacionadas con la gestión de su empresa. El 54.2% está de acuerdo, esto significa que saben manejar situaciones de estrés y tensión, mientras que el 15.3% menciona no estar de acuerdo ni en desacuerdo. Finalmente, el 1.7% de la población responde que está en desacuerdo. Como se puede observar, es mayor el porcentaje de micro emprendedores que utilizan habilidades del manejo de estrés y tensión, esto aumenta la motivación del emprendedor y sus colaboradores

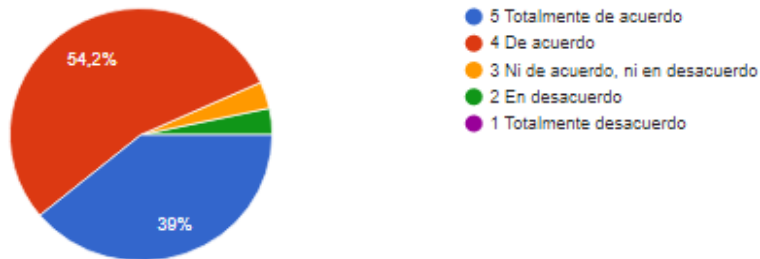
Gráfica 15.

Práctico/a.

9. Soy práctico/a, pienso en soluciones no en problemas.

 Copiar

59 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

La figura 15 indica que el 54.2% de los encuestados está de acuerdo, el 39% totalmente de acuerdo, un 3.4% se mostró neutral y el 3.4% manifestó estar en desacuerdo, con base a estos datos, se nota que la mayoría de los entrevistados buscan soluciones, no se centran en sus problemas, sino que a pesar de ello su concepción sigue siendo mejorar.

La conclusión general referente a la variable autoeficacia y pro actividad, se centra en que se denomina como autoeficacia el conocimiento que los individuos tienen acerca de sus capacidades y confianza para alcanzar las metas que se proponen o enfrentar situaciones. Por otro lado, ser proactivo significa actuar de forma rápida y estratégica en la toma de decisiones para uno mismo y en este caso para los microempresas, permitiendo mejorar y desarrollar actitudes capaces de predecir problemas y actuar ante las mismas.

Conforme a las respuestas de los cuestionamientos correspondientes a esta variable, es posible notar que los microempresarios cuentan con esa capacidad de conseguir sus metas a pesar de todas las circunstancias, mismas que las obligan a actuar y tomar decisiones de forma rápida pero siempre confiando en que son las mejores decisiones.

Asertividad y control emocional

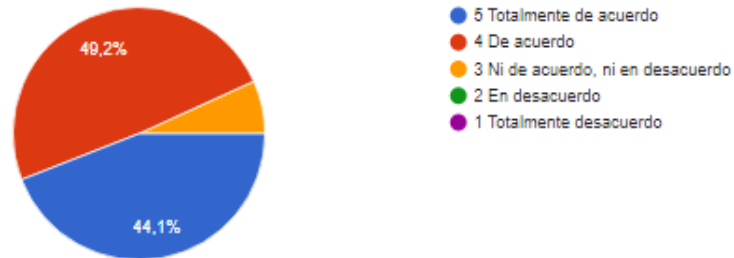
Gráfica 16.

Captar necesidades.

10. Soy capaz de captar las necesidades de mis clientes(as) e incorporarlas a mi proyecto empresarial.

 Copiar

59 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

La figura 16 muestra que el 49.2% está de acuerdo y el 44.1% muestra que está totalmente de acuerdo, estos datos determinan que las microempresas tienen la capacidad de identificar cuáles son las necesidades de sus clientes, pero sobre todo que más que identificarlas, las integran a su negocio buscando con ello el reconocimiento de sus consumidores, por otro lado el 6.8% refleja que existen emprendedores que están en un estado neutral, es decir quizá no logran identificar con precisión la demanda de sus consumidores.

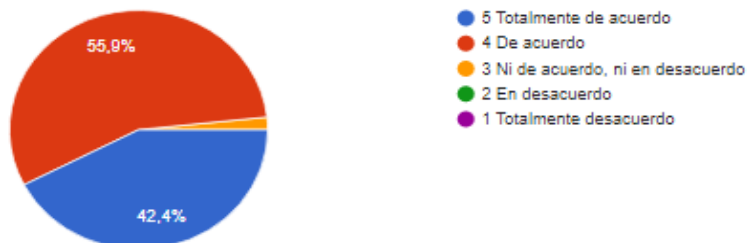
Gráfica 17.

Objetivos.

11. Me implico a fondo en mis objetivos del día a día.

 Copiar

59 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

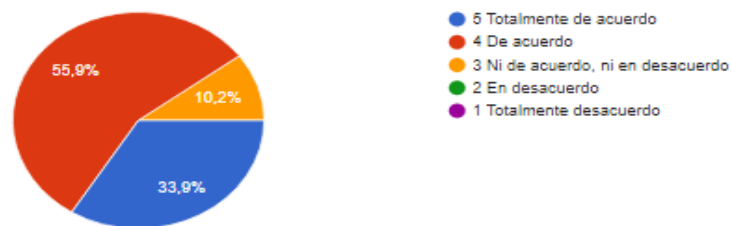
En la figura 17 se observa que el 55.9% contestó afirmativamente y el 42.4% aun con más seguridad, contestando estar totalmente de acuerdo, por tanto significa que las personas se centran en trabajar a diario para alcanzar sus objetivos que se propongan, sin importar que tan difícil sea el camino.

Gráfica 18.

Normas sociales y culturales.

12. Suelo tener en cuenta las normas sociales y culturales (costumbres, tradiciones, etc.) de los contextos de mi actividad Empresarial. [Copiar](#)

59 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

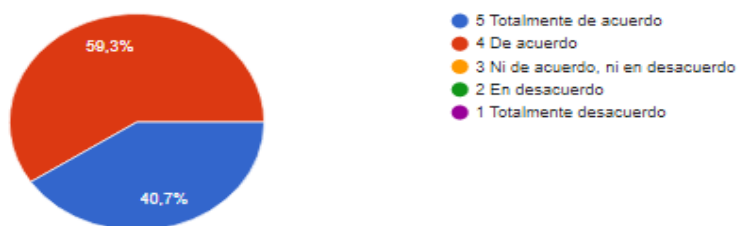
En la figura 18 se muestra que el 55.9% de los microempresarios están de acuerdo y el 33.9% están totalmente de acuerdo, mientras que el 10.2% ni están de acuerdo, ni en desacuerdo, con base a esto se puede analizar que las costumbres y tradiciones juegan un papel fundamental en el desarrollo de las microempresas, ya que los negocios están situados en diversas puntos del municipio de San Felipe del Progreso.

