

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES



**ESTUDIO DE LA INFLUENCIA DE COACHING, EN EL
DESARROLLO DEL PENSAMIENTO ESTRATÉGICO, POR EL
MICROEMPRESARIO DEL SECTOR DE ALIMENTOS EN
ENSENADA, BAJA CALIFORNIA, MÉXICO.**

**TESIS QUE
PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN**

PRESENTA

JOSÉ ARTURO BELTRÁN BRAMBILA

Ensenada, B.C.

Noviembre del 2017

CONSTANCIA DE APROBACIÓN

Director de tesis:



Doctora Ma Enselmina Marín Vargas

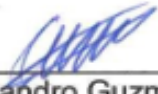
Aprobado por los Integrantes del Sínodo:

1.-



Doctor Arturo Meza Amaya

2.-



Doctor Alejandro Guzmán Ocegueda

Dedicada a quienes será de utilidad, el contenido de la presente Tesis, por la trascendencia a favor del conocimiento obtenido, al relacionar el proceso de *coaching* y el pensamiento estratégico en los microempresarios. Al igual que a los sujetos de investigación, significo la posibilidad de observar el entorno, desde una visión distinta; una visión empresarial.

“En lo más profundo del hombre habitan esos poderes adormecidos; poderes que le asombrarían, que él jamás soñó poseer; fuerzas que revolucionarían su vida si despertaran y entraran en acción”

ORISON SWETT MARDEN

Agradecimientos

A Dios Padre, por su protección.

A Dios Hijo. Jesús, mi hermano por Fe, dando su ejemplo y guía.

A Dios Espíritu Santo, por la fuerza y amor necesario para cumplir la Misión.

A mi esposa Mónica, incondicional, paciente y tolerante. Por su gran amor, al unir y fortalecer, colaborando el lograr la culminación de este reto. Y los que faltan...

A Mariela y Arturo. Son eternamente la inspiración del ser, con su ternura y cariño, ayudaron a eliminar obstáculos en este camino

A mi padre César, que está en el cielo y mi madre Catalina, procreadores de mi persona y gran ejemplo de compromiso y fortaleza, en todo momento. Junto con mis hermanos, César, Kathy y Rafa, estableciendo el lazo consanguíneo indisoluble, que me ha dado identidad.

A mis maestros y compañeros del programa de maestría, en las incontables horas de compartir esfuerzo y conocimiento, logrando edificar la formación en lo que esta investigación representa.

A la Doctora Ma Enselmina Marín Vargas, por ser como Directora, la guía necesaria durante estos años, con paciencia e inteligencia. Así como a los sínodos, el Doctor Alejandro Guzmán Ocegueda y Doctor Arturo Meza Amaya, constantes en sus atinadas observaciones, agregando valor al presente trabajo.

A los maestros representantes del Sindicato de Profesores Superación Universitaria de la Universidad Autónoma de Baja California, por el apoyo en la gestión de recursos, haciendo posible el cursar el Programa de Maestría.

A mis alumnos de licenciatura, de generación en generación, al motivar la superación diaria, con el entrenamiento invaluable del trato personal, en la edificación de su profesión y todas aquellas personas que con una palabra, dieron la motivación propia de su momento.

Resumen

Una característica importante a considerar para identificar la visión del microempresario, es su intervención directa en la toma de las decisiones, desde el nivel estratégico hasta el operacional, a partir de un supuesto pensamiento estratégico y teniendo como consecuencia, condiciones específicas en las actividades diarias, incidiendo en términos de productividad. La presente investigación tiene como objetivo estudiar los elementos presentes en un pensamiento de tipo estratégico, los cuales reflejan en cierta medida, la visión a futuro del microempresario y que en la presente investigación, se pretende analizar las posibles alteraciones a dicho pensamiento, como resultado del acompañamiento en los procesos para la toma de las decisiones operativas, utilizando *coaching*, en el microempresario del sector de alimentos en la ciudad de Ensenada, Baja California, México. Para ello se pretende abordar la investigación con enfoque cualitativo y una investigación de tipo exploratorio, donde los sujetos de investigación, fueron seleccionados por ser caso tipo, al tener la condición de identidad como propietario de la empresa y además ser el responsable de preparar los alimentos, así como la atención a los comensales (clientes). De ahí la denominación de microempresario.

