

## REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

# ***“EFECTOS EMOCIONALES/PSICOLÓGICOS Y FINANCIEROS QUE ATRAVIESAN LAS PERSONAS TRAS EL DECLIVE O CIERRE DEFINITIVO DE UNA EMPRESA”***

**Autor: Marina Lizet Solorio Cerna**

Tesis presentada para obtener el título de:  
**Licenciada en Contaduría Pública**

Nombre del asesor:  
**Francisco Javier Palomares Vaughan**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





# UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA

---

---

FACULTAD DE CONTADURÍA Y  
ADMINISTRACIÓN

“Efectos emocionales/psicológicos y financieros que  
atravesan las personas tras el declive o cierre definitivo  
de una empresa”

## TESIS

Para obtener el grado de:  
**LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA**

UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA Presenta:

**Marina Lizete Solorio Cerna**

ASESOR DE TESIS:

**Francisco Javier Palomares Vaughan**

**MORELIA, MICH., ABRIL 2025**







# UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA

---

---

FACULTAD DE CONTADURÍA Y  
ADMINISTRACIÓN

“Efectos emocionales/psicológicos y financieros que  
atraviesan las personas tras el declive o cierre definitivo  
de una empresa”

## TESIS

Para obtener el grado de:  
**LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA**

**UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA**  
Presenta:

**Marina Lizete Solorio Cerna**

ASESOR DE TESIS:

**Francisco Javier Palomares Vaughan**

**MORELIA, MICH., ABRIL 2025**



## AGRADECIMIENTOS

Este trabajo no habría sido posible sin el apoyo, el cariño y la guía de muchas personas que me acompañaron a lo largo de este camino.

Quiero agradecer profundamente a mi familia, porque aunque no estemos juntos físicamente, me demuestran su amor, paciencia y confianza, incluso en este momento de tantos cambios en mi vida.

Gracias mamá porque aún a la distancia nunca dejas de estar al pendiente de mí, con tus sabias y lindas palabras, las cuales me forjaron a realizar y concretar este proyecto, gracias por ser como eres y abrazarme con tu experiencia emocional y crecimiento mental.

Gracias papá por todo el esfuerzo que pusiste en mí toda la vida para que llegara este momento, así como enseñarme el valor del trabajo y a no rendirme, sin ti no lo hubiera logrado, agradezco tenerte.

. Gracias a mi hermano por ser una motivación cada día, admiro todo el esfuerzo y dedicación que le pones a las cosas, el que estés para mí y seas mi compañero de vida es un privilegio y curita al corazón.

Los amo.

A mis amigos, gracias por estar ahí con palabras de aliento, risas que sanan y compañía sincera. Ustedes hicieron que este proceso fuera más llevadero y menos solitario.

A mis maestros y maestras, por compartir su conocimiento, su tiempo y su vocación. Gracias por sembrar la curiosidad, por sus consejos y por inspirarme a seguir aprendiendo siempre.

Y a todas aquellas personas que, de una u otra manera, formaron parte de este proceso: gracias. Cada palabra de ánimo, cada gesto de apoyo y cada momento compartido han sido valiosos e inolvidables.

Esta tesis es también de ustedes.



## ÍNDICE

1. Introducción .....	1
1.1 Justificación.....	3
2. Marco Teórico .....	4
2.1 Fracaso Empresarial .....	4
2.1.1 Conceptos de fracaso empresarial por distintos autores .....	4
2.1.2 Síntomas del Fracaso Empresarial.....	5
2.1.3 Causas del Fracaso Empresarial.....	6
2.2 Cierre .....	7
2.2.1 Causas de cierre en las empresas .....	7
2.2.2 Diferencia entre cierre y fracaso .....	8
2.3 Fracaso Empresarial y sus efectos emocionales/ psicológicos.....	8
2.3.1 Teoría de la atribución .....	8
2.3.2 El Estrés. ....	12
2.3.3 Estrategias para afrontar el estrés.....	13
2.4 Fracaso Empresarial y sus efectos financieros .....	18
2.4.1 Efecto Contagio .....	18
2.4.2 Riesgo de insolvencia.....	20
2.4.3 Estudios predictivos por ratios contables.....	21
2.4.4 Etapas del ciclo de vida de la empresa .....	22
2.5 Equilibrar los costos financieros y emocionales del fracaso empresarial .	26
2.5.1 Modelo económico tradicional de persistencia .....	26
2.5.2 Modelo descriptivo del comportamiento empresarial.....	26
2.5.4 Duelo anticipado y recuperación emocional .....	29
2.5.5 Alivio y exploración después del fracaso empresarial .....	30
2.5.6 Del fracaso empresarial al reingreso .....	30
2.5.7 Emprendedores que obtuvieron un reingreso después del fracaso...	31
3. Metodología.....	32
3.1 Muestra de la investigación.....	32
4. Estudio de campo.....	33
4.1 Realización de la entrevista .....	33
5. Conclusiones y Consejos.....	42
5.1 Conclusiones.....	42
5.2 Consejos para futuros emprendedores .....	46

5.2.1	Consejo 1. - Emprender con toda la seguridad.....	47
5.2.2	Consejo 2. – Se coherente en todo momento .....	47
5.2.3	Consejo 3. - Nunca dejes de aprender .....	48
5.2.4	Consejo 4. – Encuentra una fuente de motivación fuerte .....	48
6.	Bibliografías .....	48

## Índice de tablas

Tabla 1.	Causas de cierre de empresas.....	7
----------	-----------------------------------	---



## 1. Introducción

Las empresas en el país conllevan un rol fundamental para la actividad económica, puesto que uno de sus principales objetivos es potencializar el sistema empresarial, son consideradas una herramienta básica en la producción y prestación de bienes y servicios, teniendo un fin económico-social a través del cual se satisface una necesidad obteniendo un beneficio a cambio.

De igual forma su importancia es admirable al contribuir notablemente para el desarrollo económico de un país, particularmente en el incremento hacia los niveles de empleo de una sociedad. Sin embargo, existen múltiples factores que provocan inestabilidad dentro de las organizaciones.

Específicamente uno de los primordiales factores es la salud mental; al encontrar una salud mental en desequilibrio podría ser la causante de generar impactantes consecuencias desde pérdidas financieras, como desgaste emocional/psicológico en ansiedad, insomnio, y depresión.

### UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA

Dentro del objetivo a investigar se identificarán los efectos tanto emocionales/psicológicos como financieros provocados al existir un evento de fracaso empresarial. Adicionalmente se indagará en todas aquellas consecuencias resultantes por declive o cierre empresarial y la respuesta o acción llevada a cabo.

Con lo anterior mencionado, se clasifica la información en las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los efectos financieros, psicológicos/emocionales de una persona tras el declive o cierre una empresa en este proceso? ¿Cómo es la comparativa entre aquellas que lo dieron por pérdida y aquellas que se mantuvieron o resurgieron?

Partiendo de lo anterior, se buscó enfocar el problema hacia el declive o cierre empresarial consecuente de crisis financieras y emocionales/psicológicas.

Dentro del presente estudio se desglosarán una serie de capítulos en los cuales profundizaremos sobre el fracaso empresarial, en primera instancia se definirá desde la perspectiva de autores como Beaver, Deakin y Altman.

De igual forma se darán a conocer los principales factores que agravan al fracaso empresarial, siendo uno de los más importantes la desorganización contable, administrativa y monetaria. En segunda instancia se conceptualizará al cierre, de manera que encontremos una diferencia en lo que suele confundirse normalmente por fracaso y cierre.

Dos de los capítulos más importantes serán, por un lado, el fracaso empresarial, siendo este el objetivo primordial, a la par de todos aquellos efectos financieros y emocionales/psicológicos, a través de los cuales se analizarán las posibles e inmediatas consecuencias tras sufrirlos, así como medidas de prevención y solución a éstos.

Al igual que se buscará encontrar un equilibrio entre ambos efectos, puesto que, al ser factores determinantes de un declive y cierre, será necesario conocer el método para manejarlos correctamente.

Por último, pero no menos importante se procederá a realizar el debido estudio de campo, llevado a cabo con una metodología cualitativa, dando pie a una serie de preguntas consideradas para la realización de entrevistas y posteriormente se analizará la información investigada, encontrando una relación o diferencia respecto a la actualidad.

De igual forma, todos aquellos consejos que sean aportados a la investigación y óptimo desarrollo del estudio, serán considerados y formarán parte dentro de posibles ideas o soluciones respecto a dudas y bloqueos en el tema impartido.

## 1.1 Justificación

Como razón profesional, se identifica la importancia sobre conocer todas aquellas perspectivas financieras a las cuales se debe apegar un individuo para llevar y mantener a flote una empresa, al igual que, la preparación mental/emocional encargada de levantarte y motivarte cada día.

Respecto a la razón personal dentro del tema, es considerado de gran interés, puesto que con el paso del tiempo se ha ido observando una iniciativa a través de personas alrededor, cuya meta es crear un propio negocio, lo cual conlleva un proceso y una serie de pasos para realizarlo.

Sin embargo, a raíz de la pandemia y el resguardo de las personas por salud propia, así como el riesgo de insolvencia para dar un seguimiento correcto, se generó una serie de consecuencias, considerando como una de ellas el declive o cierre permanente para aquellos emprendedores que iniciaban en el mundo empresarial, por lo que considero importante saber cómo se llevó a cabo ese proceso de pérdida, sanación y reingreso, o de lo contrario, la pérdida total.

**UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA**

## 2. Marco Teórico

### 2.1 Fracaso Empresarial

#### 2.1.1 Conceptos de fracaso empresarial por distintos autores

Haciendo una revisión de las distintas acepciones que los autores plantean para el fracaso empresarial, así como una definición de empresa fracasada y empresa sana, se encontró que los autores María Tascón y Francisco Gutiérrez (2012) rescatan diferentes acepciones como las Beaver, Marais, Gabás, García, Arqués y Calvo-Flores, Westgaard y Wijst, definen el fracaso como la incapacidad de atender obligaciones financieras a su vencimiento.

Así mismo, otros autores que incluyen Tascón y Gutiérrez en su redacción es, por un lado, Deakin, que considera fracaso empresarial a las empresas en quiebra, suspensión de pagos o concurso de acreedores; y por el otro a Altman, que define el fracaso como insolvencia técnica o en el sentido de capital consistente en falta de liquidez.

Se aprecia que en unos casos el fracaso es definitivo, mientras que en otros es temporal u ocasional, o bien solo relativo. Pero ¿es muy diferente una empresa declarada en quiebra de una no declarada como tal que se encuentra en serias dificultades?

Así, tomar como empresas fracasadas aquellas que han sido declaradas oficialmente como tales tiene ventajas, pero también inconvenientes. Las ventajas serían: poder identificar de forma objetiva el fracaso (es irreversible y hay un registro de empresas en esta situación); y situarlo en el tiempo de forma precisa. Los inconvenientes serían: que no haya diferencias claras con el grupo de empresas no declaradas todavía fallidas, pero en proceso de llegar a serlo.