Gráfica 19.

Escuchar y comprender.

13. Me gusta tomarme el tiempo necesario para escuchar y comprender a mis clientes(as) y personas con las que trabajo. [Copiar](#)

59 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

La figura 19 indica que el 59.3% está de acuerdo y el 40.7% está totalmente de acuerdo, esto significa que los microempresarios escuchan atentamente a sus clientes para conocer sus necesidades y expectativas, esto les permitirán realizar cambios favorables para mejorar la gestión de su negocio.

Gráfica 20.

Consciente.

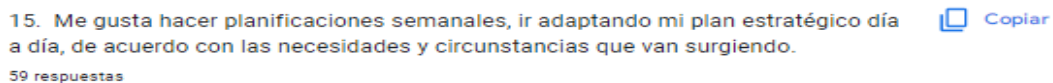


Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

En la figura 20 se observa que el 55.9% está totalmente de acuerdo y el 42.4% de acuerdo, por tanto, se concluye que todos los entrevistados están conscientes de que a diario siempre hay algo que aprender, no se quedan en su zona de confort, sino que buscan esos nuevos aprendizajes y conocimientos.

Gráfica 21.

Planificaciones.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

En la figura 21 se muestra que el 50.8% está de acuerdo en hacer planificaciones de forma semanal, el 39% está totalmente de acuerdo, el 8.5% no considera este apartado, pero tampoco lo deja fuera, es decir, contesto de forma

neutral, y finalmente el 1.7% está en desacuerdo en hacer planificaciones porque consideran que no tienden a funcionar.

Las preguntas previamente analizadas corresponden a la variable de asertividad y control emocional, donde se deduce que los microempresarios son capaces de acertar en las necesidades de sus clientes, manifestando de manera oportuna sus emociones.

Liderazgo participativo

Gráfica 22.

Liderazgo compartido.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

La figura 22 muestra que el 67.8% está de acuerdo y el 25.4% totalmente de acuerdo, el 3.4% contestó de manera neutral y 3.4% en desacuerdo, con base a estos resultados se determina que la mayoría se centra en liderar a su grupo de trabajo con quienes que ya se siente en confianza, es decir, a quienes ya conoce y sabe cómo trabajan, pero también se encuentra al menos una respuesta que muestra que está inconforme con este cuestionamiento, y se interpreta como si está abierta a ejercer liderazgo con personas que no conoce pero está dispuesta (o) a trabajar.

Gráfica 23.

Personas con talento.

17. Al ejercer el liderazgo, me parece fundamental rodearme de personas con mucho talento.

 Copiar

59 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

En la figura 23 se observa que el 47.5% eligió la opción de acuerdo, el 39% de acuerdo, el 11.9% respuestas neutral y el 1.7% en desacuerdo, esto significa que la mayoría de microempresarios considera fundamental tener de su lado a personas que cuenten con mucho talento, ya que le permitirá crecer y aprender de esas personas.

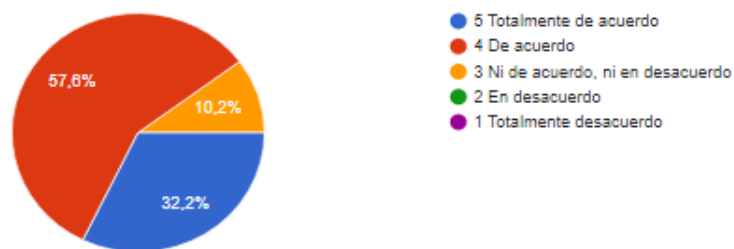
Gráfica 24.

Trabajar en equipo.

18. Me gusta trabajar en equipo con el personal de mi empresa.

 Copiar

59 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

En la figura 24 se analiza que las microempresas prácticamente están constituidas por familias, por tanto el equipo de trabajo se constituye de integrantes de la familia, en base a esto el 57.6% respondió que está de acuerdo, el 32.2% totalmente de acuerdo y el 10.2% fueron respuestas neutrales, para ello se deduce

que las empresas si trabajan en conjunto ya sea en familia o en su defecto con el personal que cuenten.

Gráfica 25.

Opiniones de los demás.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

En la figura 25 se observa que los microempresarios buscan y captan opiniones de los demás (clientes, conocidos, familia, etc) con el fin de inspirarse a implementar nuevas ideas, por tanto los resultados son los siguientes: 49.2% está de acuerdo, el 42.4% de acuerdo y 8.5% son respuestas neutras.

Gráfica 26.

Crisis.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

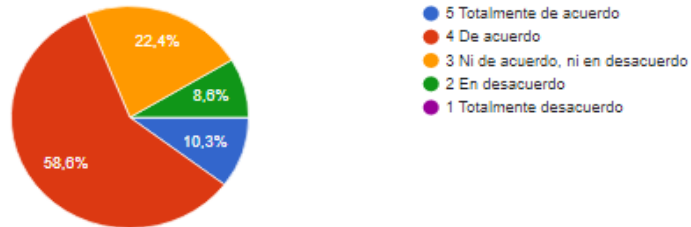
Como se observa en la figura 26, el 30.5% de los microempresarios no son controlados por los nervios ante situaciones de crisis, el 27.1% menciona estar de acuerdo en que son controlados por los nervios, el 18.6% contestó neutralmente, mientras que el 11.9% está totalmente de acuerdo. Se considera pertinente

establecer un plan de intervención para ayudar a los microempresarios en el manejo sus emociones.

Gráfica 27.

No modifiko decisiones tomadas.