La finalidad del estudio, es conocer elementos del pensamiento estratégico del microempresario, en relación a su visión empresarial, antes y después de un acompañamiento por *coaching*.

Tabla de Contenido

Introducción	8
Objetivo General	12
Preguntas de Investigación	12
Planteamiento del Problema de Investigación	12
Capítulo 1 Marco Teórico	15
1.1 Panorama del microempresario.	15
1.1.1 Situación América Latina	17
1.1.2 Situación México.	21
1.1.3 Microempresa Ensenada.	24
1.2 <i>Coaching</i> .	25
1.2.1 Efectos del <i>Coaching</i> en el individuo.	27
1.2.2 <i>Coaching</i> Como Elemento de Capacitación y Desarrollo.	30
1.2.3 <i>Coaching</i> ejecutivo.	34
1.2.4 ¿Qué es <i>coaching</i> ?	37
1.2.5 <i>Coaching</i> para las Empresas.	40
1.2.6 Mentoring vs. <i>Coaching</i>	43
1.3 Pensamiento estratégico.	43
1.4 Visión empresarial.	56
Capítulo 2 Metodología	60
2.1 Modelo EX-ante	60
2.2 Población, objetivo y muestra	61
2.3 Tipo de investigación y método	62
2.4 Técnica de recolección y producción de información.	62
2.5 Congruencia de los elementos	66
2.6 Definición Conceptual de las variables	67
Capítulo 3 Resultados y Análisis	68
3.1 Ambiente	68
3.2 Respuestas a preguntas de la entrevista a profundidad y su tratamiento con instrumento de análisis	69
Capítulo 4 Discusiones y Conclusiones	215
4.1 Discusiones	215
4.1.1 Discusión según nube de agrupación de palabras acumuladas	215

4.1.2 Discusión según relación de resultados con la definición conceptual de las variables	221
4.2 Hallazgos	226
4.3 Conclusiones	227
Referencias	230
Anexos	235
Anexo 1	236
Fotos de la ubicación para la aplicación del instrumento	236
Anexo 2	237
Preguntas de entrevista a profundidad para microempresarios en colectivo gastronómico.	237
Anexo 3	239
Preguntas Poderosas, según Anthony Robbins	239
Anexo 4	242
Ejemplo de instrumento NUBE DE PALABRAS, utilizado para el análisis de resultados	242

Lista de Tablas

1.1 Proporción en porcentaje de empresas en América Latina, por tamaño	15
1.2 Participación de empresas en PIB y exportaciones. América Latina	16
1.3 Porcentaje productividad relativa. América Latina y OCDE	16
1.4 Proporción de empresas, personal ocupado y género en México	20
1.5 Comercio al por menor. Características por tamaño de empresa	22

Lista de Figuras

1.1 Incorporación de TIC y Productividad empresarial	19
1.2 Porcentaje de principales variables. Región Noroeste 2008	22
1.3 Modelo del coaching estratégico	27
1.4 Elementos del pensamiento estratégico	47
1.5 Antecedentes y consecuencias del pensamiento estratégico	51
1.6 Modelo de formación pensamiento estratégico	55
2.1 Modelo metodológico de la investigación	59
3.1 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 1. Sin filtrar	92
3.2 Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 1. Sin filtrar	93
3.3 Relación de palabras eliminadas	95
3.4 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 1. Filtrado	96
3.5 Comparativo frecuencia de palabras filtradas, sujeto 1. Filtrado	96
3.6 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 2. Sin filtrar	97
3.7 Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 2. Sin filtrar	97
3.8 Relación de palabras eliminadas	99
3.9 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 2. Filtrado	100
3.10 Comparativo frecuencia de palabras filtradas, sujeto 2. Filtrado	100
3.11 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 3. Sin filtrar	101
3.12 Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 3. Sin filtrar	101
3.13 Relación de palabras eliminadas	105
3.14 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 3. Filtrado	106
3.15 Comparativo frecuencia de palabras filtradas, sujeto 3. Filtrado	106
3.16 Comparativo frecuencia de palabras filtradas, para los tres sujetos.	
Primer grupo	107
3.17 Agrupación palabras de respuestas, 3 sujetos	108
3.18 Trazabilidad acumulado de palabras filtradas. Tres sujetos, antes coaching.	
Primer grupo	108
3.19 Trazabilidad acumulado de palabras filtradas. Tres sujetos, después coaching. Primer grupo	110