Un modelo de identificación compara empresas fracasadas (y no fracasadas), las que sirven para calibrar el modelo, con empresas que reúnen las mismas condiciones cuanta mayor proporción de estas condiciones se reúna, más cerca estará la entidad analizada del fracaso.

En cuanto a la teoría que subyace a los modelos de fracaso empresarial, muy pocos autores que escriben sobre la cuestión, antes de proponer modelos, muestran su interés por identificar las causas y los síntomas de una empresa que fracasa.

### 2.1.2 Síntomas del Fracaso Empresarial

De igual forma, Tascón y Gutiérrez (2012), mencionan que el autor Argenti, identifica los defectos de las empresas que les llevan a cometer una serie de errores que desencadenan el fracaso. Estos defectos se producen por una mala gestión, deficiencias en el sistema contable, o una mala adaptación al cambio.

Diversos autores identificaron los síntomas del fracaso a través de medidas que reflejaban el deterioro de la situación financiera de las firmas, tal como la disminución en las ventas, la rentabilidad y la liquidez; el aumento en los costos operativos; altos niveles de deuda; y extensa sobrecapacidad.

Sin embargo, se encuentran otros síntomas que no estaban directamente relacionados con aspectos financieros, tales síntomas no financieros a nivel del negocio resultaron ser más difíciles de capturar, dado que no surgen de medidas objetivas y, a nivel individuo, sólo se pueden identificar a través del comportamiento. Algunos de estos son la pérdida de cuota del mercado, la pérdida de eficiencia y productividad, la pérdida de confianza de los clientes, y la pérdida de calidad de los productos y servicios, entre otros.

### 2.1.3 Causas del Fracaso Empresarial

Las causas del fracaso empresarial que se puede identificar son que en ocasiones muchas de estas empresas, no cuentan con un plan de negocios, presentan un déficit de formación y desarrollo de las habilidades por parte de los empresarios, escasa capacidad de producción, publicidad insuficiente, desconocimiento de cuál será su mercado objetivo, problemas para la comercialización, falta de liderazgo, y en general la causa más frecuente, un difícil acceso a financiamiento para la obtención de crédito.

#### 2.1.3.1 Factores causantes del fracaso empresarial

Al realizar la investigación se percibió que, según autores como Joseph Lozada, Cristhian Valarezo, Virgilio Salcedo y Jorge Sotomayor (2020), existen varios factores que generan inestabilidad dentro de las organizaciones, basándose en lo que establece Marchan, tales como:

- Carecer de un plan de negocios.
- Falta de ejecución de estrategias conjuntas.
- Muchos empleados no tienen ni idea con respecto a cuál es la estrategia de su empresa.
- Algunos ignoran la importancia de la tecnología y no miden los gastos, debido a que existe un vacío de comunicación entre la misión o visión de la alta dirección y las acciones diarias de los empleados.
- Se marca la fijación de precios que determina un porcentaje de utilidad basado en el costo de la mercadería, y cuando se requiere aplicar un descuento al cliente no se percatan que en realidad es sobre el precio de venta del producto.
- Los accionistas o dueños de la empresa se encuentran acostumbrados a mezclar los ingresos de esta con sus gastos personales.

## 2.2 Cierre

Usualmente se sabe identificar el cierre de las empresas como fracaso empresarial, pero existen diferencias significativas entre lo que concierne a cierre y fracaso.

Siguiendo de lo mencionado con Lozada, Valarezo, Salcedo, y Sotomayor, definen el cierre como la incapacidad de la empresa para sobrevivir y, por tanto, representa una interrupción del negocio.

### 2.2.1 Causas de cierre en las empresas

De acuerdo con los datos compartidos por Rocío González, Ana Arteaga, María del Rosario Ruíz (2018), los cuales fueron sustraídos del Instituto del Fracaso (2014), algunas de las empresas cierran a raíz de las siguientes causas:

Los motivos financieros son considerados la causa más recurrente a lo largo de los años, puesto que el llevar una correcta organización y administración de los ingresos, gastos y solvencia, no suele ser relevante hasta observar pérdidas y números rojos.

Causa	% de empresas	Situación
Motivos financieros	65	No contar con ingresos para subsistir, no saber administrar el dinero.
	25	Presenta problemas para cubrir compromisos con proveedores
Mala administración	48	Carecen de indicadores, falta de análisis de procesos, crecen de estructura organizacional.
Recursos humanos	29	Falta de desarrollo personal,
	21	Presentan problemas con compensaciones
	20	Tienen personal con deficiencias, o han sufrido robos por parte del personal
Factores externos	14	Presentan rotación de personal
	37	Se vieron afectados por crisis económicas o políticas.
	26	Cambios en las demandas de los clientes
Otros factores	19	Influyo la entrada de competidores al mercado, problemas con proveedores, o reformas legislativas.
	22	Problemas con la capacidad instalada
	13	Presento problema con la materia prima
	5	Vinculadas a situaciones de patentes.

Tabla 1. Causas de cierre de empresas

Dentro de la tabla se aprecia como los dos motivos más fuertes de cierre empresarial son por causas financieras y administrativas, en las que se demuestra un porcentaje del 65% por mal manejo de ingresos, al igual que el 25% por no medir el control de inversión hacia futuras compras con proveedores. Por otro lado, el 48% de empresas han cerrado a falta de una administración organizacional, la cual va encaminada a medir el desarrollo de indicadores.

De igual forma existen factores que afectan el crecimiento de las mismas, tales como son la falta de capacitación, otorgar un financiamiento apto, así como el mal manejo de los impuestos; todas y cada una de estas son consideradas significativas causas hacia el desarrollo empresarial.

### 2.2.2 Diferencia entre cierre y fracaso

La diferencia, de acuerdo con Lozada, Valarezo, Salcedo, y Sotomayor (2020), subyace en asociar al fracaso con la falta de recursos financieros que conlleva el cese de las operaciones de la empresa, es decir, que el cierre se puede originar por un sinnúmero de circunstancias no necesariamente la financiera.

**UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA**

## 2.3 Fracaso Empresarial y sus efectos emocionales/ psicológicos

### 2.3.1 Teoría de la atribución

La teoría de la Atribución será la encargada de analizar y explicar el estilo de atribución: a qué causas atribuyen las personas aquello que le sucede.

Dentro de la teoría se marcan dos dimensiones significativas a la hora de establecer esas causas, una es el lugar de control y la otra la estabilidad en el tiempo.

## 1. Lugar de control:

Según la teoría de la atribución, si se refiere al lugar de control, significará situarlo externo o interno a la persona.

El ejemplo típico para entender esto puede ser una prueba de examen donde siendo el resultado negativo, una experiencia de fracaso, habrá personas que lo atribuyan a la mala suerte, a haber tenido un mal día, a no haber estudiado lo suficiente, donde se encontrará así, un estilo de atribución externo, mientras otras lo situarán interno si piensan que ha sido un fracaso de ellos, que no son inteligentes o no valen para estudiar.

En el caso de ser el resultado del examen positivo, es decir, una experiencia de éxito, y favorable, quienes tengan un estilo de atribución externo creerán que ha sido buena suerte, que simplemente lo han aprobado, pero no porque se lo merezcan; y siendo interno la manera de verlo será confiando en su capacidad, sintiéndose listos o inteligentes y valorando su esfuerzo.

**UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA**

## 2. Estabilidad en el tiempo

En cuanto al segundo componente del estilo de atribución, se hace referencia a aquellas causas estables en el tiempo o pasajeras, volviendo al mismo ejemplo anterior, quien atribuya el mal resultado de su examen a algo estable creerá que es inmodificable.

De tal forma, no se puede controlar y es probable que ante un próximo examen piense que sucederá lo mismo, entonces caen el pensamiento de, ¿para qué estudiar? Por el contrario, si se percibe como algo inestable podrá atribuirse a algo con posibilidad de mejora, volviéndolo a intentar de nuevo.

### *2.3.1.1 Su relación con la autoestima*

Por todo esto, es muy importante para la salud mental tener un estilo de atribución adaptativo donde se atribuyan los éxitos a características internas de la personalidad y los fracasos a factores externos, ya que todo esto es muy importante para mantener una sana autoestima.

Si el estilo de atribución consiste en relacionar los fracasos a causas internas de la personalidad, incontrolables o estables, y los logros a causas externas e incontrolables tendrán un estilo atribucional desadaptativo.

Esto es algo totalmente aprendido por lo tanto modificable, ya que es uno de los aspectos que se evalúa para mejorar el autoestima y trabajar patologías como la depresión, donde es fundamental hacer una correcta atribución de aquello que sucede para no sentirse mal (Victoriano, 2016).

### *2.3.1.2 Efectos*

Algunos autores hicieron sus aportes a partir del campo de la psicología, María Dupleix y Claudia Annunzio (2018), exponen la teoría de la atribución de acuerdo a Mantere y Shepherd, en la cual se enfocan estudiando cómo impactaba el fracaso a nivel personal, generando costos psicológicos.

Y este estudio se remonta a que dado que, en las organizaciones, los individuos son los que sobreviven y soportan la carga de las consecuencias, sobre quienes el fracaso tiene el potencial de impactar negativamente en la confianza, la autoeficacia y la propensión al riesgo, e implica un evento traumático.

Existe evidencia respecto al daño significativo que esto puede tener en términos físicos y psicológicos sobre el individuo, destruyendo su autoestima y pudiendo afectar negativamente sus relaciones laborales y profesionales. A partir de experiencias de este tipo, los individuos pueden ser afectados de tal manera que

en algunos casos se trata de efectos de larga duración, afectando directamente su trayectoria emprendedora.

Dupleix y Annunzio encontraron también como Politis y Gabriellsson, analizaban los aspectos negativos de discontinuidad empresarial, comenzando a identificar efectos positivos y valiosos asociados al fracaso. Esto debido a que tales circunstancias son generalmente desconocidas, inesperadas o no planificadas, lo que contribuye sustancialmente a la generación de nuevos conocimientos y oportunidades para aprender y mejorar la competencia emprendedora de los individuos.

De igual forma, exponen las posturas de Coelho, McClure y Cope, en las cuales estimulan formas distintivas de aprendizaje intensivo que resultan fundamentales para el emprendedor, tanto en términos personales como para sus negocios. Es decir, los efectos son contradictorios: mientras experimentar un fracaso puede conducir a una oportunidad de aprendizaje potencialmente valiosa para el emprendedor, también puede ser una experiencia emocionalmente traumática que obstaculiza el aprendizaje y amenaza la continuación de su trayectoria emprendedora. **UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA**

También, en este sentido más alentador, se enfocan con Madsen y Desai para demostrar que, a lo largo de sus trayectorias, los individuos viven experiencias de éxitos y “no éxitos”, y que aprenden más efectivamente a partir del fracaso que del éxito.

Es importante destacar que en este proceso de incorporación de aprendizaje juega un rol fundamental la manera en que los individuos dan significado a lo sucedido, principalmente aceptando sus errores y sus responsabilidades por lo ocurrido

Al experimentar todo esto el trabajador, encuentra que existen tanto necesidades y percepciones acerca de su empresa, como las condiciones de ambiente cotidiano y de trabajo.

