



**Ciencia Latina**  
Internacional

Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, Ciudad de México, México.  
ISSN 2707-2207 / ISSN 2707-2215 (en línea), enero-febrero 2024,  
Volumen 8, Número 1.

[https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v8i1](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i1)

## **CARACTERÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS EMPREENDEDORES EN XICOTÉNCATL. TAMAULIPAS. MÉXICO**

### **CHARACTERISTICS OF SMALL ENTREPRENEURS IN XICOTÉNCATL. TAMAULIPAS. MÉXICO**

**Alejandro Trujillo Jiménez**

Instituto Tecnológico Superior de El Mante, México

**Marcelo Rodríguez Alberto**

Instituto Tecnológico Superior de El Mante, México

**Alvaro Fernando Alvizo Cruz**

Instituto Tecnológico Superior de El Mante, México

**Marcelo I. Trujillo Jiménez**

PHL de la UAMM de la Universidad Autónoma de Tamaulipas, México

**Fabiola Reyes Pérez**

Instituto Tecnológico Superior de El Mante, México

DOI: [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v8i1.9625](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i1.9625)

## Características de los Pequeños Emprendedores en Xicoténcatl Tamaulipas México

**Alejandro Trujillo Jiménez<sup>1</sup>**

[atrujillo@itsmante.edu.mx](mailto:atrujillo@itsmante.edu.mx)

<https://orcid.org/0009-0008-7090-7675>

Ing. Gestión Empresarial/TecNM  
Instituto Tecnológico Superior de El Mante  
México

**Marcelo Rodríguez Alberto<sup>2</sup>**

[mrodriguez@itsmante.edu.mx](mailto:mrodriguez@itsmante.edu.mx)

<https://orcid.org/0009-0004-9761-9199>

Ciencias Básicas/TecNM  
Instituto Tecnológico Superior de El Mante  
México

**Alvaro Fernando Alvizo Cruz**

[afalvizo@itsmante.edu.mx](mailto:afalvizo@itsmante.edu.mx)

<https://orcid.org/0009-0005-8696-5341>

Ciencias Básicas/TecNM  
Instituto Tecnológico Superior de El Mante  
México

**Marcelo I. Trujillo Jiménez**

[marcelo.trujillo@uat.edu.mx](mailto:marcelo.trujillo@uat.edu.mx)

<https://orcid.org/0000-0001-6801-7800>

PHL de la UAMM de la Universidad Autónoma  
de Tamaulipas  
México

**Fabiola Reyes Pérez**

[freyes@itsmante.edu.mx](mailto:freyes@itsmante.edu.mx)

<https://orcid.org/0009-0003-8822-4833>

Ingeniería en Innovación Agrícola  
sustentable/TecNM  
Instituto Tecnológico Superior de El Mante.  
México

### RESUMEN

En la presente investigación se hablará de los pequeños emprendedores en la ciudad de Xicoténcatl, Tamaulipas y de algunas características que tienen y que pueden ocasionar diferentes problemas en su desempeño, detonando el no poder continuar en el mercado, de igual manera se abordará un problema en específico que es el que no cuentan con un plan de negocio, esto lleva a que algunos comerciantes no puedan continuar y decidan abandonar sus actividades comerciales.

**Palabras clave:** plan de negocio, comercio, informal, emprendedores

---

<sup>1</sup> Autor principal

Correspondencia: [atrujillo@itsmante.edu.mx](mailto:atrujillo@itsmante.edu.mx)

# Characteristics of Small Entrepreneurs in Xicoténcatl. Tamaulipas México

## ABSTRACT

In this research we will talk about small entrepreneurs in the city of Xicoténcatl, Tamaulipas and some characteristics they have that can cause different problems in their performance, triggering the inability to continue in the market, likewise a specific problem will be addressed which is that they do not have a business plan, this leads to some traders can not continue and decide to abandon their business activities.

**Keywords:** business plan, commerce, informal, entrepreneurs

*Artículo recibido 20 diciembre 2023  
Aceptado para publicación: 22 enero 2024*

## INTRODUCCIÓN

En esta investigación se hablará de los pequeños emprendedores en la ciudad de Xicoténcatl, Tamaulipas y de algunas características que tienen y que pueden ocasionar diferentes problemas en su desempeño, detonando el no poder continuar en el mercado, pero se hablará de un problema en específico que es el que no cuentan con un plan de negocios y esto lleva a que algunos comerciantes no puedan continuar y decidan abandonar sus actividades comerciales, así que como objetivo de esta investigación que se realiza es conocer si las personas piensan en todo lo que conlleva empezar un negocio y saber cuáles son las ventajas y desventajas que conlleva el no contar con un plan de negocios y no realizar un estudio de mercado, la investigación se justifica y menciona que al iniciar un negocio y este marche bien se tienen que realizar un plan de mercado, tener una mentalidad buena, además de tener una buena relación con los clientes y nunca perdiendo el espíritu emprendedor, también la investigación se considera que es viable porque se cuenta con información en diferentes partes como pueden ser en libros, en artículos, en páginas de gobierno o preguntando a los negocios de emprendedores que acaban de iniciar, con esta fuente de información económica para las personas a continuación se presentan conceptos acerca de los emprendedores en México.

Los emprendedores son las mujeres y los hombres en proceso de crear, desarrollar o consolidar una empresa a partir de una idea, que en muchos casos no cuentan con la suficiente experiencia empresarial, tecnología o financiamiento para materializarla. (Secretaría de Economía)

Los emprendedores inician su proyecto empresarial a partir de la identificación de un negocio, de la necesidad de un producto o servicio o simplemente tienen el entusiasmo para iniciar una empresa. (Anáhuac, 2021)

Los emprendedores constituyen la base de la pirámide empresarial y para materializar sus iniciativas en negocios rentables, requieren estructurar un esquema completo de apoyos que facilite la constitución de empresas, la permanencia de estas y su crecimiento en el mercado. (Secretaría de Economía).