3.20 Comparativo frecuencia de palabras filtradas, acumuladas, para los tres sujetos. Primer grupo	111
3.21 Agrupación palabras de respuestas, 3 sujetos. Frecuencia acumulada	112
3.22 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 1. Sin filtrar	144
3.23 Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 1. Sin filtrar	145
3.24 Relación de palabras eliminadas	147
3.25 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 1. Filtrado	148
3.26 Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 1. Filtrado	148
3.27 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 2. Sin filtrar	149
3.28 Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 2. Sin filtrar	149
3.29 Relación de palabras eliminadas	151
3.30 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 2. Filtrado	152
3.31 Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 2. Filtrado	152
3.32 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 3. Sin filtrar	153
3.33 Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 3. Sin filtrar	153
3.34 Relación de palabras eliminadas	157
3.35 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 3. Filtrado	157
3.36 Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 3. Filtrado	158
3.37 Comparativo frecuencia de palabras filtradas, para los tres sujetos. Segundo grupo	159
3.38 Agrupación palabras de respuestas, 3 sujetos	160
3.39 Trazabilidad acumulado de palabras filtradas. Tres sujetos, antes <i>coaching</i> . Segundo grupo	160
3.40 Trazabilidad acumulado de palabras filtradas. Tres sujetos, después <i>coaching</i> . Segundo grupo	162
3.41 Comparativo frecuencia de palabras filtradas, acumuladas, para los tres sujetos. Segundo grupo	163
3.42 Agrupación palabras de respuestas, 3 sujetos. Frecuencia acumulada	164
3.43 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 1. Sin filtrar	192
3.44 Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 1. Sin filtrar	193
3.45 Relación de palabras eliminadas	195

3.46 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 1. Filtrado	196
3.47 Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 1. Filtrado	196
3.48 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 2. Sin filtrar	197
3.49 Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 2. Sin filtrar	197
3.50 Relación de palabras eliminadas	200
3.51 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 2. Filtrado	200
3.52 Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 2. Filtrado	201
3.53 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 3. Sin filtrar	201
3.54 Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 3. Sin filtrar	202
3.55 Relación de palabras eliminadas	205
3.56 Agrupación palabras de respuestas, sujeto 3. Filtrado	206
3.57 Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 3. Filtrado	206
3.58 Comparativo frecuencia de palabras filtradas, para los tres sujetos.	
Tercer grupo	207
3.59 Agrupación palabras de respuestas, 3 sujetos	208
3.60 Trazabilidad acumulado de palabras filtradas. Tres sujetos, <i>antescoaching</i> . Tercer grupo	208
3.61 Trazabilidad acumulado de palabras filtradas. Tres sujetos, después <i>coaching</i> . Tercer grupo	210
3.62 Comparativo frecuencia de palabras filtradas, acumuladas, para los tres sujetos. Tercer grupo	211
3.63 Agrupación palabras de respuestas, 3 sujetos. Frecuencia acumulada	212
4.1 Relación del análisis deductivo y variable pensamiento estratégico	222
4.2 Relación del análisis deductivo y variable pensamiento estratégico	223
4.3 Relación del análisis deductivo y variable visión empresarial	225

Introducción

El presente trabajo, pretende encontrar referencias válidas al supuesto presentado en el objetivo de la investigación, donde a través de la aplicación de un instrumento de medición cualitativo, identifica elementos de la realidad que viven los sujetos de esta investigación, en relación a la perspectiva personal del negocio, como microempresarios e incide en su pensamiento estratégico. Los cuales derivan hacia las operaciones propias de la empresa, reflejado no sólo en el conocimiento del negocio y su administración, sino también los factores aprendidos por experiencia, integrados en una su base de pensamiento, donde fundamentan sus reacciones al entorno empresarial, principalmente en relación a sus clientes.