21. Delego actividades y tareas pero no la autoridad para modificar las decisiones ya tomadas . [Copiar](#)
58 respuestas



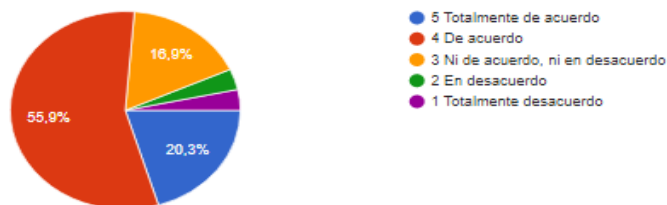
Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

La figura 27 muestra que el 58.6% de los entrevistados mencionan que están de acuerdo en delegar actividades y tareas, pero no la autoridad de cambiar las decisiones ya establecidas, de igual manera el 22.45% son neutros ante el cuestionamiento, el 10.3% refleja que están totalmente de acuerdo, por el contrario el 10.3% indica que están en desacuerdo, lo que significa que las personas pueden prestarse a pensar que por delegar tienen la autoridad de cambiar decisiones ya tomadas.

Gráfica 28.

Supervisión.

22. Superviso de cerca lo que hace mi equipo para asegurarme de que todo se hace a mi manera. [Copiar](#)
59 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

En la figura 28 se observa que el 55.9% están de acuerdo, el 20.3% totalmente de acuerdo y el 16.9% con respuestas neutras, esto da entender que

todos están supervisando sus negocios de cerca, ya que buscan que todo funcione bajo los estándares propuestos por el microempresario, en contraste se tienen respuestas negativas con un porcentaje de 3.4%, lo cual refleja que no realiza la supervisión de su equipo para verificar que todo marche bien.

La variable de liderazgo participativo indica que es aquel que más tiene en cuenta las aportaciones de cada uno de los integrantes del equipo y el que toma sus decisiones con base a las aportaciones de los miembros. Conforme a las respuestas recabadas, se deduce que las microempresas toman en cuenta a sus integrantes para la toma de decisiones, ejerciendo un liderazgo que los haga sentir participes de gestión empresarial.

Afrontamiento de riesgos y dificultades

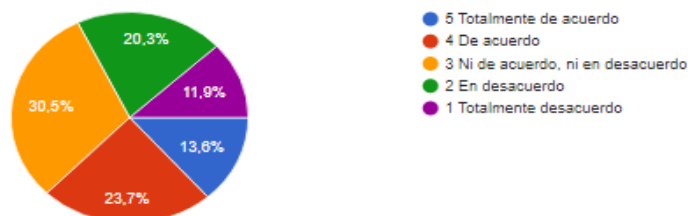
Gráfica 29.

Riesgos.

23. Los importantes riesgos que a menudo debo afrontar en mi empresa me provocan mucho estrés.

 Copiar

59 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

La figura 29 muestra que el 30.5% contestaron de forma neutral ante el enfrentamiento de riesgos, el 23.7% de los entrevistados mencionaron que los riesgos que pudieran llegar a presentar en su negocio es una situación que los mantiene estresados, el 20.3% indica que están en desacuerdo, lo que significa que los riesgos no le generan estrés, 13.6% refleja que están totalmente de acuerdo y el 11.9% refiere a la opción totalmente desacuerdo lo que da entender que no les genera estrés las situaciones de riesgo.

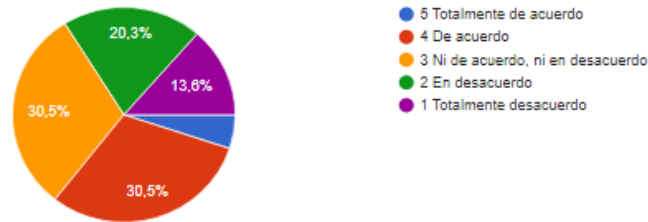
Gráfica 30.

Incertidumbre.

24. Me cuesta afrontar la incertidumbre y los problemas imprevistos.

 Copiar

59 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

En la figura 30 se observa que el 20.3% de los encuestados está en desacuerdo, es decir, no se estresa por afrontar incertidumbre y tampoco les cuesta desafiar problemas imprevistos, así mismo, el 30.5% representa a la población de micro emprendedores que les cuesta desafiar situaciones de incertidumbre, el otro 30.5% reconoce no identificar si les cuesta enfrentar situaciones de incertidumbre por lo que no está de acuerdo ni en desacuerdo. Un 13.6% de la población encuestada afirman que no les preocupa en absoluto enfrentar retos, finalmente el 5.1% indican que les cuesta más afrontar situaciones imprevistas en sus negocios.

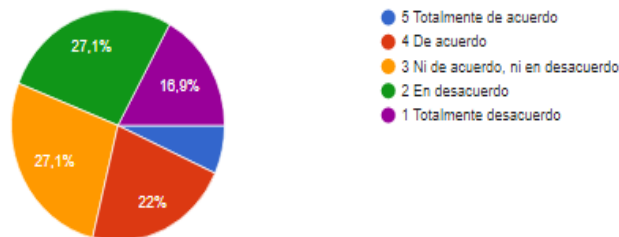
Gráfica 31.

Temor al fracaso.

25. El temor a fracasar en mi empresa es algo que siempre está presente.

 Copiar

59 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

La figura 31 se muestra que el 27.1% de los encuestados respondieron que ni están de acuerdo, ni en desacuerdo con el cuestionamiento planteado, consideran la situación como algo que puede pasar o no. El otro 27.1% y 16.9%

están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo respectivamente, lo cual dan a entender que no tienen miedo a fracasar, no obstante, el 22% y 16.9% representa a aquellos micro emprendedores que tienen miedo de fracasar en su negocio, por lo que sería importante aplicar estrategias en este grupo de micro emprendedores para desarrollar conductas resilientes.

Competencia personal (resiliencia)

Gráfica 32.

Solución de problemas.

26. Normalmente me las arreglo de una manera u otra.

 Copiar

58 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

La figura 32 muestra que el 60.3% coinciden en que buscan solucionar las situaciones de diversas formas enseguida se encuentra el 34.5% que considera que están totalmente de acuerdo en buscar soluciones y finalmente el 5.2% indica respuestas neutras, las cuales reflejan que estas microempresas no han actuado oportunamente ante situaciones de este tipo. Estos datos estadísticos muestran que en su mayoría los micro emprendedores de San Felipe del Progreso son resilientes cuando tienen que tomar decisiones o buscar alternativas.

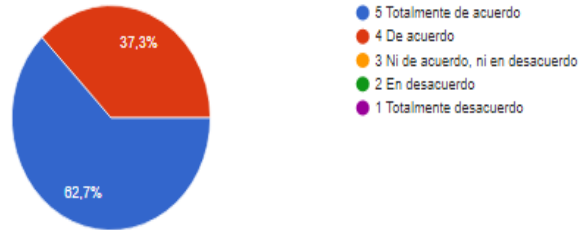
Gráfica 33.