El emprendimiento en México y en cualquier otro lugar, se refiere al concepto de desarrollar y administrar una empresa comercial con el fin de obtener ganancias asumiendo varios riesgos en el mundo empresarial. En pocas palabras, esta es la voluntad de iniciar un nuevo negocio por tu propia cuenta (Alfa México, 2006).

## **Marco Teorico**

### **Emprendedor**

#### **¿Qué es un emprendedor?**

Los emprendedores son las mujeres y los hombres en proceso de crear, desarrollar o consolidar una empresa a partir de una idea, que en muchos casos no cuentan con la suficiente experiencia empresarial, tecnología o financiamiento para materializarla. (Secretaria de Economía)

### **Errores mas comunes de un Emprendedor**

#### **¿Qué tipo de problemas existen para los emprendedores?**

Todo gran empresario pasa por un camino lleno de aprendizajes para lograr tener éxito. Sin embargo, existen 19 errores que como emprendedor se cometen y marcan un cambio clave en la forma en que el proyecto se va desarrollando. A continuación, compartiremos aquellos que hemos logrado recolectar y que creemos pueden ser prevenidos y corregidos a tiempo.

#### **1. No tener un plan de negocios estructurado**

Sin duda el primer error que los emprendedores cometen es no tener un plan de negocios estructurado. Es decir, un documento que dé guía a toda la idea para concretar un modelo de negocio eficiente y viable. Para dar solución a ello, es necesario que antes que nada definas en este plan los objetivos del negocio, la estructura organizacional, el dinero y demás recursos que necesitas, así como las utilidades que pretendes generar.

#### **2. Creer que si el producto es bueno se vende solo**

Muchos otros principiantes piensan que sus productos son tan únicos e innovadores que se venderán solos. Pero la realidad es que todo producto o servicio necesita de esfuerzos en marketing y estrategias comerciales para llegar al público. Lo ideal es destacar en todo momento las ventajas competitivas que tiene sobre la competencia para obtener resultados positivos en ventas.

#### **3. Contar con un estudio de mercado deficiente**

Algunos otros aspirantes a emprendedores pretenden entrar a una industria solamente porque les interesa estar ahí. Sin embargo, es importante conocer detalladamente el mercado en el que se incursionará, ya que esto juega un papel determinante las estrategias para tener éxito. Al tener un buen estudio de mercado se puede conocer la oferta y demanda, perfil de competidores, preferencias y necesidades de

los clientes, estacionalidad y territorio ideal, etc.

#### **4. Tener costos que sobrepasan los ingresos**

En un principio se tendrán gastos antes que ingresos, pero poco a poco la tendencia debe llegar hasta un punto de equilibrio en el que entre suficiente dinero para solventar la operación diaria del negocio. Si este no se logra mantener, el negocio puede llegar a enfrentar un endeudamiento que evite continuar con el proyecto. Es importante monitorear constantemente las entradas y salidas y evaluar los gastos fijos que pueden recortarse.

#### **5. Empezar con poca liquidez**

Aunque la mayoría carece de acceso al financiamiento para empezar su emprendimiento, es necesario contar con cierta cantidad de dinero que sea suficiente para cubrir al menos los activos básicos. Errores de emprendedor tan básicos como este puede poner en juego su estabilidad financiera e incluso la de su familia.

#### **6. Establecer mal el precio del producto**

Ante la gran competencia que existe dentro de todos los mercados, muchos emprendedores optan por establecer la estrategia de poner un precio más bajo que la competencia. Pero realmente para los pequeños negocios este no es un lujo que pueden darse. Al contrario, deben valorar el tiempo, esfuerzo e inversión que se hace para tener un producto o servicio final.

#### **7. No tener un presupuesto**

No tener un presupuesto puede repercutir en problemas de excesos en gastos, así como también en una mala administración de dinero. Es necesario fijar presupuestos anuales y mensuales que limiten el uso de dinero para evitar llegar a un estado financiero negativo.

#### **8. Ignorar las disposiciones legales y fiscales**

Tanto por país como por estado existen ciertas disposiciones legales que se deben cumplir al momento de iniciar un negocio. Legalmente se comienza por constituir la empresa y darla de alta ante la autoridad fiscal para contribuir formalmente a la economía. También para determinadas actividades empresariales existen lineamientos específicos a tramitar como aquellos de salubridad, exportación, etc.

#### **9. Limitar sus oportunidades de mercado**

Todo negocio debe ser creado con una visión amplia que a futuro le permita expandirse o diversificarse.

Por ello, es necesario crear una marca que pueda tener diversas vertientes e incursionar en más mercados. Además de aminorar el riesgo, esta es una estrategia ideal para aquellos emprendedores que piensan innovar continuamente.

#### **10. Evitar acudir a expertos**

Claro está que ser emprendedor no significa saberlo todo ni tener la respuesta correcta. Pero algunos se niegan a este hecho y evitan a toda costa acudir con expertos para recibir ayuda y resolver problemas que suceden en el negocio. Hoy en día hay una mayor apertura para llegar a adquirir consejos de grandes empresarios y lo único que hay que hacer es acercarse a ellos. Tanto el networking como asesorías especiales pueden ayudarte en este punto.

#### **11. Elegir socios con los mismos perfiles**

Esta puede ser parte de ciertas desventajas más allá de errores de emprendedor, pero es importante que sepas que aquellos socios que complementan tu perfil son mucho más valiosos. Es decir, cuando logras tener un socio que se especializa en una rama totalmente diferente a la tuya, aporta conocimientos y visiones que podrían favorecer el negocio.