La percepción favorable de apoyo y promoción de su satisfacción, por medio de los sistemas de recompensas, seguridad laboral y oportunidades de crecimiento, y el sentirse respaldado y cuidado por la organización, contar con las condiciones óptimas que faciliten la realización de las labores, la necesidad de satisfacer los deseos y expectativas personales, además de la necesidad de mantener buenas relaciones personales.

Por lo cual, estos aspectos tendrán repercusiones significativas en la calidad de vida y en el equilibrio socioemocional y afectivo del trabajador, es decir, en su bienestar psicológico.

### 2.3.2 El Estrés.

Abrir un negocio puede ser complicado, no solo por los temas administrativos y financieros, también por el estrés que genera la incertidumbre del día a día; de esta forma se observa la relación existente entre fracaso empresarial y estrés, puesto que una de sus consecuencias podría repercutir en la salud mental del emprendedor y por ende de los colaboradores y del negocio.

Si el emprendedor entra en una crisis de salud mental se podría estar poniendo en riesgo la continuidad del negocio y generar un posible cierre del mismo.

Se caracteriza al estrés como una respuesta adaptativa, mediada por las sensaciones individuales y/o procesos psicológicos, la cual es a la vez consecuencia de alguna acción, de una situación o un evento externo que plantean a la persona especiales demandas físicas y/o psicológicas. Se asume, así como un “mecanismo de defensa” que conlleva un conjunto de reacciones de adaptación del organismo.

Por otro lado, la autora María Durán (2010), demuestra cómo Korman propuso en 1974 que existe un nivel de estrés óptimo para cada persona, de manera que si esta mantiene un nivel de activación por encima o por debajo de ese nivel repercutirá negativamente sobre el desempeño laboral (relación de “U” invertida entre activación y desempeño que establece que “la productividad mejora al incrementarse la tensión, hasta cierto punto en que se deteriora conforme el estrés se aleja de lo óptimo”). Por lo tanto, muy poca o demasiada tensión pueden resultar en una disminución de la productividad.

La tensión surge también cuando se da un alejamiento de las condiciones de estrés óptimas, que no puede ser fácilmente corregido y causa un desequilibrio entre demanda y capacidad de control. Para que se den casos serios de tensión, la persona debe considerar como serias las consecuencias de no poder satisfacer las demandas.

Durán como incorporan algunos factores emocionales, conductuales y cognitivos a la par con autores como Dolan, García, Díez y Bresó, que pueden actuar como “amortiguadores” del estrés de una persona:

- Autoestima
- Autonomía
- Apoyo social: emocional, material o físico
- Humildad y humor.

### 2.3.3 Estrategias para afrontar el estrés

#### **Modelo de resiliencia**

De acuerdo con Viviana Bastidas (2021), uno de los aspectos más importantes al emprender, es la inteligencia emocional, porque permite reconocer las emociones y canalizarlas de manera efectiva; en este sentido, José Piero Silla (2001), menciona que, para poder afrontar esas situaciones de estrés que padecen los

emprendedores, se requiere un “conjunto de esfuerzos cognitivos y comportamentales para controlar o reducir las demandas internas o externas creadas por una transacción estresante”.

La inteligencia emocional definida “como la capacidad de lograr que las emociones trabajen a favor, de tal forma que se alcancen los resultados esperados” juega un papel muy importante en el desarrollo de mecanismos para afrontar el estrés.

Este es el resultado de un conjunto de factores como psicológicos, físicos y sociales que conjugados requieren ser atendidos por medio del fortalecimiento de habilidades tanto cognitivas como emocionales para alcanzar el buen desempeño dentro de la organización, dentro del marco el modelo de resiliencia.

Medina también considera a Páez y García, en un modelo de resiliencia definiéndolo como aquel que se construya de múltiples atributos con el fin de dar a una persona el conjunto de herramientas que le permitan afrontar positivamente los desafíos propios de la creación de un negocio, permite desarrollar habilidades como la tolerancia a la frustración, la flexibilidad y adaptabilidad lo cual facilitaría la ejecución de acciones emprendedoras.

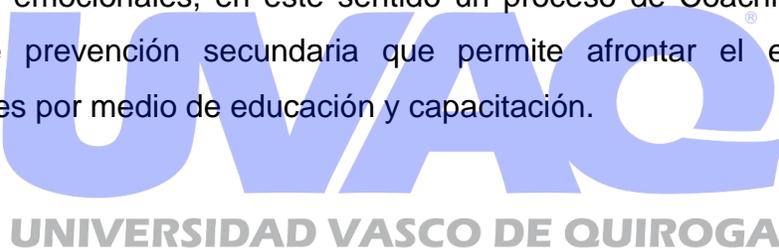
A continuación, se desarrollará cada una de estas habilidades:

1. **Tolerancia a la frustración:** será aquella cuyo comportamiento se caracterice por un bajo número de refuerzos, la cual se relacionará con la percepción de perseverancia, es decir, que cuando una persona es tolerante a la frustración mantiene la respuesta pese a la ausencia de refuerzos en la obtención del objetivo planteado, además desarrolla capacidades para soportar las situaciones de inferioridad y asimilar fracasos.

2. **Flexibilidad:** Se relaciona con una alta tolerancia a la ambigüedad, facilidad para adaptarse y no presentar fuertes resistencias ante circunstancias y entornos cambiantes.
3. **Adaptabilidad:** Al ser un elemento clave de la resiliencia puede entonces entenderse como el proceso de adaptarse o aceptar bien ante la adversidad, trauma, tragedia, amenazas o aún ante fuentes significativas de estrés -tales como problemas de familia y relaciones, problemas serios de salud, o estresantes en el lugar de trabajo o financieros.

Teniendo en cuenta lo anterior y el modelo de resiliencia, la inteligencia emocional al tener un carácter incremental, que se desarrolla mediante entrenamiento y experiencia se convierte en un factor fundamental para aumentar las competencias emocionales, en este sentido un proceso de Coaching es en una estrategia de prevención secundaria que permite afrontar el estrés en los emprendedores por medio de educación y capacitación.

## COACHING



Medina dentro de su investigación cita el concepto de Coaching, de acuerdo a la Escuela Europea de Coaching, como la relación continuada que tienen coach y cliente, donde trabajan sobre los objetivos de este último, estos procesos se dividen en sesiones, cumpliendo ciertas etapas en las que se define el contexto, la situación actual e ideal, una fase de feedback, la definición del plan de acción y un seguimiento de las acciones que se están llevando a cabo.

Este método de intervención tiene como beneficios reforzar habilidades conversacionales, gestión de equipos y liderazgo, focalizar los esfuerzos, ofrecer otra visión de la realidad, analizando y cuestionando creencias, habilidades o hábitos y comportamientos improductivos y se convierte en una oportunidad de explorar otras alternativas para alcanzar las metas.

Proceso del coaching:

1. **Sensibilización.** Análisis del comportamiento, Identificación de causas.
2. **Orientación/ Feedback.** Identificación de áreas de oportunidad, propuesta de planes de carrera y desarrollo.
3. **Seguimiento.** Evaluación del plan de mecanismo de seguimiento, retroalimentación FeedBack.
4. **Preparación de acuerdos.** Definición de los objetivos del proceso de entrenamiento, definición de metas y líneas de tiempo.

En este sentido para que el emprendedor logre afrontar el estrés con éxito, deberá tomar como punto de partida el coaching, por medio de asistencia a talleres en los cuales podrán conocer y entender todos los pasos necesarios para resolver los conflictos del estrés y las mejores formas de entender y manejarlo durante la ejecución de sus actividades diarias.

## **MENTORING**

Consiste en acercarse a otros emprendedores y pedir su consejo, pues seguramente ellos han pasado por algo similar y conocen cómo afrontar el estrés, ello permitirá tener una mejor gestión de las emociones y del negocio.

Delegar también es importante, pues un error común es creer que uno puede hacer todo, lo cual impacta en la salud física y emocional, debido al aumento de la presión y estrés.

Lo anterior mencionado significará que con estos procesos podrá disminuir principalmente los impactos psíquicos, aunque también los físicos y sociales

derivados del mismo, y a su vez de manera resiliente podrá sufrir un crecimiento positivo como resultado del aprendizaje realizado de la situación adversa.

## **ESTRATEGIAS DE ACCIÓN**

De igual forma, se abordan algunas de las estrategias personales de acción antes y durante situaciones de estrés:

- a. El evento estresor, para lo cual debe identificarse si son externos, internos o ambos interactuando pues el abordaje es diferente.

Por ejemplo, el disminuir o cambiar la entrada de estresores externos implica cambio ambiental, mientras que al aumentar los recursos disponibles de la persona para lidiar con los estresores el manejo es desde el nivel intrapersonal.

- b. La movilización de fuerzas, en cuanto a formas personales y particulares de activación: activación de las “señales de alerta” y niveles de tolerancia (umbral al estrés).



- c. La respuesta, refiriéndose a los tipos de reacciones de la persona, según el estresor o la situación, así como la identificación de estrategias cognitivas, emocionales y comportamentales para modificar esas respuestas y estilos de vida patógenos asociados.

Esto puede requerir de apoyo profesional (por ejemplo, técnicas de resolución de problemas, asertividad, reestructuración cognitiva, gestión del tiempo, técnicas de relajación, entre otros).

- d. La homeostasis: desarrollo y mantenimiento de una buena salud y hábitos: mantenerse activo física y mentalmente, dieta adecuada, aprender a relajarse, dormir bien, apoyo social. La planificación de tiempo y dinero (ingresos y egresos-inversiones y gastos) es parte de este equilibrio. El

redefinir metas personales según la realización personal y profesional, presupuesto, familia, vida social y recreativa, buscando el balance vida personal, familia, trabajo, ocio y recreación. Además, es necesario poder identificar nuestro propio “barómetro” de cuándo y cómo nos afecta el estrés; la opinión profesional puede ayudar a calibrar este barómetro personal, pero es cada persona la que debe monitorearlo.

- e. El contexto: implica la consideración del tiempo (duración de la situación de estrés), el lugar, la personas y el momento o situación específica (Durán M. M., 2010).

## 2.4 Fracaso Empresarial y sus efectos financieros

### 2.4.1 Efecto Contagio

El fracaso de una empresa puede provocar un efecto contagio que afecta de forma negativa al resto de empresas con las que aquella tenía relación, ya que pierden un cliente o proveedor, e incrementa el desempleo, lo que afecta al consumo en general

Se cuenta con varios estudios sobre *shocks* negativos en mercados financieros que se propagan a mercados próximos, en los últimos tiempos investigadores de todo el mundo han mostrado interés por investigar el efecto contagio y la incidencia espacial que determinados fenómenos -como el emprendimiento u otros con tintes más negativos, como el fracaso empresarial.

Los efectos negativos del contagio son obvios la mayoría de las veces. Así, José Marí, Javier Vidal, y Eva Solano (2016), consideran a Hunsader, quien encuentra que las rentabilidades de empresas cotizadas, cuyas rivales entran en bancarrota, caen.

Esto se remonta en el efecto contagio, en el que las empresas con sectores donde se ha producido una quiebra de un competidor importante ven reducidas sus inversiones, probablemente por un peor acceso a los fondos externos.