Siguiendo un sentido científico y ratificando la selección de las variables establecidas por definición operacional, dentro del diseño metodológico y al identificarlas por definición conceptual, permitirá utilizarlas como indicadores medibles, lo cual fundamentara la elección del instrumento cualitativo utilizado (Hernández, 2014). Buscando estudiar la relación entre pensamiento estratégico, proceso de *coaching* y su influencia en la visión empresarial.

La elección de sujetos para el estudio, ha sido en un entorno de microempresas, por lo tanto, la investigación intenta estudiar los elementos de dicho pensamiento estratégico, presentes en la visión a futuro en el microempresario, con la posibilidad de ser capaz o no de resolver, a través de sus decisiones, situaciones operativas en las que por su condición de dimensión organizacional, está involucrado de manera directa, en las decisiones operativas.

Ahora bien, al observar a los sujetos de esta investigación, en la primera aproximación realizada previa a la aplicación del instrumento, muestran niveles de tensión alto, manifestando señales en su lenguaje corporal de incertidumbre y nerviosismo, al describir las acciones, derivadas de sus propias decisiones, cuando buscan respuestas adecuadas. Hecho que por sí mismo, provoca un aumento de tensión nerviosa en el individuo (microempresario), que limita la efectividad en procesos cerebrales, relacionados a la toma de las decisiones, principalmente operativas, provocando con ello la falta de objetividad necesaria

para que de manera inteligente, sea posible abordar las distintas situaciones que se le presentan. (Caballero & Lis-Gutiérrez, 2016).

Cabe mencionar para fines de contextualizar el estudio, la mención respecto a la clasificación según INEGI, para determinar que una empresa sea Micro, se determina por ocupar de 0 a 10 trabajadores (INEGI utiliza escala desde cero). Condición que provoca la integración del propietario(s) a las actividades a nivel operativo. Inclusive microempresas, que no contratan a ningún trabajador, sino que es el mismo propietario(s) quien realiza todas las actividades. Evidenciando el esfuerzo a realizar, incluso con el solo hecho de abordar la posibilidad de una conversación a futuro de las variables conceptuales mencionadas anteriormente, al momento de enfrentar las amenazas del entorno empresarial, por lo que será un tema para abordar, en la intervención por *coaching*.

Este tipo de empresas, tienen una incidencia de mortalidad alta, con 53% antes de los cuatro años, por diversos motivos, pero principalmente por la falta de conocimiento y sensibilidad en temas administrativos, que en México por cultura, se identifica una tendencia a la aventura del empirismo, con la consecuencia de enfrentar un alto riesgo de fallas y/o errores administrativos (Pérez, Cruz & Polo, 2014).

Por lo que será de gran utilidad, que los microempresarios, logran ellos mismos, convencerse de las ventajas competitivas que les darían el desarrollo de pensamiento estratégico, así como el logro de un equilibrio entre lo estratégico y lo operativo, esencialmente en la toma de las decisiones. En sus conclusiones, (Millán, 2014) hace referencias interesantes en temas que conciernen la aplicación de *coaching*, como la necesidad de proponer un acercamiento por parte del empresario hacia los empleados para lograr mejores condiciones de funcionamiento.

La exploración hecha, abre la posibilidad de nuevos caminos de investigación, así como mayores posibilidades de intervención a través de la metodología de *coaching*, al encontrar aspectos específicos, donde el microempresario, podrá estructurar sus propias respuestas.

Es posible, por lo tanto, hacer una revisión de los factores involucrados en la aplicación del *coaching* como metodología de acompañamiento, para evaluar su efecto sobre la posibilidad del autodesarrollo, de manera efectiva y con beneficios directos a la economía a nivel macro, basado en el alto porcentaje de microempresas en México.

Objetivo General

Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de *coaching*, reflejado en la visión empresarial, para el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.

Objetivos Específicos:

- 1) Identificar las características del pensamiento estratégico, que contribuyen a la visión del microempresario, del sector de alimentos en Ensenada, BC. México.
- 2) Describir los resultados obtenidos en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México, después del *Coaching*, en relación a las características de pensamiento estratégico
- 3) Describir la visión a futuro, en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México, derivado del desarrollo del pensamiento estratégico, después del *Coaching*.