#### **12. Nulos conocimientos en gestión empresarial**

Es fundamental desarrollar habilidades para gestionar una empresa, tales que abarcan desde cómo administrar los recursos hasta la dirección que se debe dar. Existen diversos cursos e incubadoras que brindan estos conocimientos a los nuevos empresarios, así que no hay limitante en cómo solucionar este error.

#### **13. No definir la misión de la empresa**

Una empresa sin misión puede llegar a alejarse de sus objetivos principales. Es importante que definas qué es tu empresa, a qué se dedicará y qué elementos la hacen diferente. También todo empleado debe saberla para reconocer la identidad del negocio y trabajar diariamente bajo ese propósito.

#### **14. Fallar en la proyección del negocio**

La proyección, que no es más que un anticipado de los resultados que se pretenden tener en los siguientes años, es crucial para que el negocio crezca. Sin ella es imposible conocer parte de la viabilidad de seguir operando y establecer estrategias o acciones que lideren al negocio.

### **15. Ignorar la medición de resultados**

Así como plantear objetivos y metas, es necesario medir constantemente los resultados que se tienen de cada operación en el negocio. Desde el desempeño en recursos humanos hasta las ventas realizadas, muestran datos importantes de cómo se está desarrollando el proyecto en general y qué debe ajustarse.

### **16. No reinvertir en el negocio**

Otro de los errores de emprendedor más comunes, es cuando por fin se logran obtener ganancias suficientes, y prefieren disfrutar parte de ellas como un premio por todo el esfuerzo. Pero algo que genera mayor valor y motivación es reinvertir el dinero en el negocio para continuar impulsándolo.

### **17. Delegar mínimas tareas**

Al ser dueño de tu propio negocio, puedes llegar a cometer el error de ser tú únicamente quien tome las decisiones del negocio. Esto puede perjudicar en cierto punto cuando se necesita cerrar una oportunidad de negocio o aprovecharla si es que no estás disponible en el momento justo. Es importante que aprendas a delegar responsabilidades.

### **18. Dejar de lado al cliente**

El cliente es el engranaje más importante para que un negocio funcione, por ello es necesario tomarlo en cuenta en cada aspecto. Tener retroalimentación te ayudará siempre a darles un buen servicio y poder satisfacer todas sus necesidades.

### **19. No definir estrategias**

Existen estrategias que solamente funcionan para acciones a corto y mediano plazo, por ello, es necesario que las definas correctamente. De lo contrario, podrías poner en riesgo el desempeño del negocio y las oportunidades de crecimiento (konfio, 2020).

Como se puede observar en los diferentes errores vistos anteriormente, uno de los esenciales y que se encuentra como primer lugar, es la elaboración de un plan de negocio, mismo problema que se está abordando en la presente investigación como el mayor error que tienen los emprendedores.

### **Viabilidad de un emprendedor**

#### **¿Qué viable es empezar un negocio emprendedor?**

Iniciar un negocio es una aventura emocionante que puede ser muy rentable y que además es muy satisfactoria. Pero si no tienes mucho dinero, a veces se convierte en un verdadero reto (Golan, 2022)



## **Análisis del emprendimiento en México**

### **El Análisis del emprendimiento en México a través de datos panel**

Teniendo en cuenta que en México las micro pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) generan el 72% del empleo y el 52% del Producto Interno Bruto, (PIB), diciendo así que aproximadamente siete de cada diez empleos son producidos gracias a este sector empresarial, (Forbes México, 2019) es importante desarrollar estrategias que favorezcan su nacimiento, crecimiento, desarrollo y difusión identificando aquellas variables claves que promuevan dichos aspectos.

### **Emprendimiento una opción para el desarrollo**

#### **Emprendimiento sostenible para el desarrollo económico de las PYMES**

El emprendimiento sostenible para el desarrollo económico es visto como un conjunto de acciones creativas que se direccionan en la búsqueda de mejorar una situación crítica o de construir algo nuevo independientemente de los recursos disponibles en el medio. Las acciones creativas que llevan emprender dependen exclusivamente del capital humano, el cual es el encargado de proyectar ideas estratégicas capaces de transformar situaciones que alteran el buen funcionamiento de las iniciativas de negocios (Pitre, Rodríguez, Hernández & Cardona 2017).

### **Misión emprender**

#### **Emprender para servir**

Muchos emprendedores piensan en un proyecto o empresa solo para ganar dinero. Y ganar dinero es imprescindible, pero estar en un proyecto solo por el dinero que se puede llegar a ganar, nos parece pedirle muy poco a la vida. No hay por qué elegir entre ganar dinero o hacer lo que te gusta; se pueden hacer las dos cosas a la vez. Y lo más inteligente es elegir las dos. Otros piensan en un proyecto o empresa y simplemente se concentran en lo que les apetece hacer y olvidan el factor económico. Lo que sucede ya lo sabes porque les pasa aproximadamente al 85 por ciento de los proyectos emprendedores antes de los cinco años: fracasan. Creemos que poner el foco solo en lo económico es un error, como también creemos que olvidar lo económico es un error de principiante que se paga muy caro. La pregunta que puedes formularte antes de emprender es para qué emprendes. Atención, porque la pregunta no es «por qué lo haces», sino «para qué». La pregunta es diferente y, por tanto, la respuesta también lo será. Si sabes para qué emprendes, tus posibilidades de gozar de éxito se disparan. (Prado, s.f.)