De igual forma, Marí, Vidal y Solano, expresan como Tsuruta, demuestra que si una empresa sufre un *shock* inesperado de liquidez y deja de pagar, el efecto del *shock* se propaga a las empresas que han concedido créditos a dicha empresa.

Si suponemos que las empresas suelen establecer más vínculos comerciales con sus homólogas que se encuentran en áreas geográficas cercanas, el efecto contagio del fracaso a zonas próximas es la siguiente e inevitable consecuencia lógica de esta argumentación.

Un shock de oferta negativo provoca un desplazamiento de la curva de oferta agregada hacia la izquierda.

Ejemplificando lo anterior mencionado con una de las variables, como podría ser catástrofe natural, se encuentra un shock de oferta negativo. Digamos que en el país se presenta la ocurrencia de un fuerte terremoto, el cual trae como consecuencia una disminución en la oferta de bienes. Esto provoca un desplazamiento en la curva de oferta agregada hacia la izquierda. Por tanto, tendremos la economía en equilibrio con menor producción y precios más altos.

Al contemplar un estudio para el fracaso empresarial se busca centrar en estimar un modelo fiable de predicción del mismo, cuyo objetivo sea construir una herramienta útil para prevenir y corregir el fracaso empresarial antes de que ocurra, de acuerdo con Marí, Vidal y Solano quienes se basaron por Dallo y Serer.

Una segunda línea de investigación por Marí, Vidal y Solano, demuestran que centra sus trabajos en intentar explicar cuáles son las causas de este, tanto las

externas como las internas, con el objetivo de comprender mejor el fenómeno y ayudar a la obtención de modelos más precisos. De acuerdo con la contabilidad financiera, desde 1930, a partir del trabajo pionero de Fitzpatrick, pasando por los modelos de previsión de Altman, hasta llegar a estudios más actuales, se han desarrollado distintos métodos basados en ratios e índices financieros a fin de predecir el fracaso empresarial.

El fracaso empresarial ha sido uno de los problemas que ha venido enfrentando la economía a lo largo del tiempo y sobre el cual aún no se ha llegado a elaborar una teoría. Se han elaborado diversos sistemas de indicadores para la anticipación de las crisis financieras.

#### 2.4.2 Riesgo de insolvencia

En cuanto a los efectos, de acuerdo con el cierre temprano de empresas, se han observado consecuencias negativas en términos de los costos que debía enfrentar la organización y el individuo, principalmente de tipo financieros.

Las distintas teorías sobre las decisiones de financiación consideran la probabilidad de insolvencia como una cuestión central.

El riesgo de insolvencia, también conocido como riesgo de crédito o crisis financiera, hace referencia a la incertidumbre debida a la posibilidad de que la empresa no pueda hacer frente a sus obligaciones financieras, principalmente, el pago de los intereses y la amortización.

Este riesgo es entendido como el estado de vulnerabilidad financiera, que va desde la imposibilidad de cumplimiento en el pago de las obligaciones hasta el estado de quiebra y liquidación de la empresa.

### 2.4.3 Estudios predictivos por ratios contables.

El uso de ratios contables ha sido una de las principales herramientas para predecir la crisis financiera, a través de realizar una comparación sobre ratios de las empresas sanas y de las insolventes.

Fitzpatrick (1932), quien encuentra que el mejor predictor es el índice de endeudamiento. Posteriormente, Beaver (1966, 1968) introduce el método estadístico de análisis discriminante univariante, en el cual analiza las ratios más populares en la bibliografía entre empresas sanas y en crisis financiera para los cinco años anteriores. Beaver (1968) indica que el mejor predictor es la ratio de flujos de caja sobre deudas; este mostró ser eficiente a varios años de la bancarrota.

Altman comienza a predecir la crisis financiera a través de modelos multivariantes utilizando el método de análisis discriminante lineal, de igual forma investiga el período 1946-1965 y presenta un modelo compuesto por un conjunto de ratios: liquidez, autofinanciación, rentabilidad del activo, endeudamiento y rotación de activo. A través de ello, obtiene un puntaje, el Z-score, que, para un determinado intervalo, indica la probabilidad de la empresa de entrar en crisis financiera, esta probabilidad predice la crisis financiera en 1 año antes es del 95%; y dos años antes, del 70%.

En otro estudio, Altman, Haldeman y Narayanan (1977) introducen el valor de mercado para el cálculo del endeudamiento, en lugar del patrimonio neto contable. Para el período 1969-1975, y con el mismo método del estudio anterior, determinan el llamado Zeta-Score como puntaje de corte para clasificar las empresas. La exactitud de la clasificación alcanza el 96% un año antes y el 70% los cinco años anteriores. Además, Altman aplicó su modelo en otros países desarrollados y, también, en economías emergentes, como México y Brasil.

Sin embargo, Ohlson considera que los estudios anteriores han sobrestimado la capacidad de predicción, por lo cual propone un método distinto, el de regresión logística.

Ohlson (1980) desarrolla el estudio para empresas industriales en el período 1970-1976 utilizando un conjunto de nueve variables, de las que se destaca la inclusión del tamaño de la empresa, la estructura financiera, y medidas de desempeño y medidas de liquidez entre ellas, los fondos de las operaciones dividido por el total de deudas.

#### 2.4.4 Etapas del ciclo de vida de la empresa

Una cuestión empíricamente poco analizada es el estudio sobre la insolvencia empresarial con las etapas del ciclo de vida. El ciclo de vida de la empresa provee de un enfoque más contextualizado al análisis de estados financieros, lo cual sería un complemento importante a los estudios tradicionales.

Un primer antecedente del ciclo de vida es el de Henderson (1979), quien desarrolla la conocida matriz BCG (Boston Consulting Group), en la que, a través de la combinación de la participación en el mercado y el crecimiento, se representan las distintas etapas del ciclo de vida de un producto.

Otro de los estudios más conocidos es el de Anthony y Ramesh (1992), quienes utilizan dividendos, crecimiento de las ventas, gastos de capital y edad de la empresa para clasificar las etapas del ciclo de vida. Estas variables representan las características económicas esenciales de las etapas del ciclo de vida.

Las etapas del ciclo de vida son el resultado de cambios de los factores mencionados, que surgen a partir de las actividades estratégicas ejecutadas por la empresa. Las etapas definidas por Dickinson (2001) están basadas en las cinco

etapas propuestas por Gort y Kepler (1982): introducción, crecimiento, madurez, shake-out (reestructuración) y declinación.

A continuación, se definirá cada una:

## **INTRODUCCIÓN**

Dentro de esta etapa, la penetración en el mercado es baja, puesto que existe una carencia de clientela establecida, así como un déficit de conocimiento acerca de los ingresos y costos. Para un comienzo es necesario de una gran inversión y de una labor comercial de alcance para conseguir los primeros clientes, de esta forma, las empresas realizan inversiones tempranas en activos fijos al ingreso al mercado, como una estrategia para crear barreras de entrada y ventajas competitivas.

Según la teoría de las jerarquías financieras (Myers, 1984; Bulan y Yan, 2010), a efectos de financiar las nuevas oportunidades de inversión ante la falta de autofinanciación, se recurre a las deudas.

Respecto a las características emocionales es importante mencionar que, dentro de etapa, existe una serie de funciones emocionales detrás de lo financiero, se deberá tomar en cuenta que el emprendedor o emprendedora encuentra sumamente importante esta visión inicial, ya que el empuje, tesón y capacidad de trabajo que poseen los miembros iniciales son la clave que hará que la empresa supere los obstáculos y comience su primera etapa de introducción al mercado, si esto no sucede fue tan solo una idea atractiva que no se concretó.

## **CRECIMIENTO**

Esta etapa es caracterizada por un rápido y acelerado crecimiento de las ventas. Las inversiones crean ventajas competitivas sobre los competidores; obteniendo una mayor participación en el mercado. El margen de ganancias es maximizado en la etapa de mayor inversión (Spence, 1977, 1979, 1981), llevando a los flujos de efectivo de las actividades operativas sean positivos.

Si bien los flujos de efectivo de las actividades operativas son positivos, las necesidades de efectivo son superiores por el alto nivel de inversión; en consecuencia, las actividades de financiación continúan siendo positivas, alcanzando una rentabilidad, comenzando a reducir la dependencia de financiación y comenzar a ser autosuficientes en términos económicos.

De acuerdo con las características detrás del aspecto financiero, centrándonos en un esfuerzo mental y emocional encontramos un esfuerzo máximo saltando de una tarea a otra intentando cubrir todas las demandas, generando estrés y ansiedad, es donde la empresa optará por poner límites. Esta fase concluye exitosamente si da paso a un proceso de delegación del poder y cuando se permite que alguien ponga orden y profesionalice la gestión.

## **MADUREZ**

Se observa una rentabilidad mayor, atrayendo a otras empresas y la competencia se hace más intensa. Se procede a reducir costos, y una producción más eficiente. La mejora en la eficiencia, margen de ganancias, produce que los flujos sigan positivos. Sin embargo, continúan inversiones para mantenimiento de capital sobre lo que los flujos de efectivo de las actividades de inversión son negativos. Además, en esta etapa, la empresa tiene la posibilidad de acceder a deudas de mayor plazo y emitir deuda sin intermediarios, a consecuencia de una posición financiera más sólida.

Será necesario para esta etapa, encontrarse con características de liderazgo, un perfil ordenado, que administre y delegue, logrando un equilibrio.

## **DECLINACIÓN**

En la etapa declinación, para los flujos de efectivo negativos se recae hacia la insolvencia financiera, consiguiendo una liquidación de activos y cambiando así, a flujos de efectivo positivos (Dickinson, 2011).

Un ejemplo de declinación es el descuidar trámites de darla de baja en los registros formales, ya sea porque no hay decisión de hacerlo, o no queda nadie que pueda tomar la decisión y afrontar las responsabilidades, costos y tareas que esto implica.

Resulta difícil emocionalmente imaginar el declive y el cierre de una empresa, asumiendo la finalización de una empresa como una pérdida, en la cual además de sentimientos encontrados, se requiere de mucha lucidez, valentía y dinero.

## **RENACIMIENTO**

Aun en una situación crítica de decadencia existe la forma de volver, es decir de renacer; se identifica una necesidad de cambio, nuevas energías, y se adapta a esta necesidad de reestructurarse. Renacer implica aceptar que el cambio es imprescindible.

De acuerdo con el aspecto emocional e inteligente, será necesario considerar el papel de la innovación, en esta última fase, puesto que el conocimiento desarrollado, el talento de la empresa y la cartera de clientes tienen un gran valor que cuesta mucho trabajo y dinero desarrollar. El desarrollo de nuevos modelos de negocio y la mejora de los existentes debería

permitir a la empresa entrar en un círculo virtuoso de creación de valor y crecimiento, de forma que logre su continuidad en el mercado.