Preguntas de Investigación

- 1) ¿Cuáles son las características del pensamiento estratégico, que el *Coaching* potencializa en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México?
- 2) ¿Qué resultados se obtienen en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México, después del *Coaching*, en relación a las características de pensamiento estratégico?
- 3) ¿Qué cambios se presentan en la visión del futuro del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México, con base a su realidad existente, después del *Coaching*

Planteamiento del Problema de Investigación

El *coaching* como herramienta metodológica, acompaña al individuo de forma deliberada y funcional, a través de una metodología que en la mayoría de las ocasiones utiliza un modelo basado en la Mayéutica de Sócrates y sus alumnos, entendiendo “que mediante aquellas preguntas e intervenciones que le permitan descubrir lo que necesita y ayudarlo a encontrar las mejores respuestas”

(Larriera,2005, p.70) y basados en cuestionamientos profundos, pero sí provocadores de una confrontación personal de lo ya registrado en su cerebro, contra lo que se le presenta como realidad, susceptible a registro, identificada como su realidad innegable. El *coaching* como método, busca indagar en lo más profundo de la conciencia e inconciencia del individuo, logrando extraer pensamientos o ideas que le servirán al individuo para crear su propia respuesta a la situación a confrontar, llevándolo a reafirmar lo que hasta ese momento era desconocido y que ahora lo establece como un hecho consciente (Martínez, 2012).

Lo anteriormente establecido, tiene aplicación a los procesos de la toma de las decisiones en el microempresario, sólo que es necesario confirmar la relación que existe entre la presencia o no de elementos que le otorguen al microempresario, la posibilidad de ser capaz o no de resolver, a través de sus decisiones, situaciones operativas en las que por su condición de dimensión organizacional, está involucrado de manera directa en las decisiones operativas.

La presente investigación de tipo exploratoria, pretende describir aspectos de la visión del microempresario, respecto al futuro de la organización, antes y después de un periodo determinado de acompañamiento con *coaching*, buscando lograr cambios en la sensibilidad del microempresario al reconocer un mayor número de factores ambientales posibles, tanto dentro, como fuera de la empresa, a considerar al momento de la toma de las decisiones y así conocer, si el microempresario, a través del autodescubrimiento por reflexión, identifica de manera anticipada, las condiciones que desea transformar de la organización, en la búsqueda del cumplimiento de sus metas, al enfrentar las condiciones cambiantes del entorno empresarial y demandan que el microempresario, descifre y comprenda las condiciones de su organización en relación al entorno, de manera constante e intente transformarla hacia el futuro que desea.

Aquí es donde surge la pregunta, que deriva en el planteamiento del problema: ¿Qué consecuencia tiene para la visión del microempresario, el acompañamiento con *coaching*, reflejada en las decisiones a nivel operativo, derivadas de un pensamiento estratégico?

El presente estudio, permitirá explorar un ámbito, que aunque sea de tipo personal, es muy poco considerado de manera consciente entre los microempresarios. Se enfocan más en decisiones puramente hacia resultados y no al proceso para llegar a esa decisión, reflejada finalmente en la parte operativa de la empresa y su relación con sus clientes, que a manera de retroalimentación, dan una respuesta satisfactoria o no a lo ofrecida por la empresa.

Capítulo 1 Marco Teórico

Para el estudio objeto de esta Tesis, es necesario ubicar la perspectiva real de identificar al microempresario y poder deslindarlo, para efecto de entenderlo en su dinámica operacional, de las cercanas pequeñas y medianas empresas, que en ocasiones, son integradas en una sola definición y que confunden cuando se trata de revisar información.

1.1 Panorama del microempresario.

La aproximación dada a la definición de un microempresario, será desde su relación de propiedad de una microempresa, la cual será descrita su definición posteriormente por Tunal (2003) y será útil para el presente estudio en términos de identificación de la condición de los sujetos de investigación.

Es importante conocer la situación, en lo general, que tienen las microempresas en distintas regiones del mundo, para ubicar las consideraciones especiales de las microempresas que ayuden al entendimiento de la dinámica propia de microempresario, envuelto en las operaciones de su propia empresa.