## **Plan de negocio**

### **Importancia**

El plan de negocios es un documento en donde el empresario y/o administrador pone por escrito su visión, misión, estrategia y modelo de negocio que permiten conocer a profundidad cómo la entidad o el proyecto llevará a cabo las proyecciones de ingresos, operación, resultados y flujos de efectivo. Además, incluye las necesidades de financiamiento y la forma en la que la administración pretende obtenerlos. (Puerto, 2023).

Se cree que el plan de negocios se aplica sólo cuando plantea la creación de un negocio y que es un método único para grandes empresas, algo totalmente erróneo, pues, el mismo es una herramienta necesaria e importante para emprender cualquier proyecto, grande, mediano o pequeño, de igual manera sirve para lanzar un producto o servicio nuevo.

La importancia de un plan de negocios es altamente fuerte para una empresa, puesto que éste ayuda a focalizar los objetivos de los negocios, retomar el camino y superar las metas propuestas, además, a través de este documento se pueden obtener datos cuantitativos y cualitativos. (Hernandez, 2022)

Por estos motivos es indispensable que todo negocio independientemente de la magnitud y que desee iniciar ya sea con la apertura del mismo, con la innovación del servicio o producto analice y desarrolle un plan de negocio para sustentar y documentar correctamente su idea con datos de mercado, técnicos, administrativos y financieros.

### **Alcance**

Esta investigación tiene como alcance exploratorio, se realizan cuando el objetivo consiste en examinar un tema poco estudiado del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes (Sampieri, 2010).

Se decidió dicho alcance porque el exploratorio busca dar información a las personas que decidan iniciar emprendiendo un negocio, ya que en ocasiones algunas personas antes de iniciar buscan consejos con personas que ignoran el tema, o no estudiaron el mercado para saber si les convenía iniciar su negocio, pues tienen poca información acerca de esto y surgen los problemas con el negocio por tener pocas bases del tema o porque tienen muchas dudas de este.

## **Hipótesis**

Existen diferentes tipos de negocios de acuerdo a su magnitud, es decir, pequeños, medianos y grandes empresas, pero en esta investigación se hablará de emprendedores con pequeños negocios y la problemática que conlleva al no tener noción de algunos procedimientos o dificultades que se ven en el mercado, algunos de los problemas que se ven, es cuando realizan un producto nuevo o innovan un producto sin saber como esta el mercado, y sin saber si tendrá éxito o no con su producto.

Las causas que podrían detener o afectar algún emprendedor es que inicie su negocio con una mentalidad o actitud que no será favorable para poder tener éxito en el mercado, también otra causa es que muchas de las personas realizan o innovan un producto y lo mandan al mercado sin saber si es viable, sin un plan de negocios, sin tener conocimiento de como se encuentra el mercado, si es recomendable lanzar el producto.

## **METODOLOGÍA**

### **Diseño de investigación**

El presente tema de investigación sobre pequeños negocios emprendedores ante la ignorancia del cómo está la economía en el mercado, el no saber realizar un plan de negocios, tener una mentalidad o actitud mala al inicio del negocio, conlleva a tener problemas para lograr un éxito con el producto o innovación.

Esta investigación es no experimental transeccional exploratoria

Investigación no experimental. - estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos (Sampieri,2010).

Los diseños no experimentales se pueden clasificar en transeccionales y longitudinales (Sampieri,2010).

Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede (Sampieri,2010).

El diseño de esta investigación será no experimental transeccional exploratorio porque diseños transeccionales exploratorios es comenzar a conocer una variable o un conjunto de variables, una comunidad, un contexto, un evento, una situación. Se trata de una exploración inicial en un momento específico. Por lo general, se aplican a problemas de investigación nuevos o poco conocidos

(Sampieri,2010).

Una vez explicado el diseño se eligió el alcance es exploratorio, ya que es algo poco estudiado o que surgen dudas o se ignora algo en la iniciativa de algun emprendedor para propiciar un mejor cominezo y minimizar problemas de apertura, por eso nuestro diseño es transeccional exploratorio porque recolectaremos datos mediante un cuestionario para conocer información del tema y analizar e informar un poco el trabajo estudiando y conocer de igual manera lo que las personas ignoran de esto, que en este caso serian pequeños negocios de emprendedores.

### **Selección de la muestra**

¿Qué es la muestra?

(es un subgrupo de la Población)

Hay dos clases de muestra probabilística y no probabilística o dirigida:

Muestra probabilística: Subgrupo de la población en el que todos los elementos de ésta tienen la misma posibilidad de ser elegidos (Sampieri,2010)

Muestra no probabilística o dirigida: Subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las características de la investigación (Sampieri,2010).

Está investigación su muestra es no probabilística ya que se eligieron negocios que ya tienen tiempo trabajando y tambien a los emprendedores que apenas están empezando y se recaudo la información por medio de preguntas realizándole a ambos segmentos de la muestra y la población fue solamente la Ciudad de Xicoténcatl, Tamaulipas, ya que se realiza la feria de emprendedores en el centro de la Ciudad y de esta manera fue mas práctico recaudar la información.

Nuestro universo fue la ciudad de Xicoténcatl, la muestra se realizo únicamente a los negocios que se presentaron en la feria de emprendedores en dicha ciudad, siendo 64 los negocios que se encuentran ubicados el día que es la feria de emprendedores.

Con un nivel de confianza del 95%

Un margen de error de 5

Y una población de 64

Con un tamaño de muestra de 56

Recolección de Datos.