Orgullosos.

27. Me siento orgulloso de las cosas que he logrado.

 Copiar

59 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

La figura 33 muestra que el 62.7% indica que están satisfechos con las cosas que han conseguido durante el proceso de emprendimiento, mientras que el 37.3% están satisfechos pero de acuerdo a la escala bajo la cual se están evaluando las respuestas, estas microempresas aun no alcanzan el nivel de complacencia en su emprendimiento.

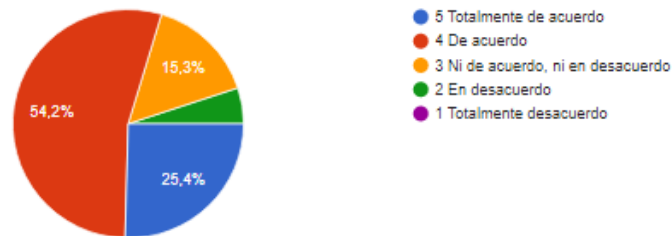
Gráfica 34.

Manejo de situaciones.

28. Siento que puedo manejar muchas situaciones a la vez.

 Copiar

59 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

En la figura 34 se observa que la mayoría de los micro emprendedores se sienten con la capacidad de manejar diversas situaciones en un mismo momento, ya que el 54.2% correspondiente respondió estar de acuerdo y el 25.4% totalmente de acuerdo. Así mismo, el 15.3 contestó que ni están de acuerdo, ni en desacuerdo, lo cual indica que pueden estar o no preparados para manejar diversas situaciones, todo dependerá de las circunstancias. Finalmente, el 5.1% menciona que no podría

manejar varias situaciones de forma simultánea. La resiliencia se caracteriza por una actitud positiva y fuerza mental que permite a una persona afrontar situaciones diversas y salir de ellas favorablemente, por tanto, cuando una persona ha desarrollado la capacidad de atender diversas situaciones sin caer en ansiedad o estrés se dice que es resiliente.

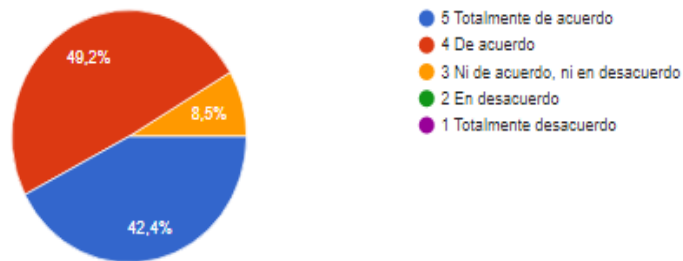
Gráfica 35.

Resuelto y decidido.

29. Soy resuelto y decidido.

 Copiar

59 respuestas



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

La figura 35 indica que el 49.2% de los micro emprendedores están de acuerdo en que son resueltos y decididos; el 42.4% dice estar totalmente de acuerdo. Se deduce entonces, que la mayoría de los micro emprendedores tienen esa capacidad para resolver y tomar decisiones oportunas en los diversos contextos.

Contraste de la Hipótesis

Los microempresarios de San Felipe del Progreso, ejercen liderazgo participativo y manifiestan conductas resilientes, ya que son capaces de minimizar y sobreponerse a los efectos nocivos de las adversidades y los contextos desfavorecidos, reaccionando con autoeficacia, proactividad, asertividad y control emocional.

Conclusiones

- La resiliencia ha cobrado relevancia porque está asociada a la salud mental y a los mecanismos de adaptación a situaciones diversas que enfrente una persona, por lo tanto, tiene implicaciones a nivel personal, social y económico, así mismo, la resiliencia está relacionada con el optimismo, automotivación, iniciativa, innovación, resistencia al estrés, diversidad, manejo de incertidumbre y temor al fracaso. El objetivo central de esta investigación fue analizar el comportamiento resiliente en un grupo de micro emprendedores de San Felipe del Progreso. Para esto se realizó una investigación cuantitativa mediante la aplicación de un instrumento en línea a una muestra no probabilística por conveniencia de 59 microempresarios....
- El análisis de los datos obtenidos refleja que los micro emprendedores actúan con optimismo ante los problemas y aprenden de sus errores manifestando así conductas resilientes. Esta actitud de optimismo impacta en las actividades que realizan porque el 95% de la población objeto de estudio se desempeña en su negocio con pasión, este sentimiento es muy importante, ya que se ve reflejado en la conducta y el equilibrio emocional en todo emprendedor, incentivándolo a la creación de nuevas ideas y potenciando sus habilidades.
- Por otra parte, el 91.4% de los micro emprendedores que participaron en la investigación están dispuestos a mantenerse en constante búsqueda de oportunidades, desarrollar nuevas ideas y aprovechar los recursos para impulsar sus empresas, encontrando diversas alternativas para sacar adelante su negocio.
- De igual manera, el 85% de la población objeto de estudio sabe manejar momentos de estrés y tensión, además tienen la capacidad de enfrentar diversas situaciones en un mismo momento y tomar decisiones oportunas, esto se traduce en un balance y seguridad emocional que lleva al emprendedor a tener capacidad de respuesta ante conflictos y tensión y por supuesto desarrollar habilidades de liderazgo ante los demás, disminuyendo las posibilidades de tomar malas decisiones en situaciones muy estresantes.