## 2.5 Equilibrar los costos financieros y emocionales del fracaso empresarial

### 2.5.1 Modelo económico tradicional de persistencia

El modelo económico tradicional de persistencia no cuenta con una definición en concreto porque este es considerado más un concepto general que una teoría económica formal, sin embargo, una forma de describirlo de acuerdo con las características que lo conforman sería el hecho de que todas aquellas tendencias y patrones económicos sucedidos en el pasado tienden a persistir en el futuro, como su nombre lo indica.

Algunos ejemplos de variables económicas que sustentan este modelo son el crecimiento del producto interno bruto (PIB), la inflación y el desempleo, entre otros, los cuales se caracterizan por seguir patrones persistentes a lo largo del tiempo; es decir, si una economía atraviesa un período prolongado de crecimiento económico, la predicción indicaría que este crecimiento continúe en el futuro. De igual forma que con el desempleo, al encontrar altos niveles de desempleo durante un período prolongado, existe la posibilidad que el desempleo siga teniendo el mismo nivel en el futuro.

Sin embargo, es importante mencionar que este modelo se encuentra con algunos límites de acuerdo con modificaciones tecnológicas, al igual que crisis financieras, en las cuales se generaría una interrupción y desactualización en la captura de datos.

### 2.5.2 Modelo descriptivo del comportamiento empresarial

Algunas de las teorías económicas aplicadas como modelos descriptivos del comportamiento empresarial son las siguientes:

## **Teoría de la Agencia**

Esta teoría se centra en los problemas de agencia que surgen cuando los propietarios contratan a gerentes (agentes) para administrar la empresa en su nombre, de forma que se logre una explicación hacia cómo los conflictos de intereses entre los propietarios y los gerentes pueden influir en las decisiones empresariales, como la asignación de recursos y la búsqueda de beneficios.

La función del modelo descriptivo dentro de esta teoría se encuentra describir cómo los incentivos, la supervisión y los mecanismos de control impactan en el comportamiento de los gerentes y en los resultados empresariales.

## **Teoría de los Costos de Transacción**

La función de esta teoría será enfocarse en los costos asociados con la negociación y la coordinación de actividades económicas en el mercado, al igual que con un fin en concreto de cómo los agentes económicos eligen entre realizar transacciones dentro de la empresa o en el mercado según los costos de transacción.

**UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA**

El modelo descriptivo que se utiliza dentro de ésta teoría deducirá la forma en que las empresas estructuran sus actividades y relaciones contractuales para minimizar los costos de transacción y maximizar el valor para los accionistas.

## **Teoría de la Competencia Monopolística**

Una teoría de competencia, en la cual su fin radica en empresas compitiendo entre sí, vendiendo productos diferenciados en lugar de ser competidores perfectos, utilizando una serie de estrategias de producto, lo cual optimice una mayor ganancia de mercado, al igual que una cuota sobre la fijación de precios.

De acuerdo al modelo descriptivo, se analizará la herramienta clave que sirva cómo diferenciador para las empresas que buscan crear productos únicos y de esa manera distinguirse de la competencia y capturar una porción del mercado.

A través de estas teorías, se denota cómo el tomar la decisión por parte de los administradores y propietarios de las empresas sobre persistir o salir del mercado depende del desempeño de la empresa, el cual es arrojado a través del modelo descriptivo. (Alchian, 1950, Friedman, 1953, Williamson, 1991).

#### *2.5.2.1 Relación entre el modelo descriptivo del comportamiento empresarial y el modelo económico de persistencia*

De acuerdo con lo mencionado con anterioridad, el modelo descriptivo del comportamiento empresarial nos ayuda a entender cómo las empresas buscan mantener su posición en el mercado a través de la serie de teorías que nos plantean Armen Alchian, Milton Friedman y Oliver Williamson, en las cuales engloban estrategias para su diferenciación dentro de éste. Por otro lado, la idea de persistencia económica nos sugiere que, si una empresa ha tenido éxito en estas estrategias en el pasado, es probable que continúe teniendo éxito en el futuro contemplando de igual forma estrategias de mercado, a menos que ocurran cambios drásticos en el mercado o en el entorno económico.

### **UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA**

#### 2.5.3 Retrasar el fracaso empresarial

Una pregunta desconcertante ha sido la de ¿por qué los propietarios-gerentes retrasan el fracaso empresarial cuando hacerlo es financieramente costoso? y cuanto más costosa sea la demora, más difícil será la recuperación, aquí es donde se introduce la noción de duelo anticipado como un mecanismo para reducir el nivel de duelo desencadenado por el evento de fracaso, lo que reduce los costos emocionales del fracaso empresarial.

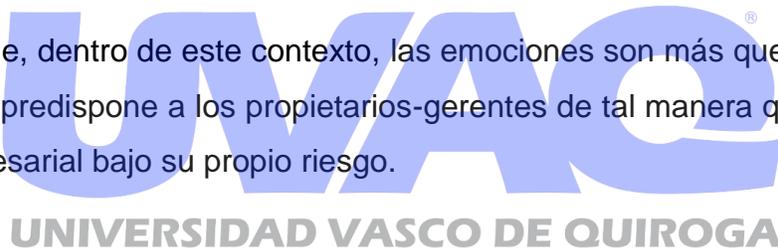
El fracaso empresarial ocurre cuando una disminución de los ingresos y/o un aumento de los gastos son de tal magnitud que la empresa se vuelve insolvente y es incapaz de atraer nueva deuda o financiación de capital. En consecuencia, el

negocio no puede continuar operando bajo la propiedad y administración actuales.

En algunas circunstancias, retrasar el fracaso empresarial puede ayudar a equilibrar los costos financieros y emocionales del fracaso empresarial para mejorar la recuperación general del propietario-gerente; cierta persistencia puede ser beneficiosa para la recuperación y promover acciones empresariales posteriores.

La causa de retrasar el fracaso empresarial para persistir en un negocio introduce la necesidad de “equilibrar” los costos financieros y emocionales del propietario-gerente para optimizar su recuperación, lo cual tenga un efecto de variación entre individuos y fallas comerciales dentro de los individuos.

Es por eso que, dentro de este contexto, las emociones son más que simplemente un factor que predispone a los propietarios-gerentes de tal manera que retrasan el fracaso empresarial bajo su propio riesgo.



Las emociones ocurren antes y después del evento de falla e impactan la recuperación emocional de un propietario-gerente. Es decir, un período de duelo que anticipa el fracaso empresarial puede disminuir el nivel de duelo desencadenado por el fracaso y, por tanto, mejorar la recuperación emocional.

#### 2.5.4 Duelo anticipado y recuperación emocional

Partiendo de lo anterior mencionado sobre el duelo anticipado y cómo esto puede ayudar a recuperar emocionalmente a todos aquellos propietarios-gerentes retrasando el fracaso empresarial, nos adentraremos en primera instancia a definir de acuerdo a investigaciones psicológicas sobre el concepto duelo, en las cuales se demuestra que el nivel de duelo por la muerte de un ser querido depende del período de procesamiento emocional en anticipación de la muerte próxima.

Es decir, el grado en que los individuos experimentan duelo anticipado (antes del evento de pérdida) influirá en el nivel de duelo (después de que la pérdida realmente ocurra) y, lo que es más importante, en su correspondiente sentimiento emocional.

#### 2.5.5 Alivio y exploración después del fracaso empresarial

De acuerdo con Bárbara Sini y Lino Grande, quienes publican en su artículo “las emociones como práctica psicoterapéutica” definen el alivio según Franklin, Shaver, Schwartz, Kirson y O'connor, como una de las emociones más comúnmente experimentadas

Se considera al fracaso empresarial como la pérdida de algo importante para el emprendedor, centrándose en emociones negativas las cuales son experimentadas en respuesta a esta pérdida.

Es por eso que el introducir alivio y exploración de las emociones como respuesta al fracaso de la empresa reflejarían la raíz estresante del fracaso de una empresa, lo que permite explorar el momento en que se experimenta el estrés durante el proceso de fracaso.

Al cambiar el énfasis de cómo los emprendedores responden emocionalmente a la pérdida de su negocio a centrarse en cómo responden a la naturaleza estresante del fracaso empresarial, se encuentra una diferencia positiva sobre el fracaso empresarial al establecer el alivio y la exploración como elementos comunes.

#### 2.5.6 Del fracaso empresarial al reingreso

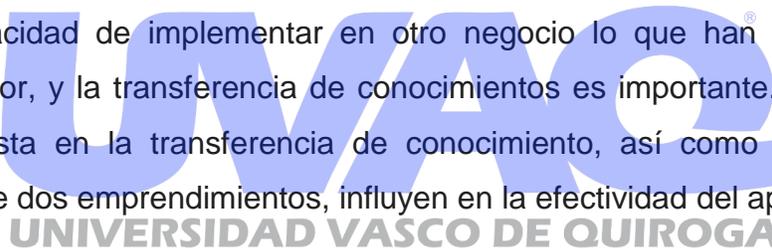
El fracaso no es el resultado que esperan los empresarios cuando inician su negocio. Sin embargo, muchos fracasan y experimentan resultados dolorosos y perjudiciales con repercusiones bastante negativas en su vida profesional, personal y social.

El observar al fracaso empresarial desde sus causas, el aprendizaje y el miedo, nos llevan a un concepto también de reingreso; descubriendo los antecedentes, mecanismos y desencadenantes que llevan a los emprendedores a reiniciar.

El fracaso, al ser una de las experiencias más difíciles y complejas pero valiosas que los emprendedores pueden tener la suerte o la mala suerte de vivir, tiene una consecuencia importante: el aprendizaje.

La teoría del aprendizaje emprendedor que afirma que las experiencias de discontinuidad durante el proceso emprendedor pueden estimular distintas formas de aprendizaje de nivel superior que demuestran crítico para el emprendedor, tanto a nivel personal como empresarial.

Para que el aprendizaje tenga un impacto positivo, los emprendedores deben tener la capacidad de implementar en otro negocio lo que han aprendido del fracaso anterior, y la transferencia de conocimientos es importante. De hecho, la atención puesta en la transferencia de conocimiento, así como la proximidad temporal entre dos emprendimientos, influyen en la efectividad del aprendizaje.



#### 2.5.7 Emprendedores que obtuvieron un reingreso después del fracaso

De igual forma, los autores González, Arteaga y Ruíz (2018), incluyen información del Instituto del Fracaso (2017), sobre el porcentaje de emprendedores que vuelven a intentarlo después del fracaso varían de acuerdo con su experiencia, son: el 65% de los emprendedores que fracasaron en su primer intento lo vuelven a hacer, el 57% de los que ya habían tenido otro fracaso vuelven a intentarlo y el 29% lo intentan manejado simultáneamente al menos dos empresas a la vez.

Esto demuestra que, cada vez más emprendedores están conscientes de que el fracaso no es la salida sino el inicio del verdadero emprendimiento, forjando un aprendizaje de cada experiencia para hacerlo mejor la siguiente vez.

### 3. Metodología

El enfoque metodológico que se utilizó para esta investigación fue el cualitativo, de forma que permitió obtener un amplio margen de información sobre experiencias y conocimientos sobre aquellos participantes que conformaron al estudio.