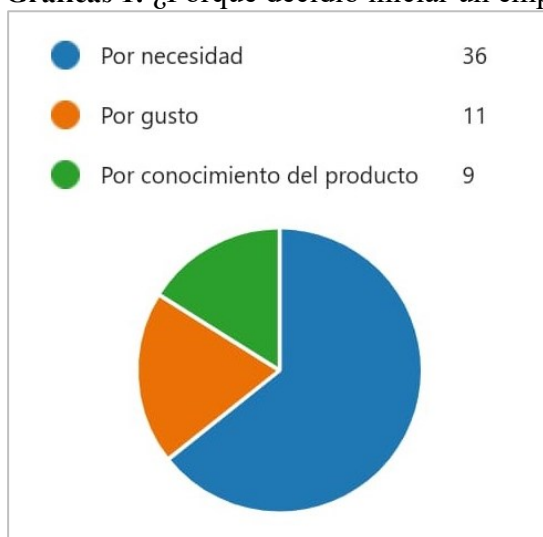
Por medio de esta encuesta realizada a los emprendedores de pequeños negocios que se encuentran en la feria de emprendedores en la ciudad de Xicoténcatl, Tamaulipas a continuación se presenta el siguiente link donde se realizó la encuesta:

<https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=B7Nacny3Zk-RaDdrHH-ZkNcqM6-wv-9Jm87nZcZztA1UMFhXNEhTOVM3TElCUjhHVZMZMVEU3N0RaRi4u>

## RESULTADOS Y DISCUSIÓN

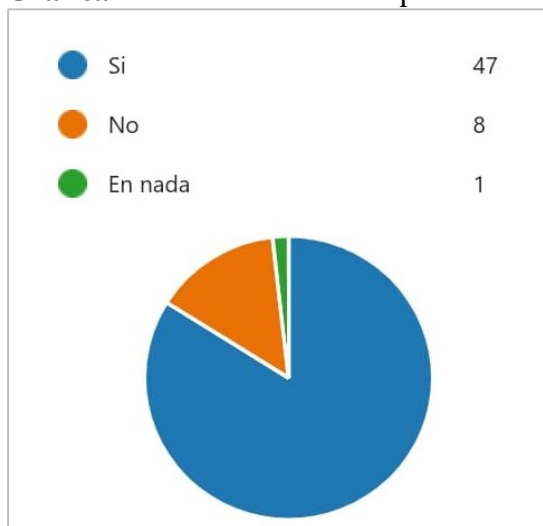
Análisis de recolección de datos:

**Gráficas 1:** ¿Porque decidió iniciar un emprendimiento de negocio?



Fuente: Elaboración Propia

**Grafica 2:** Cuándo decidió empezar su negocio, penso en todo el trabajo que conlleva este?



Fuente: Elaboración Propia

**Grafica 3:** ¿De estos dos problemas, cual se ven más cuando empieza un negocio?



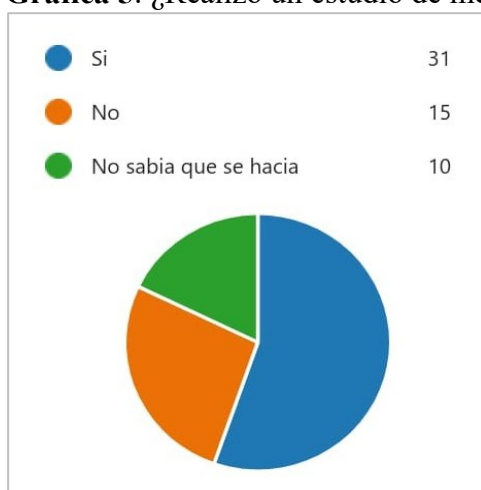
Fuente: Elaboración Propia

**Grafica 4:** Qué mentalidad lo llevo a empezar su negocio?



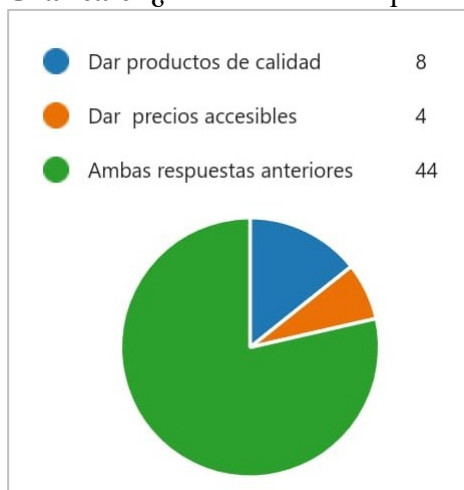
Fuente: Elaboración Propia

**Grafica 5:** ¿Realizó un estudio de mercado cuando decidió empezar su negocio?



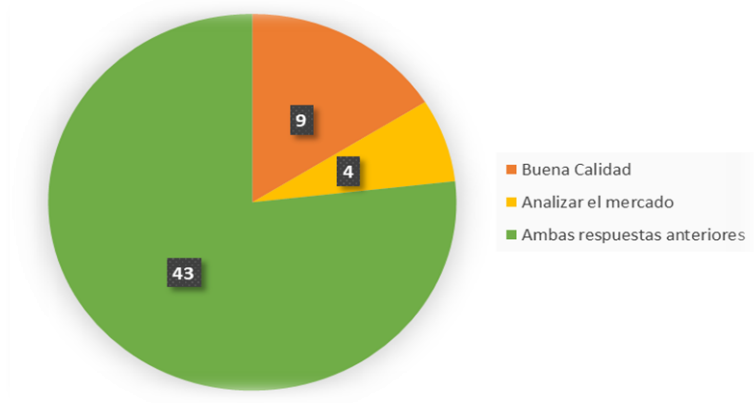
Fuente: Elaboración Propia

**Grafica 6:** ¿Cómo considera que su negocio tendria éxito?



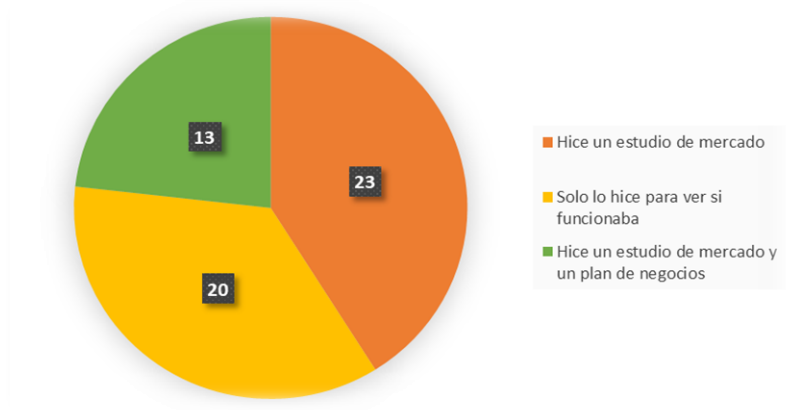
Fuente: Elaboración Propia

**Grafica 7:** ¿Qué elementos tomo en cuenta para innovar su producto?



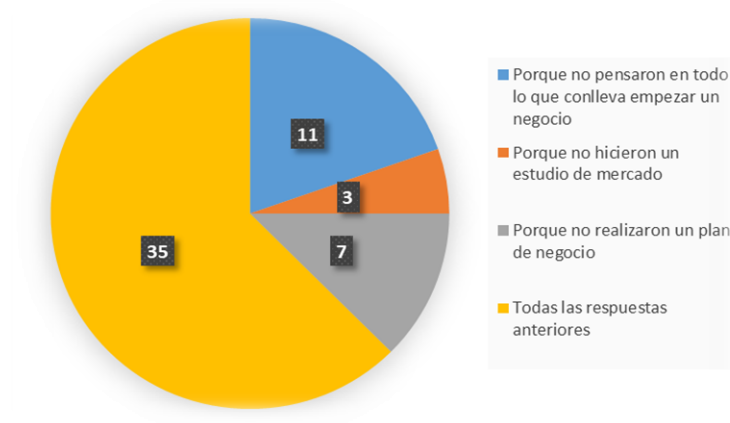
Fuente: Elaboración Propia

**Grafica 8:** ¿Cómo identifica que su producto es viable para el mercado?



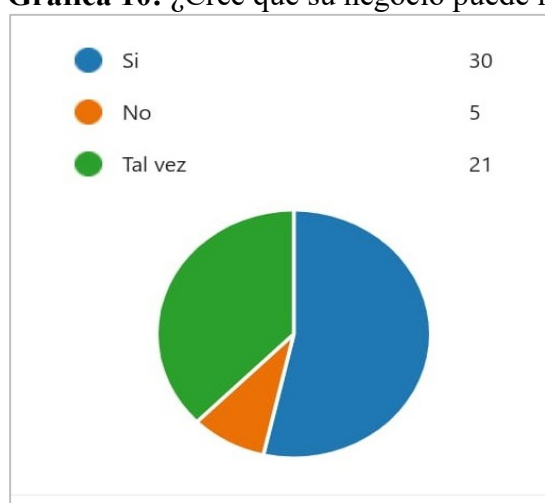
Fuente: Elaboración Propia

**Grafica 9:** ¿Por qué cree que algunos negocios se retiran del mercado?



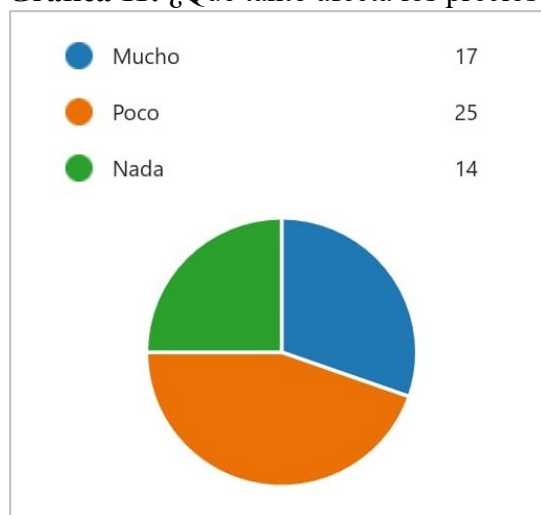
Fuente: Elaboración Propia

**Grafica 10:** ¿Cree que su negocio puede llegar a convertirse en una empresa grande?



Fuente: Elaboración Propia

**Grafica 11:** ¿Qué tanto afecta los precios del mercado con el de su producto?



Fuente: Elaboración Propia



**Grafica 12:** ¿En caso de que su producto no se venda tiene opciones para salvar su negocio?



Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 1.**

De acuerdo con lo recopilado de la encuesta nos dice que el 65% de las personas respondieron que decidieron empezar emprendiendo su negocio por necesidad y un 89% de las personas respondieron que las personas pensaron en todo lo que conlleva iniciar este.

| Pregunta                                                    | Rango |
|-------------------------------------------------------------|-------|
| ¿Por qué decidió empezar un negocio emprendedor?            | 36    |
| Respuesta: por necesidad                                    |       |
| ¿Cuándo decidió empezar pensó en todo lo que conlleva este? | 47    |
| Respuesta: si                                               |       |

Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 2.**

De acuerdo con las respuestas establecidas en la encuesta nos menciona que un 76% de las personas consideran que para que este negocio tenga éxito seleccionaron ambas respuestas, las cuales son: dar productos de calidad y dar precios accesibles y esta se relaciona con un porcentaje de 93% que es la mentalidad o actitud que tienen al iniciar un emprendimiento y respondieron que su mentalidad es que su negocio tenga éxito.