- Los resultados reflejan que solo una pequeña parte de la población objeto de estudio tienen la capacidad para afrontar la incertidumbre y los problemas imprevistos, por lo que es recomendable que los micro emprendedores establezcan un plan de acción gradual y progresivo, donde contemplen diversos escenarios y líneas de acción que les ayuden a reducir la incertidumbre y actuar con mayor optimismo.
- La resiliencia se caracteriza por una actitud positiva y fuerza mental que permite a una persona afrontar situaciones diversas y salir de ellas favorablemente, por tanto, cuando una persona ha desarrollado la capacidad de atender diversas situaciones sin caer en ansiedad o estrés se dice que es resiliente.
- Diariamente los micro emprendedores se desenvuelven en diferentes ámbitos, cumpliendo varios roles y afrontando constantes retos de toda índole. Teniendo en cuenta que las condiciones para la consecución de sus metas no siempre son las mejores, día a día deben desafiar diferentes obstáculos que superan al emprendedor, ya sea en lo personal, lo social o económico, por lo que la resiliencia como lo manifiesta Salvo et al. (2017), es la capacidad para afrontar situaciones adversas, así como desarrollar estrategias para superarlas; también comprende destrezas individuales y factores de protección. Se concluye que en su mayoría los microempresarios de San Felipe del Progreso manifiestan conductas resilientes, ya que son capaces de minimizar y sobreponerse a los efectos nocivos de las adversidades y los contextos desfavorecidos.
- La siguiente etapa de esta investigación consistirá en involucrar a este grupo de microempresarios en conferencias y talleres impartidos por profesionales en el área, a fin de contribuir al desarrollo y fortalecimiento de la resiliencia emprendedora. Es importante la resiliencia para los microempresarios de San Felipe del Progreso ya que se potencia la confianza para soportar los cambios, puesto que esta se mide con la capacidad de reaccionar del personal productivo. Para emprender es necesario desarrollar la capacidad de resiliencia emprendedora, que constituiría el esfuerzo personal y la

voluntad para derrotar cualquier adversidad y obstáculo que se presente, además de poseer la habilidad de formar planes vitales y proyectos personales que garanticen el éxito en la vida de los microempresarios.

- De esta manera, se establece la vinculación entre el Tecnológico de Estudios Superiores de San Felipe del Progreso y el sector

Recomendaciones y perspectivas

- Se considera fundamental continuar con la solvencia de recursos y los incentivos que motivan al personal a trabajar con amor, transparencia y responsabilidad.
- Fomentar el alto valor de la resiliencia para influir en los microempresarios.
- El emprendimiento tiene un gran potencial de crecimiento en la región de San Felipe del Progreso, por lo que se debe aprovechar este escenario para buscar introducir a los emprendedores a nuevos mercados.

Referencias

- Abaid Araham, Antonia Cordera Cardenas y Anet Georgina Pasco Cordera (2021): “Resiliencia organizacional en una microempresa (estudio preliminar)”, Revista de Investigación latinoamericana en competitividad organizacional RILCO, n. 12 (p.p. 52-59, noviembre2021). <https://www.eumed.net/es/revistas/rilco/12-noviembre21/resiliencia-organizacional>
- Abdullah, N., Hadi, N., & Dana, L. (2018). The nexus between entrepreneur skills and successful business: a decompositional analysis. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 34, 2, 249–265.
- Acuña, E. (2021). Emprendimiento y resiliencia: caso de las bodegas de barrio en el Perú durante la pandemia de covid-19. *Desde el Sur*, 13 (1). <https://revistas.cientifica.edu.pe/index.php/desdeelsur/article/view/933/801>
- Alzate A. (2017). Emprendimiento. Fondo Editorial Areandino. Bogotá D.C. Colombia. <https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/1207/Emprendimiento.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Alarcón, F. G. (2017). *Estudio del impacto de las herramientas TIC con conexión a Internet, como parte del proceso inicial de las start-ups y emprendimientos, en Perú.*
- Andres, L. y Round, J. (2017). The creative economy in a context of transition: A review of the mechanisms of micro-resilience. *Cities*, 45, pp. 1-6. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.cities.2015.02.003>
- Antonaci, A., Dagnino, F., Ott, M., Bellotti, F., Berta R., De Gloria, A., Lavagnino, E., Romero M., Usart, M. & Mayer, M. (2016). Gamified collaborative course in entrepreneurship: Focus on objectives and tools. *Computers in Human Behavior*, 51, 1276-1283.
- Arias, G. J., Villasis, K. M. y Miranda, N. M. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México*, 63(2), 2-7. Scharager. J. (2001). *Muestreo no probabilístico.*

- Asmal Barrera, D. P., & Cedillo Espinoza, M. H. (2019). *Manual práctico para el emprendedor de la microempresa. Sector de servicios de la ciudad de Cuenca* (Bachelor's thesis, Universidad del Azuay).
- Atlas de Riesgos Naturales de San Felipe del Progreso. (2014). Proyecto Mesoamérica.
http://rmgir.proyectomesoamerica.org/PDFMunicipales/15074_SAN_FELIP_E.pdf
- Barrón, J. G. y Sánchez, M. L. (2022). Resiliencia organizacional: una revisión teórica de literatura. *Estudios Gerenciales*, 38(163) 235-249.
<https://doi.org/10.18046/j.estger.2022.163.4912>
- Béné, C., Chowdhury, F., Rashid, M., Dhali, S. y Jahan, F. (2017). Squaring the circle: Reconciling the need for rigor with the reality on the ground in resilience impact assessment. *World Development*, 97, pp. 212–231. DOI:
<http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.04.011>
- Bernal Guerrero, A., & Cárdenas Gutiérrez, A. R. (2015). Evaluación del potencial emprendedor en escolares. Una investigación longitudinal. *Educación XX1*.
- Buil, M., Aznar, J., Galiana, J., & Rocafort-Marco, A. (2016). An explanatory study of MBA students with regards to sustainability and ethics commitment. *Sustainability*, 8, 1-13.
- Carvajal et al., (2019). Lineamientos de intervención: resiliencia y emprendimiento en microempresarios del sector turismo en salud. Una innovación psicológica. *Archivos venezolanos de farmacología y terapéutica*. 38, (5).
<https://www.redalyc.org/journal/559/55962867017/html/>
- Castro, G. y Mireya, C. (2021). *Competencias Emprendedoras de los microempresarios registrados en la comunidad MYPES de Nuevo Chimbote, 2021*. [Tesis de grado, Universidad Cesar Vallejo]. Archivo digital.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/88522/Gabriel_CCM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Castillo M. (2015). *Emprendimiento y Cultura: Una aproximación al Concepto de Disonancia Cultural*. (Tesis de Doctoral). Universidad de las Palmas de Gran Canaria, España.