Como parte de la ubicación de la función que desempeña el microempresario, aunado a las relaciones interpersonales con sus colaboradores y sus clientes, conviene revisar cuál ha sido la consideración en las investigaciones, de la importancia que tiene dicho microempresario, en otros países, para que la referencia, tanto estadística como contextual, ayude a la investigación con respaldar las aproximaciones de negocio que se tiene en su ámbito y se llegue a comprender de mejor manera las razones de su actuar en las decisiones operativas, principalmente.

Es precisamente en este sentido de competitividad donde el papel de la dirección surge como una condicionante para la aplicación de las decisiones derivada de los procesos internos que obedecen al entorno, donde se ocupa de personas en dicha dirección, con características de agilidad, dispuesto al cambio adaptativo y a las nuevas tecnologías, además con la plena convicción de que el recurso humano en la estructura será un elemento a desarrollar, siendo este un punto determinante para su supervivencia empresarial. Es decir, si no está presente como tal, es muy probable que la empresa desaparezca. Enfatizando la

importancia de que el personal será el soporte para el logro de resultados en el desempeño empresarial, sin olvidar las bases puestas en sus habilidades y conocimientos. (Pérez, 2008).

Uno de los acercamientos encontrados con más detalle al abordar la dificultad que se presenta al definir al microempresario, es precisamente en la clasificación de las empresas, que se ha realizado por varias instancias, que buscan separar a los micros, de las pequeñas y de las medianas empresas. A través de sus definiciones, considerando ciertas características, delimitan la frontera entre una y otra. Están sujetos en su mayoría a consideraciones relacionadas con el número de trabajadores, tamaño de la producción, uso de la tecnología, tipo de gestión, giro de actividad, impacto en la economía, régimen jurídico, entre otros. Dando sentido tanto cuantitativo, como cualitativo (Tunal, 2003).

Ahora bien, en el caso de las microempresas, debido a su variedad en su conformación y condiciones de operación, ofrecen mayores dificultades para que se logre una definición homogénea para todos los sectores productivos, lo que ocasiona distorsiones para lograr una adecuada delimitación que sea generalmente aceptada y que posterior a la revisión de distintos autores, está clasificada por los intereses y objetivos de quién(es) las determinan y según sea.

Como se ha podido apreciar, llegar a una demarcación limitativa en sus alcances para la microempresa, denota la dificultad de establecer un solo criterio que sea representativo y ayude al interesado a tener una perspectiva clara y objetiva. Por consideración al número de clasificaciones consideradas, se comparte la siguiente sugerencia:

Una microempresa es una organización productiva en la cual generalmente trabajan un número reducido de individuos sin volucrados en actividades poco remunerativas (aunque proveen por lo menos cierto grado de subsistencia); de escasa cualificación, con montos de financiamientos mínimos y que— por lo menos en los países llamados del Tercer Mundo— normalmente operan en el marco de la informalidad (Tunal, 2003. pp 78-91).

1.1.1 Situación América Latina

Es trascendente, hacer una revision de la informacion contenida en la literatura existente para America Latina, donde drescriben condiciones particulares de las microempresas en latinoamerica, con el proposito de establecer un comparativo con el contexto existente en Mexico.

En relación a la participación de las microempresas en America Latina y el Caribe.

Tabla 1.1

Proporción en porcentaje de empresas en América Latina, por tamaño.

País	Microempresas	Pequeñas empresas	Medianas empresas	Grandes empresas
Argentina	81.6	16.1	1.9	0.4
Brasil	85.4	12.1	1.4	1.0
Chile	90.4	7.8	1.2	0.6
Colombia	93.2	5.5	1.0	0.3
Ecuador	95.4	3.8	0.6	0.2
México	95.5	3.6	0.8	0.2
Perú	98.1	1.5	0.3	0.0
Uruguay	83.8	13.4	3.1	0.6

Fuente: Cálculos propios elaborados sobre la base de información de OCDE y la CEPAL. Stezano Federico. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).2013

Nota: Se define el tamaño, según las categorías empleadas por el Instituto Nacional de Estadística de cada país.