| Pregunta                                       | Rango |
|------------------------------------------------|-------|
| ¿Cómo tendría éxito su negocio?                | 44    |
| Respuesta: Ambas respuestas anteriores         |       |
| ¿Qué mentalidad lo llevo a empezar su negocio? | 52    |
| Respuesta: Tener éxito                         |       |

Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 3.**

Según las encuestas el número de personas que respondieron es un 56% donde se pregunta si se realizó un estudio de mercado y respondieron con un “sí” y un 97% se encuentra un respuesta al momento de iniciar un negocio se piensa en todo lo que conlleva este respondieron con un “sí”.

| <b>Pregunta</b>                                                               | <b>Rango</b> |
|-------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| <b>¿Cuándo decidió empezar su negocio pensó en todo lo que conlleva este?</b> | <b>47</b>    |
| <b>Respuesta: si</b>                                                          |              |
| <b>¿Realizo un estudio de mercado cuando decidió empezar?</b>                 | <b>31</b>    |
| <b>Respuesta: si</b>                                                          |              |

Fuente: Elaboración Propia

### **Interpretación o análisis cualitativo de las preguntas de investigación**

**Pregunta 1:** Al momento de iniciar ¿Por qué decidió empezar su emprendimiento de negocio?

Las personas respondieron con un 64% que decidieron empezar con un negocio por necesidad, con un 20% las personas decidieron que por gusto y un 16% de las personas decidieron empezar por conocimiento del producto, con estos porcentajes se tiene que la mayoría de las personas empezaron su negocio por necesidad.

**La Pregunta 2:** Cuando inicio su negocio ¿Cuándo decidió empezar su negocio pensó en todo lo que conlleva este?

Las personas respondieron con un “Sí” con un 84% y con un 14% las personas respondieron con un “No” las personas fueron sinceras y respondieron y con un 2% las personas respondieron con un “En nada” que no piensa en lo que conlleva empezar un negocio, por tal motivo la mayoría analiza y piensa todo el trabajo que conlleva aperturar un negocio.

**La Pregunta 3:** Mediante esta pregunta ¿Qué problemas se ven más cuando empieza un negocio?

Las personas respondieron con un 75% el no tener un plan de negocios, con un 18% las personas deciden no darle la responsabilidad y por último con un 7% las personas dicen que no existen problemas, y el resultado indica que no cuentan con un plan de negocios cuando se inician.

**La Pregunta 4:** Siempre que se inicia se pregunta ¿Qué mentalidad lo llevo a empezar su negocio?

El 93% decide tener mentalidad de tener éxito, con un 5% de las personas decidieron solo iniciar para tener algo para distraerse y con un 2% las personas inician para tener el negocio sin recibir buena atención de los clientes, lo que conlleva que la mayoría de los emprendedores confirma que inicia un negocio con la mentalidad de tener éxito.

**La Pregunta 5:** Hay diferentes procedimientos a realizar ¿Realizó un estudio de mercado cuando decidió empezar?

Las personas realizaron un estudio de mercado con un 55% respondieron que Sí hacen este paso, con un 27% las personas No realizan un estudio de mercado cuando inicio y con un 18% las personas respondieron que no sabían que se tenían que hacer este procedimiento, esto demuestra que gran parte de las personas respondieron si realizan este estudio de mercado.

**La Pregunta 6:** Para que el negocio tenga éxito ¿Cómo tendría éxito su negocio?

Las personas respondieron que un 14% es dar productos de calidad, con un 7% precios accesibles y con un 79% las personas deciden que ambas respuestas anteriores podrán lograr tener éxito su negocio, por tal motivo consideran la mayoría de las personas que ambas respuestas pueden lograr tener éxito en su negocio.

**La Pregunta 7:** Que buscan los clientes ¿Qué elementos tomo en cuenta para innovar su producto?

Con un 16% las personas encuestadas deciden que es dar buena calidad, con un 7% analizar el mercado y con un 77% las personas seleccionaron que ambas respuestas anteriores se necesitan para innovar un producto.

**La Pregunta 8:** Hay que saber que tan viable es un producto ¿Cómo sabes que su producto es viable para el mercado?

Con un 41% decidieron que ellos realizaron un estudio de mercado, con un 36% las personas seleccionaron que solo lo hicieron para ver si funcionaba y por último un 23% decidió que realizan un estudio de mercado y un plan de negocios dejando así, como resultado que menos de la mitad de las personas realizan un estudio de mercado para saber si su producto será viable.

**La Pregunta 9:** Algunos negocios no se mantienen en el mercado ¿Por qué cree que algunos negocios se retiran del mercado?

Con un 19% la personas indicaron que no pensaron en todo lo que conlleva empezar un negocio, con un 5% porque no hicieron un estudio de mercado, con un 13% las personas votaron que porque no tuvieron un plan de negocios y por último con un 63% las personas respondieron con que todas las respuestas anteriores así pues, la mayoría de las personas respondieron con un todas las anteriores.

**La Pregunta 10:** Hay que pensar en grande ¿cree que su negocio puede llegar a convertirse en una

empresa grande?

Según la respuesta de la persona entrevistada un 54% respondieron que Sí, con un No respondieron un 9% y por último con un tal vez un 38% dando así que en su mayoría piensan que su negocio puede convertirse en una empresa grande.

**La Pregunta 11:** Los precios afectan al negocio ¿Qué tanto afecta los precios del mercado con el de su producto?

La respuesta de las personas es que con un 30% los precios afectan mucho, con un 45% de respuesta de las personas deciden que afecta poco y con un 25% los precios no afectan en nada, dejando así menos de la mitad piensa que afecta muy poco el precio del mercado con el de su producto.

**La Pregunta 12:** Suele suceder que no tenga venta de su producto ¿En caso de que su producto no se venda tiene opciones para salvar su negocio?