https://accedacris.ulpgc.es/bitstream/10553/21617/4/0733648_00000_0000.pdf

- Cordero-Cortés, P., Núñez-Espinoza, F., Hernández-Romero, O., & Arana-Coronado, O. (2014). Factores resilientes en micro y pequeñas empresas rurales [Resilient factors in micro and small rural enterprises]. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, 11(4), 481-498.
- Cruz, C, E. (2021). Estrategias de resiliencia organizacional de las micro y pequeñas empresas turísticas de Pachuca de Soto, Hidalgo ante la COVID-19. *Nova Scientia*, 13 (27). <https://www.scielo.org.mx/pdf/ns/v13n27/2007-0705-ns-13-27-00016.pdf>
- Cruz, P. D. (2021). *Aplicación de un modelo de evaluación de resiliencia organizacional para una empresa de Aguascalientes*. [Tesis de grado, Universidad Autónoma de Aguascalientes]. Archivo digital. <http://bdigital.dgse.uaa.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/11317/2082/453973.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cordero, P. (2018). *La resiliencia empresarial, su estudio y medición. El caso de las microempresas agroindustriales del estado de México*. [Tesis doctoral, Universidad Autónoma Chapingo]. Archivo digital. <https://repositorio.chapingo.edu.mx/server/api/core/bitstreams/71055279-d2ba-48ac-b148-448c6670568c/content>
- Chan Kim, W. & Mauborgne, R. (2015). La estrategia del océano azul. Cómo desarrollar un nuevo mercado donde la competencia no tiene ninguna importancia [The blue Ocean Strategy. How to develop a new market where competition is of no importance]. Bogotá, Colombia: Norma. Pp. 3-26. <https://n9.cl/1qcjx>
- Chew, L., Hoe, L., Kim, T., & Wan, L. (2016). Self-perceived entrepreneurship skills for undergraduates of private university in Malaysia. *American Journal of Applied Science*, 13(6), 715-725.
- DATA MÉXICO. (2020). Población y vivienda 2020. <https://datamexico.org/es/profile/geo/san-felipe-del->

[progreso?redirect=true#:~:text=La%20poblaci%C3%B3n%20de%203%20a%C3%B1os,y%20N%C3%A1huatl%20\(118%20habitantes\).](https://datamexico.org/es/profile/geo/san-felipe-del-progreso?redirect=true#:~:text=La%20poblaci%C3%B3n%20de%203%20a%C3%B1os,y%20N%C3%A1huatl%20(118%20habitantes).)

DATA MÉXICO. (2020). Censos económicos 2019.

[https://datamexico.org/es/profile/geo/san-felipe-del-progreso?redirect=true#:~:text=Indicadores%20econ%C3%B3micos&text=Seg%C3%BAn%20datos%20del%20Censo%20Econ%C3%B3mico,Actividades%20Gubernamentales%20\(285%20unidades\).](https://datamexico.org/es/profile/geo/san-felipe-del-progreso?redirect=true#:~:text=Indicadores%20econ%C3%B3micos&text=Seg%C3%BAn%20datos%20del%20Censo%20Econ%C3%B3mico,Actividades%20Gubernamentales%20(285%20unidades).)

Del Valle, Jair (2016). Modelo Asociativo entre Factores Determinantes del Desempeño Organizacional y la Satisfacción de los Públicos en Instituciones Educativas (Tesis de doctorado). Universidad de Montemorelos, Nuevo León, México.

Deloitte. (2020). La organización resiliente.

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cl/Documents/risk/the-resilient-organization-ES.pdf>

Diego, A. B. y Mario, C. E. (2019). *Manual práctico para el emprendedor de la microempresa sector servicios de la ciudad de cuenca*. [Tesis de grado, Universidad del Azuay]. Archivo digital.

<https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/8777/1/14431.pdf>

Dinero. (2020). Los errores más comunes de un emprendedor:

<https://www.dinero.com/ventures/articulo/los-errores-comunes-emprendedor/94622>

Diario Oficial de la Federación. (2009). Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas.

https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009#gs.tab=0

Duchek, S. (2017). Entrepreneurial resilience: a biographical analysis of successful entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14, pp. 429-455. DOI: 10.1007/s11365-017-0467-2

- Drada, R., L., D. (2018). Estrategias financieras para emprendedores del sector comercial del municipio Girardot del Estado Aragua (tesis doctoral). Universidad de Carabobo, República Bolivariana de Venezuela.
- DRAE. (2018). Diccionario de la Real Academia Española.
<http://dle.rae.es/?w=diccionario>
- Estrella-García, E. N., & Torres-Rodríguez, J. F. (2015). Estudio de factibilidad de una fábrica de sillones tipo puff que se [Feasibility study of a bean bag chair factory to be]. Universidad San Francisco de Quito.
<https://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/4867>
- Emuje, I., Odigwe, H., & Olanye, A. (2020). Entrepreneurial Resilience and Performance of an Organization: A Survey of Small and Medium Enterprises in Asaba, Delta State, Nigeria [Resiliencia empresarial y desempeño de una organización: una encuesta de pequeñas y medianas empresas en Asaba]. *Webology*, 17(2), 445-461. doi:10.14704/WEB/V17I2/WEB17044
- Fatoki, O. (2014). An examination of the teaching methods for entrepreneurship at a South African university. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(23), 512-518.
- Fernandes, J.; Afonso, P.; Fonte, V.; Alves & Ribeiro, N. (2017). Promoting entrepreneurship among informatics engineering students: insights from a case study. *European Journal of Engineering Education*, 42, 1, 91-108. DOI:10.1080/03043797.2016.1197891
- Gómez, A. (2017). Prácticas contables en las pequeñas empresas de Bello. Medellín: Universidad de San Buenaventura Medellín.
- H. Ayuntamiento de San Felipe del Progreso (2022). Historia de san Felipe del progreso. <https://sanfelipedelprogreso.gob.mx/historia/>
- Hasan, M., Khan, E. & Nabi, M. (2017). Entrepreneurial education at university level and entrepreneurship development. *Education + Training*, 59 (7/8), 888-906.
<https://doi.org/10.1108/ET-01-2016-0020>
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). México: McGraw Hill Education.
- INEGI (2015). Censo Económico 2014. Cifras preliminares. México.