Tal información se obtuvo a través de una serie de entrevistas, en las cuales se realizó una recopilación de historias en las que compartían un objeto en común, es decir, una misma idea, esto se llevó a cabo con el fin de que al transmitirlo, sirviera como forma de abrir panoramas y potencializar futuros éxitos.

De igual forma, las entrevistas arrojaron un estudio del lenguaje sobre el que se evaluaron palabras, emociones, aptitudes, las opiniones, el pensar, así como su determinada opinión. Toda esta información fue clasificada mediante grabaciones y notas escritas. Las preguntas fueron abiertas, de forma que nuestro análisis cualitativo de datos fue narrativo y este nos permitió lograr una revisión en cada una de las experiencias con base en su idea central.

#### 3.1 Muestra de la investigación

Como muestra, se consideró a un público pequeño, únicamente eligiendo a tres integrantes, quienes fueron parte de este proyecto.

Siendo el primero de ellos, el negocio familiar de muebles, el cual fue elegido a raíz de haber formado parte de la organización, en la cual se presenciaron ciertos problemas muy relacionados a la investigación realizada, tales como la pérdida del equipo de reparto (esencial para la operación del negocio) y despojo de mercancías.

En segundo lugar, se encuentra el negocio de velas artesanales, en el que se aprecia el proceso de apertura, hasta el momento en el que alcanzó su punto de equilibrio, potencializando su crecimiento. En este caso, se eligió al negocio en

cuestión ya que se identificaron algunos de los siguientes problemas dentro de los cuales se distinguen la incertidumbre y el miedo al fracaso debido a la responsabilidad que mantenía con sus hijos.

En última instancia, se tiene el ejemplo de una empresa de construcción, la cual mantuvo actividades durante un periodo de tiempo extenso, el cual le permitió alcanzar una serie de objetivos económicos y administrativos; lamentablemente surgieron los problemas que detonaron la elección de la empresa como sujeto de investigación. Estos fueron la falta de asesoramiento por parte de un contador, ya que se puede apreciar cómo únicamente se acudió a Secretaría de Hacienda y Crédito Público, siendo el causante de una pérdida de motivación laboral.

Aunado a lo anterior, se pudo reconocer un punto clave en común el cual fungió como requisito al momento de elegir la muestra, y éste fue el que las personas conllevaban un trayecto emprendedor a lo largo de 4-5 años como mínimo.

Se consideró de esa manera puesto que uno de los principales objetivos fue encontrar un panorama extenso conforme a su etapa inicial, estabilidad emocional, equilibrio financiero, causas y consecuencias internas o externas dentro del proceso, así como si hubo algún declive de tal negocio u organización empresarial, y en caso de ser así, qué herramienta les permitió llevar a cabo el reingreso o, por otro lado, aquello que detonó el cierre permanente.

## 4. Estudio de campo

Dentro del presente capítulo, se abordarán una serie de cuestionamientos que darán respuesta al objetivo principal de la investigación, puesto que se compartirán tanto experiencias como aprendizajes obtenidos a través de algunas personas que decidieron incorporarse en el mundo del emprendimiento.

### 4.1 Realización de la entrevista

## **1. ANTECEDENTES**

En este primer apartado, se conocerán el inicio del negocio, los motivos por los cuales se decidió empezar con el emprendimiento, cómo se desarrolló la etapa de planeación con la intención de identificar las características emocionales/psicológicas presentes en cada uno de los entrevistados.

## **2. ETAPA DE EQUILIBRIO**

El segundo cuestionamiento se concentrará en la descripción del método de control, dirección y evaluación que cada dueño implementó en su negocio, con el propósito de comprobar si realmente fue el indicado o se vieron en la necesidad de realizar modificaciones. Del mismo modo, como en el anterior, se buscarán ubicar las características emocionales y psicológicas presentes durante esta etapa.

## **3. DECLIVE o CIERRE**

Por último, en esta instancia, se averiguará si existió un declive que desequilibrara el buen funcionamiento, sin llegar al cierre de operaciones, con la finalidad de conocer cuáles fueron las estrategias de acción que emplearon para revertir esta problemática. Por otro lado, en caso de que la situación fuera incontrolable hasta el punto de provocar el cierre de operaciones se indagarán las razones principales a las que se debió tal suceso. En ambos casos se analizarán las emociones experimentadas al momento de enfrentar el reto.

A continuación, se clasificará la información de acuerdo con el aspecto financiero y emocional, así como los efectos que ambos produjeron en declives, cierres o reingresos al mercado.

- Negocio familiar de Mueblerías

## **CARACTERÍSTICAS FINANCIERAS**

Siempre buscando la forma de reducir precios, aumentar ganancias y mejora continua, pues todo tuvo, tuvo que estar en todo, en el traslado de los muebles, en el tener bodegas, bodegas personales. Al crecer fuimos creciendo, pues fuimos contratando más personal.

Y luego, en base a eso, se aprende a gestionar el negocio, a controlarlo, tanto en la parte económica como en la personal, las personas que trabajan con nosotros, y también los gastos y pagos, ya que, sin una gestión adecuada en tiempos difíciles, la presión se eleva cuando eres emprendedor, es difícil aguantar algunos meses con ventas muy bajas o cero o cero ventas porque observas la falta de ahorrar.

Si es necesario, puedes hacer algunos recortes de personal, eliminar gastos. A medida que pasan los meses se obtienen ganancias, pérdidas o estabilidad.



## **CARACTERÍSTICAS EMOCIONALES**

Al principio es superar el miedo, afrontar una nueva aventura, un nuevo desafío, es solucionar lo que se presente. Y luego debes tener en la parte emocional, debes ser muy estable, muy capaz, muy positivo.

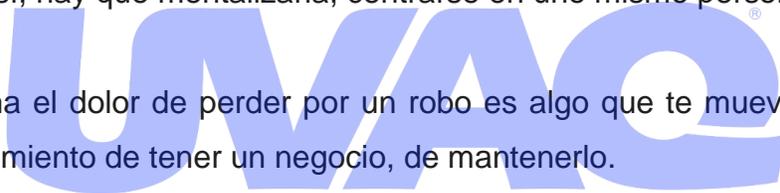
El comportamiento de las ventas cada mes varía, son diferentes, entonces aprende uno año con año, hay que prepararse para los meses buenos y también para los meses malos, esa parte es fuerte y el primer año es mucho más duro porque es cuando lo aprendes y es cuando más trabajas para el próximo año tienes que estar más preparado en la parte emocional.

Sin embargo, así como hay malos momentos, también los hay muy buenos, teniendo en cuenta que no te consuma la emoción, por la felicidad, y gastar.

Esa parte emocional debe ser controlado para uno que inicia un negocio, porque las grandes empresas que tienen muchos años en el mercado, ya lo saben, ya saben manejarse, ya saben cómo es, pero uno quien es emprendedor y quien inicia un negocio lo aprendes, lo aprendes en el primer año.

Cuando las ventas son muy bajas, es una preparación mental psicológica para pasar de cosas muy altas a cosas muy bajas. tener un negocio que es agonizante, pero sabes que no debes rendirte sabes que en algún momento se recuperará y sabes que ya lo sabes, ya lo dominas ya tienes control sobre el negocio así que si lo dejas Si lo dejas pasar, luego te arrepentirás, te sentirás peor. Entonces, esta preparación, sí, hay que mentalizarla, centrarse en uno mismo personalmente.

De igual forma el dolor de perder por un robo es algo que te mueve, también es parte del sufrimiento de tener un negocio, de mantenerlo.



**UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA**

## **ESTRATEGIAS DE ACCIÓN**

A raíz de la pandemia, se genera un miedo intenso sobre perder la vida, miedo a contagiarnos. Entonces creo que nadie se preocupa por su negocio o por qué hacer, por lo que no sé si hay un plan de acción, lo que sí creo que funciona, y siempre funciona, siempre he dicho que se trata de ponerse a trabajar, ser positivo y solucionar las dificultades día a día, esa fue la estrategia que funcionó para nosotros.

La venta online funcionó mejor que la atención en la mueblería. Pero aun así hubo clientes que sí acudieron a la mueblería. Nunca cerramos. Seguimos trabajando abiertos. Por supuesto que corremos el riesgo de contagiarnos y contagiar a nuestras familias, pero cada uno debemos seguir paso a paso las instrucciones de

la secretaria de salud, afortunadamente ninguno de mis trabajadores resultó contagiado.

Así como aprendiste de cada mes, de cada año, cuáles son los meses buenos y malos. Hay que aprender en un negocio sobre lo que cuidar e implementar sistemas de seguridad para tu equipo y maquinaria, buscar solucionarlo y ver cómo no tiene que volver a pasar, que, por supuesto que puede volver a pasar, entender que todo debe estar asegurado, los camiones, creo que, si es una herramienta de negocio, debe tener una seguridad para que la pérdida no sea total.

Entonces, avanzar, estar concentrado en avanzar, sí, es como un golpe, sí, es como una puñalada. No tuve ninguna terapia, si me deprimí, si me dio dolor, lo que a mí me funciona, lo que siempre nos funciona es volver a conocernos a nosotros mismos. Me fui a mi zona segura, que es estar alejado de todo lo que pasa en el país.

Estaba solo, analizaba, pensaba, volví mentalmente. Me siento un poco más preparado porque ya tenemos la experiencia previa, más conocimiento de lo que nos pasó. Así que es parte del negocio pensar en eso, cuando tienes un negocio, no sólo tienes que pensar que siempre habrá ganancias, que siempre tendrás éxito, que siempre serás feliz.

También hay que saber que esa parte existe, la parte del dolor, la parte de la pérdida, la parte del delito.

## **FACTORES EXTERNOS DE CIERRE**

En el 2022 vino muy fuerte la rapiña, el robo, la delincuencia, desafortunadamente sufrimos tres robos muy importantes.

Actualmente sigue un poco la violencia, pero aprendimos, aprendimos cómo cuidarnos, cómo cuidar el de esta delincuencia, sí colapsas, permaneces en un frío silencio, todo es un proceso de aprendizaje.

- Velas artesanales

## **CARACTERÍSTICAS FINANCIERAS**

Recuerdo que la primera inversión para comprar el material, traspasé un coche que tenía. Y recuerdo que tuve 15,000 pesos durante 20 años. Y me fui a la Ciudad de México, no sabía dónde, ni siquiera sabía lo que quería. Llegué y compré lo que pude y así empezamos.

En el primer año del negocio de velas se abrió un curso presencial con pocos estudiantes que, posteriormente en el año de 2020, a raíz de la pandemia se trasladó a una plataforma virtual alcanzando los 500 alumnos. Actualmente contamos con más de 1000 alumnos; en un principio, se abrió un curso, ahora se cuenta con 30 cursos. Así mismo, el negocio se convirtió en distribuidor de materias primas a petición de los clientes, y también se está exportando materia prima a Puerto Rico, EUA, Colombia y toda la República.

La relación con hacienda es complicada por los comprobantes, vas a la oficina de facturación y todo eso. Es un mundo, pero te da muchas recompensas.

Se compró un auto en un año, un terreno, todos mis hijos terminaron la escuela durante la pandemia, la terminaron en un colegio privado. Ahora se tiene lo que se llama un almacén.