Atendiendo a las respuestas de las personas con un 66% las personas deciden Sí tiene opciones como, haciendo ofertas, algunas otras personas responden que representan el 9% con un No, que definitivamente dejan de vender simplemente, y con un 16%, otras personas mencionan que intentarían con otros productos y un 9% decide que ninguna de las respuestas anteriores así dejando que la mayoría optaría por realizar ofertas del producto.

## CONCLUSIONES

El resultado de nuestra investigación teniendo en cuenta las respuestas de nuestra encuesta una vez realizada a diferentes personas en la ciudad de Xicoténcatl nos muestra y aclara que nuestra hipótesis resulta cierta ya que con un porcentaje de 63% que no tuvieron un plan de negocios al momento de iniciar su empresa y un 13% que no realizan un estudio de mercado antes de iniciar, descando que más del 70% de respuestas por parte de las personas afirman que al momento de iniciar su negocio no realizarón un plan de negocios y tampoco un estudio de mercado comprobando nuestra hipótesis marcada anteriormente.

También nos muestra para saber si es viable su producto en el mercado, los encuestados concluyen que con un 41% de los emprendedores realizan un estudio de mercado y con un 36% solamente iniciaron para ver si funcionaba su negocio dejando así con menos de la mitad de las personas realizan un plan de negocios.

Como conclusión a este trabajo pensando en las respuestas establecidas por las personas de los negocios se determina que los pequeños emprendedores únicamente piensan en solo hacer un estudio de mercado pero no toman en cuenta realizar un plan de negocios que involucre analizar el mercado, la parte técnica, administrativa y financiera para poder lograr tener éxito, así como saber si piensan en que su negocio puede crecer a mayor escala y tener éxito al momento de sacar adelante sus ventas, es importante pensar, realizar y analizar todo lo que conlleva iniciar con el emprendimiento de un negocio, tener una mentalidad aceptable para que puedan tener un negocio que pueda crecer económicamente y así tener una fuente de empleo muy favorable y duradera.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Puerto, L. A. C. (2023, abril 17). La importancia de un plan de negocios. El Economista.

<https://www.eleconomista.com.mx/el-empresario/La-importancia-de-un-plan-de-negocios-20230411-0091.html>

Hernández, R. (s/f). Importancia de un plan de negocios para las empresas. Gob.sv. Recuperado el 9 de enero de 2024, de <https://www.revistatype.gob.sv/2022/10/19/importancia-de-un-plan-de-negocios-para-las-empresas/>

Anáhuac. (2021). *Entrepreneurship Emprendimiento y el Ecosistema Emprendedor*. Obtenido de Entrepreneurship Emprendimiento y el Ecosistema Emprendedor:  
<https://online.pubhtml5.com/qdld/anqq/#p=4>

Prado, A. (s.f.). <https://www.alejandropradou.com/post/emprende-para-servir>. Obtenido de <https://www.alejandropradou.com/post/emprende-para-servir>

(Alfa México) Emprendimiento en México, estas son las claves para lograr el éxito  
<https://www.alfamexico.com/emprendimiento-en-mexico/>

(Barrera,2021) ANÁLISIS DEL EMPRENDIMIENTO EN MÉXICO A TRAVÉS DE DATOS PANEL  
<https://investigacion.fca.unam.mx/docs/memorias/2021/7.02.pdf>

(Del valle,2017) Emprendimiento sostenible para el desarrollo económico de las PYMES  
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84917310058>

(Golan,2022) ¿Cómo emprender un negocio?

<https://www.shopify.com/mx/blog/13-pasos-para-comenzar-tu-negocio#:~:text=Iniciar%20un%20negocio%20es%20una,convierte%20en%20un%20verdadero%20reto.>

(HERNANDEZ, 2017), LIBRO Misión Emprender

<https://theoffice.pe/wpcontent/uploads/Mision%20Emprender.pdf>

(Instituto Mexiquense del Emprendedor) Misión, visión y objetivo

[https://ime.edomex.gob.mx/mision\\_vision\\_objetivo](https://ime.edomex.gob.mx/mision_vision_objetivo)

(konfio,2021) Nota loa 19 errores que comete todo emprendedor <https://konfio.mx/tips/negocios/los-19-errores-que-comete-todo-emprendedor/>

(Sampieri,2010) LIBRO Metodología de la Investigación

[https://www.academia.edu/20792455/Metodolog%C3%ADa\\_de\\_la\\_Investigaci%C3%B3n\\_5ta\\_edici%C3%B3n\\_Roberto\\_Hern%C3%A1ndez\\_Sampieri](https://www.academia.edu/20792455/Metodolog%C3%ADa_de_la_Investigaci%C3%B3n_5ta_edici%C3%B3n_Roberto_Hern%C3%A1ndez_Sampieri)

(Aprendiz libros,2020) video de YouTube Los que no saben estos 5 principios, NUNCA tendrán un negocio exitoso <https://youtu.be/teTfJcHNkYQ>

(Ayub, 2020) video en YouTube 6 tips para un negocio exitoso <https://youtu.be/GefRR-P5kkM>

(mercado mayoristatv,2019) video de YouTube ¿Cuáles son los problemas más comunes de los emprendedores? [https://youtu.be/\\_rLEoVboA8s](https://youtu.be/_rLEoVboA8s)

(TEDx Talks,2017) video en YouTube Historia de un emprendedor Carlos Bremer <https://youtu.be/TGIp0jehZXE>

Responsabilidad social empresarial y sustentabilidad

<https://responsabilidadsocial.net/emprendimiento-que-es-definicion-tipos-caracteristicas-y-ejemplos/#:~:text=El%20emprendimiento%20empresarial%20es%20la,y%20el%20de%20su%20familia>