- Jiménez, A. M. (2020). *El emprendimiento y la felicidad urbana: un estudio empírico en la retención de los jóvenes emprendedores en la ciudad de barranquilla – Colombia*. [Tesis doctoral, Universidad del norte Barranquilla-Colombia]. Archivo digital. <https://manglar.uninorte.edu.co/bitstream/handle/10584/9668/Tesis%2032852406.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Koe, W. (2016). The relationship between Individual Entrepreneurial Orientation (IEO) and entrepreneurial intention. *Journal of Global Entrepreneurship Research* 6(13), 2-11.
- Kozubíková, L., Čepel, M. and Zlámálová, M. (2018). Attitude toward innovativeness based on personality traits in the SME sector. Czech Republic case study. *Management & Marketing. Challenges for the Knowledge Society*, 13(2), 913-928, DOI: 10.2478/mmcks-2018-0013.
- Kusmintarti, A., Anshori, A., Sulasari, A., & Ismanu, S. (2018). Student's entrepreneur profile: a cluster of student's entrepreneurial characteristics. *Journal of Entrepreneurship Education*, 21, 1-12.
- Lechuga, M. (2021). La resiliencia como competencia potenciadora del emprendimiento universitario ante el distanciamiento social. *Panorama Económico*, 29(4). https://revistas.unicartagena.edu.co/index.php/panorama_economico/article/download/3655/3067/7909.
- Martínez, Angel (2016), Factores socio-culturales asociados al emprendedor: evidencia empírica para América Latina. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)* Año 21, No. 74, p. 312-330
- Martínez I. (2019). Aplicación de la metodología Delphi a la identificación de factores de éxito en el emprendimiento. *Revista de Investigación Educativa de la Universidad de Murcia*. 37(1), 129/146. Doi: <https://doi.org/10.6018/rie>
- Martens, C., Machado, F., Martens, M., Pires de Oliveira, F., & Mello, H. (2018). Linking entrepreneurial orientation to project success, *International Journal of Project Management*, 36(2), 255-266.
- Mauer R., Neergaard H., & Linstad A.K. (2017) Self-Efficacy: Conditioning the entrepreneurial mindset. En M.

- Brännback & A. Carsrud (Eds.) Revisiting the Entrepreneurial Mind. International Studies in Entrepreneurship (pp.293-317). Cham: Springer.
- Meneses. J. (2016). El cuestionario. <https://femrecerca.cat/meneses/publication/cuestionario/cuestionario.pdf>
- Molina G. T. y Mousalli-Kayat, G. (2016). Bases de la Investigación Científica. Mérida.
- Montoro, E. y Camino, M. (2021). La resiliencia emprendedora como factor clave para iniciar proyectos de vida. *Cuestiones pedagógicas*, 2 (30). <https://revistascientificas.us.es/index.php/CuestionesPedagogicas/article/view/18927/17698>
- Ocampo D. (2016). El emprendimiento social en la formación integral. Revista Escuela de Administradores de Negocio. 175(190), 129/146. Doi: <https://doi.org/10.21158/01208160.n81>
- Ortiz, H. A. y Erazo, C. H. (2021). Resiliencia empresarial en tiempos de pandemia: Retos y desafíos de las microempresas. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*. 6 (12). <https://www.redalyc.org/journal/5768/576868967015/html/>
- Parker, H. y Ameen, K. (2018). The role of resilience capabilities in shaping how firms respond to disruptions. *Journal of Business Research*, 88, pp. 535-541. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.12.022>
- Palazzechi, L.; Bucci, O. & Di Fabio, A. (2018). High entrepreneurship, leadership, and professionalism (HELP): a new resource for workers in the 21st century. *Frontiers in psychology*, 9,1-8.
- Patiño, J. D., Ruiz, A., & Pitre, R. (2018). El emprendimiento en Colombia, una respuesta a los retos de competitividad y desarrollo sostenible. *Espacios*, 39 (No 14). <https://www.revistaespacios.com/a18v39n14/a18v39n14p24.pdf>
- Pérez, J. y Mercado, J. (2021). Mentalidad emprendedora como estrategia de preparación en cursos de capacitación virtual para el desarrollo de ideas de negocio. *Qualitas*, 21. <https://revistas.unibe.edu.ec/index.php/qualitas/article/download/85/77/684>.

- Pérez, K. (2022). El pueblo mazahua que venera a su patrono con palomitas de maíz. <https://www.mexicodesconocido.com.mx/san-felipe-del-progreso-santo-patrono-palomitas-de-maiz.html>
- Pizarro, N. (2019). Clima laboral del servicio asistencial y desempeño laboral de los trabajadores del hospital regional Virgen de Fátima Chachapoyas – 2018. <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/31301>
- Poncio, D. (2010). Animarse a aprender. Córdova: Eduvim - Editorial Universitaria Villa María.
- Portal Diario del Estado de México. (2021). San Felipe del Progreso recibe nombramiento de pueblo con encanto. <https://diariportal.com/2021/09/08/recibe-san-felipe-del-progreso-nombramiento-de-pueblo-con-encanto/#:~:text=El%20municipio%20mexiquense%20de%20San,los%20or%C3%ADgenes%20de%20la%20entidad.>
- Portuguez, M. I. (2020). *Propuesta de un modelo educativo e-learning que permita identificar habilidades de emprendimiento en estudiantes universitarios dentro de un ecosistema emprendedor*. [Tesis doctoral, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey]. Archivo digital. <https://repositorio.tec.mx/handle/11285/636970>
- Portuguez Castro, M. Ross Scheede, C. & Gómez Zermeño, M. (2020). Entrepreneur profile and entrepreneurship skills: Expert's analysis in the Mexican entrepreneurial ecosystem, 2020 International Conference on Technology and Entrepreneurship - Virtual (ICTE-V), San Jose, CA, USA. doi: 10.1109/ICTE-V50708.2020.9114372.
- Quendler, E. (2017). Organizational resilience: building business value in a changing world. *Journal for International Business and Entrepreneurship Development*, 10(2), pp. 534-553. DOI: <http://dx.doi.org/10.1504/JIBED.2017.084301>
- Raffino M. (2020). Emprendimiento. <https://concepto.de/emprendimiento/>
- Rivera C. (2018). El Emprendimiento y sus Malos Entendidos. *Revista Digital IESA*. 33(3), 7/49. <https://www.debatesiesa.com/debatesweb/wp->

[content/uploads/2019/09/Aprendera-emprender-Debates-IESA-XXIII-3-jul-sep-2018.pdf](https://core.ac.uk/download/pdf/143446048.pdf)