## CARACTERÍSTICAS EMOCIONALES

No tenía otros ingresos. Entonces pensé, ¿qué hago? Y en un momento de desesperación, fue muy difícil, por el miedo a la pandemia. Tengo tres hijos. Tengo que pagar el alquiler. ¿Qué debo hacer? No tengo dinero. No sé qué regalar. No sé si me enfermaré. Si uno de mis hijos se enferma, entonces tenía mucho miedo, mucho miedo. Y ese miedo, recuerdo que una mañana me desperté llorando y dije, tengo que hacer algo.

Con ese miedo agarré mi celular y comencé a grabar el curso, el curso de velas. Estaba mal hecho. Muchos de mis alumnos me dicen que vieron la cara, la tristeza, la incertidumbre, el miedo, la primera persona me dijo: tenía miedo de eso porque no tenías referencias, yo le dije, tenía miedo de darte mi curso y no me pagarías.

Teníamos mucho miedo. La incertidumbre era lo principal. No sabes adónde vas. Recuerdo que las primeras veces que enviamos un paquete me asusté porque no sabía si les gustaría o no, hubo gente que me criticó, todo el miedo a las críticas que tenía, me decían algo y ya estaba en mi cama llorando. Y yo estaba tapada, y no quería saber nada, y quería tirar la toalla.

Y muchas veces, ahora me dicen, no, esto, esto, aquello y aquello, y yo, está bien, sigue, sigue, ya no me duele. Pero ese miedo a la crítica y a la gente que dice, hay que superarlo, hay que superarlo, te acerca, te acerca. Y creo que ahorita no tenemos cuando cerrar, nos vamos a la autopista, ya tenemos gente que nos está apoyando, ya estamos generando empleo, y nos va bien, estamos contentos, nos gusta, seguimos con la ilusión.

Creo que nunca se pierde la emoción, porque si la pierdes, se vuelve automática. Se vuelve mecánico, a medida que te acostumbras. Sí Sí. Entonces esa es la belleza, ¿verdad? Que tienes entusiasmo por lo que haces, que amas lo que

haces y que sabes que eres bueno en eso. Y si sientes que tienes deficiencias, aprende. Busca una manera de entrenarte más.

Si recibes una reprimenda muy fuerte, no te rendirás. Voy a buscar motivación. Eso es lo que voy a buscar. Y ahora mismo mi motivación siguen siendo mis hijos. Pero mi mayor motivación ahora son mis alumnos. Porque ellos también tienen sus propios negocios, alguna alumna una vez me dijo gracias, porque gracias a todo lo que he aprendido con usted, hoy hay pan en mi mesa. Y a partir de ahí dije, estoy bien, estoy bien.

## **ESTRATEGIAS DE ACCIÓN**

Empecé a dar clases presenciales. Y fue uno a uno. Empezamos las primeras clases y fue una linda relación, a la gente le encanta ir con su trabajo hecho, lo mejor empezó con la pandemia, como las clases eran presenciales ya tenía un grupo de alumnos y todo, hicimos un zoom para seguirlo con las clases para que se entretengan y yo me entretenga pues si todo muy bonito si entraban a las clases y veíamos las clases.

**UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA**

Nuestros primeros envíos, nuestros primeros paquetes, fue error y aprender porque no teníamos un sistema. Entonces, ahorita como estamos ha sido mucho, mucho error, acabamos de entrar a una academia en la cual te engloban en el mundo. Una duda muy común es que mucha gente hace lo mismo. No es verdad, somos millones. Sólo tenemos que meternos en el juego, ¿cuántos millones somos en el planeta, ¿cuántos somos en México? La diversidad es asombrosa.

¿Y una de las cosas que creo que puede hacer que tu negocio prospere? Una es la coherencia. Trabajando un día y el otro. Eso es lo principal para mí. Y creo que aprender es lo más importante. No se puede dejar de aprender, hay que invertir en aprender.

No te cierres, no te bloques. ¿Cuál es la solución? Creo que necesitamos motivación. La motivación para mí son mis hijos. Mi hijo me dijo una vez que me gustaba cuando comíamos pan y mermelada. Dije, mis hijos no necesitan tener hambre. Si tienes miedo, ve a otro lugar.

- Área de construcción

## CARACTERÍSTICAS FINANCIERAS

Se cobra, en un proyecto se cobra. Cuando es personal, bueno, la satisfacción de haberlo hecho. Pero cuando es para un cliente que le ves la cara de satisfacción es algo que no tiene precio. O sea, que a lo mejor el dinero está saliendo sobrando muchas veces.

Sin embargo, la falta de asesoría contable fue uno de los grandes motivos que me llevó al cierre al decir emprender este negocio, puesto que pensé ¿Cómo le hago? Quiero tener todo en regla y me asesoraron supuestamente en hacienda y me dieron de alta en un régimen intermedio.

Me faltó acercarme con un contador, puesto que no quería estar fuera de la legalidad aun cuando no dedujera nada en realidad no era mi interés, y me puso en ese régimen que para mí después fue muy difícil porque el impuesto era muy alto y surgió también la empresa esta no me quiso pagar las facturas de mis estimaciones.

Una de las facturas rondaba entre los 200 mil pesos, no me pagaron el impuesto, es decir, el IVA de mis facturas y no me pagaron. Entonces me llevaron a la quiebra porque en realidad era mucho impuesto, no era mucha la ganancia porque traía una cuadrilla más o menos grandecita de gente y me obligaron a cerrar, entonces un tropiezo que me dolió mucho, tuve que vender algunos bienes, una camioneta y cosas, pero pues me desmotivó. Me obligaron a cerrar un negocio que pintaba para ser muy bueno, y es aprendizaje también.

## CARACTERÍSTICAS EMOCIONALES

Se siente emocionante cuando tienes proyecto, empiezas a seleccionar los materiales con los que vas a trabajar, es la mejor opción porque hay mucha diversidad.

Empiezas por la estructura, luego viene lo funcional y después viene el práctico, ves la funcionalidad y después ya al último son los acabados, iluminación, colores, es bien padre cuando lo ves que ves que ya arrancas, es padrísimo cuando empiezas a trabajar y ves el avance, al ya verlo terminado y ver que realmente como lo imaginaste, así quedó como lo soñaste, que te imaginaste algo, ya lo ves plasmado ahí hecho, dices ¡ah! ¡qué padre! se logró, quedó bien, eso es increíble.

Yo cuando me apasiona algo y me gusta, lo hago con tanto gusto, primero como si fuera para mí, que es algo que, si a mí me gusta algo bonito, quiero que lo mismo quede para mi cliente.

Cuenta cada proyecto que hago, aunque son ajenos, lo hago como si fueran para mí. Entonces me gusta mucho, a veces se les dice en los pequeños detalles, eso es lo que se exige al cliente y eso es donde se ve el trabajo bien hecho. A lo mejor la estructura atención es muy grande y todos no le ponen, pero en los pequeños detalles es donde se ve quién lo terminó bien y quién lo dejó a medias.

## 5. Conclusiones y Consejos

### 5.1 Conclusiones

A continuación, se procederá a responder nuestro problema central, sobre el declive o cierre empresarial derivado de crisis financieras y emocionales/psicológicas. Dicho problema se abordó estableciendo las siguientes preguntas, ¿Cuáles son los efectos financieros, psicológicos/emocionales de una persona tras el declive o cierre una empresa en este proceso?, ¿Cómo es la

comparativa entre aquellas que lo dieron por pérdida y aquellas que se mantuvieron o resurgieron?

Respondiendo a los objetivos de la investigación, se demuestra que, los efectos financieros y emocionales de una persona si están íntimamente relacionados tras sufrir el declive o cierre de una empresa.

Dicha relación recae en primera instancia desde considerar el ámbito financiero como uno de los motivos más importantes dentro de una empresa, puesto que será de dónde partirá la rentabilidad de la organización, observando pérdidas y ganancias, las cuales serán decisivas al momento de buscar una mayor expansión, crecimiento y en consecuente estabilidad.

Sin embargo, aunque el tema financiero es un enfoque al cual realmente se le debe otorgar su importancia, así como presencia día con día, no es lo único a considerar al decidir dar el chapuzón en el mundo de emprender.

En segunda instancia nos encontramos con algunas incógnitas fuera de lo común o público, ¿cuáles fueron las emociones, aptitudes, sentimientos encontrados para llegar hasta dónde imaginaste algún día? Y si fueron más grandes de lo que tenías contemplado, ¿qué hiciste con todas ellas, ¿cómo las llevaste a cabo y atravesaste en el proceso? ¿crees que fueron originadas dado algún aspecto de crisis financiera?, son algunas de las preguntas que no solemos tomar como relevantes al momento de observar el éxito empresarial de alguien.

De acuerdo, a lo investigado con anterioridad, observamos cómo algunos de aquellos propietarios gerentes han optado por realizar un duelo anticipado emocional como medio de recuperación hacia un fracaso empresarial específicamente por carácter financiero.

Tal fracaso empresarial causado por el desbalance entre pérdidas y ganancias, teniendo un mayor incremento conceptos como gastos, intereses y amortizaciones; así como un decremento para todos aquellos posibles ingresos y utilidades, generando como consecuencia y anteriormente mencionado en el apartado “riesgo de insolvencia”, una crisis financiera en la cual se encuentren fuera de la posibilidad para liquidar efectivamente cada uno de estos conceptos y posteriormente llegue como última opción, la quiebra y pérdida total de la organización.

Es por eso que, al observar la posible y notable crisis financiera, optan por afrontar la pérdida desde un aspecto emocional, y es aquí el momento preciso en el cual se encuentra el punto de equilibrio entre ambos temas de vital importancia dentro de la investigación.

Según lo expuesto por investigaciones psicológicas sobre el duelo, se ha demostrado que la forma en que se experimenta la crisis previa a la aparición de la pérdida, será aquello que posterior a la pérdida tome relevancia al disminuir el nivel de duelo. Una vez que se analice la situación, se podrá encontrar la manera en que se recuperarán de lo acontecido para posteriormente identificar ideas, funciones y acciones empresariales en un futuro.

Por otra parte, el análisis que se realizó a nuestra muestra de enfoque cualitativo, encontramos en común una serie de emociones las cuales pertenecen al inicio de una nueva aventura, tales como el miedo hacia la incertidumbre de lo desconocido, en el cual no hay momento para un bloqueo, al contrario, observamos cómo nuestros entrevistados lo utilizaron a su favor siendo este el motor para dar el chapuzón en el mundo emprendedor.

Otra de las emociones peculiares al momento de dar pie a este proyecto, es la alegría y felicidad con la que entregas lo que realizas, al generar una satisfacción en el cliente, plasmando en realidad algo que en un principio pertenecía sólo en la imaginación te causa una sensación increíble porque nació desde tus ideales y el

gusto por cada detalle dentro del resultado final; al observar todo eso, forjas una motivación desde aquello que te hace sentir bien, te mantiene y guía hacia lo siguiente.