- Riveros J. (2013) Emprendimiento como herramienta de habilidades gerenciales. (Tesis de Especialista). Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá, Colombia. <https://core.ac.uk/download/pdf/143446048.pdf>
- Rodríguez, C., & Jiménez, M. (2005). Emprenderismo, acción gubernamental y academia. Revisión de la literatura. INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, 15(26), 73-89.
- Rodríguez-Renovato, J. C. (2014). Perfil de los empresarios y la relación con la cooperación interempresarial en empresas del estado de Aguascalientes. Tesis en Maestro en Ciencias en Administración. Instituto Tecnológico de Aguascalientes.
- Roundya, P., Brockmana, B. y Bradshawb, M. (2017). The resilience of entrepreneurial ecosystems. Journal of Business Venturing Insights, 8, pp. 99-104. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbvi.2017.08.002>
- Saavedra, M. L. (2021). Habilidades, destrezas y apoyo para el emprendimiento en estudiantes de la Ciudad de México. 21 (2). <https://www.uv.mx/iiesca/files/2022/04/04CA2021-2.pdf>
- Sabatino, M. (2016). Economic crisis and resilience: Resilient capacity and competitiveness of the enterprises. Journal of Business Research, 69, pp. 1924-1927. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.10.081>
- Salvo, S.; Bravo, M.; Miranda, H.; Forés, A. y Mieres-Chacaltana, M. (2017). ¿La promoción de la resiliencia en la escuela puede contribuir con la política pública de salud? Rev. Salud pública de México vol. 59, no. 3, p. 214
- Saldarriaga Salazar, M. E., y Guzmán González, M. F. (2018). Enseñanza del emprendimiento en la educación superior: ¿Metodología o modelo?. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (85), 125–142. <https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2054>
- Sánchez, L. A. (2021). *Resiliencia Empresarial: Una clave para la sostenibilidad en tiempos de crisis*. [Tesis de grado, Universidad Católica Santo Toribio de

Mogrovejo Facultad de Ciencias Empresariales Escuela de Contabilidad].
Archivo digital.
https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/4412/1/TIB_SanchezCherr esLizabeth.pdf

- Sánchez-Ávila, M. F. (2016). Tipos de Resiliencia y Resiliencia Organizacional [Types of Resilience and Organizational Resilience]. <https://n9.cl/debir>
- Santoro, G., Bertoldi, B., Giachino, C. y Candelo, E. (2018). Exploring the relationship between entrepreneurial resilience and success: The moderating role of stakeholders' engagement. *Journal of Business Research*, 119, pp. 142-150. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.11.052>
- Shahin, M., Ilic, O., Gonsalvez, C. y Whittle, J. (2021). The impact of a STEM-based entrepreneurship program on the entrepreneurial intention of secondary school female students. *International Entrepreneurship and Management Journal*. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00713-7>
- Scharager, J., y Reyes, P. (2001). Muestreo no Probabilístico. Escuela de Psicología. Pontificia Universidad Católica de Chile. <https://bit.ly/3k9SVe0>
- Segura, F. (2021). Resiliencia y género como determinantes de supervivencia en microproyectos de emprendimiento. *Revista Dimensión Empresarial*, 19(4). <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:yMgvI9F7dE4J:ojs.uac.edu.co/index.php/dimension-empresarial/article/download/2493/2485/12009&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=m>
[x](#)
- Silva, H. J. (2022). *La resiliencia y el desempeño de las microempresas en épocas de covid-19*. [Tesis de grado, Universidad del Pacífico]. Archivo digital. https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/3553/Silva%2C%20Hans_Tesis_Contabilidad_2022.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Soto, A., Rico, F. & Roque, R. (2019). Formación en creatividad e innovación: estudiando las percepciones y prácticas de los jóvenes emprendedores locales. *Revista Iberoamericana de Contaduría, Economía y Administración*, 8 (15) ,10-56.

- Steffens, E. J., & Ojeda-Pertuz, D. D. (2017). Resiliencia y su influencia en vendedores de empresas multinivel colombianas [Resilience and its influence on salespeople of Colombian multilevel companies]. <http://hdl.handle.net/11323/2026>
- Suparno, & Santono, A. (2018). Entrepreneurship education and its influence on financial literacy and entrepreneurship skills in college. *Journal of Entrepreneurship Education*, 21(4), 1-11.
- Terán E. y Guerrero A. (2020). Teorías de emprendimiento: Revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones. *Revista Espacios*. 41(7), 3/16. <https://www.revistaespacios.com/a20v41n07/a20v41n07p07.pdf>
- Velandia F. (2019). Modelo Teórico para Promover el Desarrollo de Competencias en Emprendimiento desde el Sector Universitario. (Tesis Doctoral). Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela. <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAU0512.pdf>
- Walter et al., (2020). Resiliencia empresarial: su incidencia en el desarrollo socioeconómico de la provincia de Manabi-Ecuador. *Revista observatorio de la economía latinoamericana*. 31 (8). <https://www.eumed.net/rev/oel/2020/10/resiliencia-empresarial.html>
- Xiao, L., & Cao, H. (2017). Organizational Resilience: The Theoretical Model and Research Implication [Resiliencia organizacional: el modelo teórico y las implicaciones de la investigación]. *ITM Web of Conferences*, 12, 1-4. doi: 10.1051/itmconf/201712004021
- Yan, X., Gu, D., Liang, Ch., Zhao, Sh., & Lu, W. (2018). Fostering sustainable entrepreneurs: evidence from China college students' "Internet Plus" innovation and entrepreneurship competition. *Sustainability*, 10, 1-23.
- Yamakawa Tsuja, P. y Ostos Mariño, J. (2011). Relación entre innovación organizacional y desempeño organizacional. *Universidad y Empresa*, 21, 93-115.

Anexos



MEDICIÓN DE LA RESILIENCIA EMPREDEDORA DE MICROEMPRESARIOS DE SAN FELIPE DEL PROGRESO

El Presente cuestionario tiene por objetivo evaluar conductas de resiliencia emprendedora en los microempresarios de San Felipe del Progreso, para un proyecto de investigación que actualmente están realizando docentes y alumnos del Tecnológico de Estudios Superiores de San Felipe del Progreso, por lo tanto, la información recabada, se utilizará para fines estrictamente académicos.

Agradecemos profundamente se tome el tiempo necesario para responder objetivamente cada uno de los cuestionamientos.