Sin embargo, al encontrarse ya parados dentro de este otro lado, en el proceso de conocer, aprender, avanzar, suelen existir factores externos determinantes en el continuar o declinar para un negocio, uno de los ejemplos se observó en el negocio de muebles, dónde está fuera de tu alcance el perder parte de tu equipo vital para la operación de tus actividades, lo cual al no contemplar ni siquiera imaginar, genera un sentimiento de tristeza, inquietud y depresión, en las que te realizas preguntas como, ¿qué hago con esto?, y es ese momento decisivo para prepararte mental y psicológicamente en no detener aquello que en un principio mereció tanto esfuerzo, de la forma en que mayor te beneficie, con ayuda de algún profesional en el tema o tomando algún descanso que te regrese a tu estabilidad.

De lo anterior llega el momento en el cual tomas cartas en el asunto y la acción conociendo y aprendiendo ahora sobre que esa parte existe, la parte del dolor, de la pérdida física y emocional ocasionada por un delito, a raíz de la experiencia, buscas soluciones, priorizas el cuidado de tu organización a grandes rasgos, implementando seguridad para tu equipo y maquinaria, y así es como logras el reingreso sin dar marcha atrás.

El reingreso como se mencionó dentro de la investigación engloba a un 65% de emprendedores, quienes al sufrir un fracaso consideran la segunda oportunidad de salir adelante emprendiendo, y es aquí donde se encuentra la relación entre nuestro entrevistado y datos proporcionados por el Instituto del fracaso, en el que menciona cómo es un aprendizaje el vivir cada experiencia y así en un futuro lograr una mejoría.

Por último, se desglosa el segundo concepto de nuestra idea principal, cierre, nos encontramos con un ejemplo financiero dentro del negocio área de construcción,

en el cual la falta de asesoramiento contable, y tú como emprendedor no contar con el debido conocimiento necesario y útil, como se mencionaba anteriormente en el aspecto financiero, lleva al cierre total de la organización sobre la cual te costó en un principio realizar; se percibe el hecho de que los efectos financieros resultantes a raíz de tal desequilibrio recaen en una quiebra, siendo el principal detonante en algunos casos, el mal manejo de impuestos, y específicamente en el presente ejemplo, a falta de acercamiento con un profesional en el tema que logre ajustarse a tus necesidades desde un inicio.

Como se pudo observar y comprobar con la investigación, concluimos que el fracaso empresarial será un efecto financiero, al cual en situación de crisis económica, fiscal o monetaria, se verán afectados en su totalidad, limitando así el poder hacer frente a los compromisos efectuados, tomando como única salida el cierre permanente de un negocio.

“El fracaso enseña lo que el éxito oculta” (Estapé, 2022)

## 5.2 Consejos para futuros emprendedores

Partiendo lo anterior, otro de nuestros principales objetivos dentro de la presente investigación, es el desglosar una serie de consejos, de forma que todos aquellos lectores interesados en el tema, puedan hacer uso de las experiencias y conocimientos adquiridos como medio de herramienta a posibles soluciones o alternativas ante la incertidumbre de emprender; englobando todas aquellas situaciones enfrentadas en el mundo emprendedor conforme a aptitudes utilizadas, emociones encontradas y diversidades atravesadas.

Cada una de éstas experiencias son analizadas a través de las entrevistas impartidas, en las cuales se logró apreciar a detalle ejemplos de errores, aprendizajes, crecimientos o caídas.

A raíz de lo mencionado, se partió hacia la clasificación y definición de consejos, de acuerdo con lo compartido por cada uno de los participantes elegidos en

nuestra muestra, los cuales a continuación se describirán a través de las siguientes frases en conjunto al significado, acercándonos en una mayor comprensión a las palabras citadas por nuestros entrevistados.

#### 5.2.1 Consejo 1. - Emprender con toda la seguridad.

En el mundo de los negocios es fundamental tener completamente definido el rumbo o camino que se quiere seguir puesto que esto ayudará a cumplir las metas que cada persona se proponga. Una vez que se visualizan todos y cada uno de los objetivos a alcanzar, es recomendable encontrar la manera de realizar cada una de las tareas con total placer, ya que esto facilitará la correcta consecución de los objetivos.

Es importante mantener, por un lado, un nivel de optimismo alto debido a que esto puede facilitar cualquier emprendimiento al hacer más eficiente la visualización de un futuro deseable; y, por el otro lado, un correcto asesoramiento que solidifique las bases y brinde las herramientas necesarias para afrontar los obstáculos que se pueden llegar a presentar.

**UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA**

Así mismo, es necesario recalcar que el aspecto económico, a pesar de ser importante para el desarrollo de las operaciones, no debe ser el principal objetivo al momento de iniciar. En un principio se debe encontrar un nicho de mercado adecuado a los objetivos del negocio y una vez dentro, comenzar a realizar estrategias que permitan la creación de dichas fuentes de recursos

#### 5.2.2 Consejo 2. – Se coherente en todo momento

La coherencia es de suma importancia al momento de emprender ya que de esto dependerán las decisiones y el camino que irá tomando el negocio a lo largo del tiempo. Mantenerse constante en el tipo de decisiones permitirá forjar una cultura organizacional fuerte, lo cual dará una mejor imagen y reputación con los clientes establecidos y posibles nuevos mercados.

### 5.2.3 Consejo 3. - Nunca dejes de aprender

Aunque puede parecer que emprender es algo monótono, la realidad es que el mundo está en constante cambio por lo que buscar actualizarse y aprender nuevas herramientas o técnicas puede brindar una gran diferencia con la competencia.

Muchas veces las personas consideran que invertir en cursos, talleres o incluso alguna especialidad es dinero mal gastado, pero a rasgos generales, mientras mayor sea la preparación para afrontar los diferentes retos u obstáculos, mayor será la posibilidad de poder resolverlos.

### 5.2.4 Consejo 4. – Encuentra una fuente de motivación fuerte

Buscar a consciencia un motivo o una razón para realizar las cosas siempre será el mayor detonante al momento de poner en marcha cualquier idea de negocio, esto debido a la ilusión que te genera realizar una idea u objetivo.

Como todo en la vida, el contar con algo que motive siempre facilita y brinda un mayor deseo de poder superar un reto, ya sea para obtener una recompensa personal o para responder por las personas de las que se puede llegar a ser responsable.

Incluso en algunas ocasiones, la motivación puede ser la de servir como ejemplo para alguna persona ya que al final lo único que se busca es el bienestar y la superación de aquellos que están alrededor.

## 6. Bibliografías

- Dupleix, M. D., & D'Annunzio, C. (Septiembre de 2018). *Scientific Electronic Library Online*. Obtenido de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-59232018000300262&script=sci\\_arttext#B30](http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-59232018000300262&script=sci_arttext#B30)
- Durán, M. (2010). *Bienestar psicológico: el estrés y la calidad de vida en el contexto laboral*. Revista nacional de administración 71-84.
- Durán, M. M. (01 de 2010 de 2010). BIENESTAR PSICOLÓGICO. *Revista Nacional de Administración*, 84.
- Dynamic. (2024). *Ciclo de vida de la empresa / Fases y características principales*. Obtenido de <https://www.dynamicgc.es/ciclo-de-vida-de-la-empresa/>
- Estapé, M. R. (2022). *Cómo hacer que te pasen cosas buenas*. Madrid: Editorial Planeta, S. A., 2022.
- González, R., Arteaga, A., & Ruíz, M. d. (17 de Septiembre de 2018). *Universidad Politécnica de Guanajuato*. Obtenido de Cierre empresarial en la región Laja-Bajío: <https://editorial.upgto.edu.mx/index.php/umr/article/download/119/401>
- Jenkins, A. (Junio de 2021). *ScienceDirect*. Obtenido de Alivio y exploración después del fracaso empresarial: tener en cuenta las experiencias previas al fracaso para comprender las respuestas posteriores al fracaso: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S2352673421000044>
- Lizano, M., Ochovo, R., & de Lema, D. (2010). *Diferentes procesos de fracaso empresarial: un análisis dinámico a través de la aplicación de técnicas estadísticas clúster*. Revista europea de dirección y economía de la empresa. 67-68.
- Lozada, J., Valarezo, C., Salcedo, V., & Salcedo, V. (22 de noviembre de 2020). *Digital Publisher*. Obtenido de Factores determinantes del fracaso empresarial en la ciudad de Machala, provincia de El Oro (Ecuador) durante el periodo 2019: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7897663.pdf>
- Mankiw, N. G. (2010). *Macroeconomics*. Nueva York: Worth Publishers.
- Marí, J., Vidal, J., & Solano, E. (junio de 2016). *El trimestre económico*. Obtenido de Fracaso empresarial y efectos contagio. : [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2448-718X2016000200429](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-718X2016000200429)
- Medina, V. B. (2021). *FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DE POPAYÁN*. Obtenido de EL COACHING COMO ESTRATEGIA PARA AFRONTAR EL ESTRÉS EN LOS EMPRENDEDORES: <https://unividadup.edu.co/repositorio/files/original/f47a509d0f135f9e14927d290879f5e9.pdf>
- PsicoMaster . (2023). *PsicoMaster*. Obtenido de Estilo de atribución: Su relación con la autoestima: <https://www.psicomaster.es/estilo-de-atribucion-su-relacion-con-la-autoestima/>
- Rodriguez, E. M. (26 de Abril de 2023). *La salud mental de los emprendedores puede afectar a los colaboradores y al negocio*. Obtenido de <https://www.eleconomista.com.mx/el-empresario/La-salud-mental-de-los-emprendedores-puede-afectar-a-los-colaboradores-y-al-negocio-20230425-0075.html>

- Sheperd, D., Wiklund, J., & Haynie, M. (Marzo de 2009). *Science Direct*. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0883902607000778>
- SILLA, J. M. (Junio de 2001). *Universidad de Valencia*. Obtenido de EL ESTRÉS LABORAL: UNA PERSPECTIVA INDIVIDUAL Y COLECTIVA: <https://www.ipn.mx/assets/files/investigacion-administrativa/docs/revistas/88/ART3.pdf>
- Sini, B., & Grande, L. (sf). *Universidad Di Torino*. Obtenido de Las emociones como práctica psicoterapéutica: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/1371050.pdf>
- Sosteniblepedia. (17 de Febrero de 2023). *El ciclo de vida de las empresas*. Obtenido de [https://www.sosteniblepedia.org/index.php/El\\_ciclo\\_de\\_vida\\_de\\_las\\_empresas](https://www.sosteniblepedia.org/index.php/El_ciclo_de_vida_de_las_empresas)
- Sumup. (2023). *Empresa - ¿Qué es una empresa?* Obtenido de <https://www.sumup.com/es-es/facturas/glosario/empresa/>
- Tascon, M., & Gutiérrez, F. (2012). *Variables y modelos para la identificación y predicción del fracaso empresarial: Revisión de la investigación empírica reciente: Variables and models for the identification and prediction of business failure: Revision of recent empirical research advances*. *Accounting Review*.
- Victoriano, M. B. (18 de Enero de 2016). *PSICOMASTER*. Obtenido de Estilo de atribución: Su relación con la autoestima: <https://www.psicomaster.es/estilo-de-atribucion-su-relacion-con-la-autoestima/>