Se considera para las microempresas en América Latina, su participación en conjunto con las pequeñas y medianas empresas, con el 90% en relación al número de empresas en la región. Siendo esta heterogénea en los distintos rubros, donde su participación del indicador empleo es importante, bastante menor en producción y muy reducida en las exportaciones, mostrando su inclinación al mercado interno, con su respectiva dependencia, por lo que su producción se establece por la evolución en el empleo y salarios. Además, como se observa en la Tabla 1.1, la cercanía en porcentaje, entre las micros y las

grandes empresas, de la ocupación, pero una brecha enorme para la producción y las exportaciones. (CEPAL, 2011).

Tabla 1.2

Participación de empresas en PIB y exportaciones. América Latina.

	Microempresas	Pequeñas empresas	Medianas empresas	Grandes empresas
Empleo	30.4	16.7	14.2	38.7
PIB	7.3	9.8	11.4	71.5
Exportaciones	0.2	1.8	6.4	91.6

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Stezano, F. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2013.

Nota: Los países considerados son la Argentina, el Brasil, Chile y México

Menciona el documento, que al agregarse la participación de las microempresas al ámbito de las empresas de menor tamaño, establecen una mayor heterogeneidad, manifestando una baja en la productividad relativa, al valor aportado al mercado, en comparación con las grandes empresas.

Mientras la productividad de una microempresa en países de América Latina es apenas el 3% de la productividad de una grande, en países avanzados, como Francia, las empresas de tamaño más reducido muestran una productividad equivalente al 70% de la gran empresa (CEPAL, 2010, cuadro III.p7)

En otro documento, más reciente, ratifica lo anterior, pero ofreciendo una perspectiva amplia por la consideración en la tabla 1.3, de datos comparativos de productividad.

Tabla 1.3

Porcentaje productividad relativa. América Latina y OCDE.

País	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande
Argentina	24	36	47	100
Brasil	10	27	40	100
Chile	3	26	46	100
México	16	35	60	100
Perú	6	16	50	100
Alemania	67	70	83	100
España	46	63	77	100
Francia	71	75	80	100
Italia	42	64	82	100

Fuente: Elaboración propia. Stezano, F., Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2013

Nota: En relación al 100% de productividad en empresas grandes.

Y en relación a su tamaño, su mayor participación se ubica en ramas de la economía de los países donde los índices de productividad son menores y el acceso a financiamientos son menores, lo que conduce a estar limitadas en la posibilidad de expansión y participación económica de manera eficiente, buscando aumentar sus niveles de productividad. Aunado a que su posibilidad de inserción a nivel internacional, que podría auxiliar en aumento a exportaciones de mayor nivel, está circunscrita a la exportación de recursos naturales (minería y alimentos) y productos básicos sin grandes exigencias tecnológicas, pero sí de volumen de mano de obra. (Stezano, 2013).

Otro factor predominante en la situación prevaleciente de las MIPYMES, es en el ámbito del financiamiento, donde se distingue la segmentación de los mercados financieros y su discriminación. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos en relación al tamaño, limita el acceso al crédito, además de la insuficiencia en garantías, obstáculos burocráticos y los altos niveles de cobertura requerida por los bancos. Llevándolo a utilizar el apalancamiento con proveedores, así como el autofinanciamiento para intentar capitalizarse e invertir en sus proyectos. Colocándoles en condiciones difíciles para acceso a mercados atractivos. (Stezano, 2013)

En el ámbito de la innovación tecnológica, el panorama está sujeto a las condiciones de financiamiento, anteriormente señaladas, además de que éstas al estar presentes en actividades que demandan menor conocimiento por ser de los sectores básicos, no están propensas a realizar actividades de investigación y desarrollo, más bien se concentran en innovar procesos. (Stezano, 2013).

En América Latina se aprecian diferencias en la conducta innovadora de las MIPYMES. La que se orienta al mercado internacional innovan más, en especial cuando pertenecen a sectores donde predominan las eficiencias dinámicas, al adoptar estrategias más formales de innovación en las que resultan más determinantes la interacción y la coordinación entre los agentes. (OCDE y CEPAL, 2011, p.28).

En este mismo tema de la tecnología, la incorporación de las tecnologías de la información y comunicación (TIC), para la manera en que se desarrollan las empresas, según la CEPAL (2010), pueden identificarse claramente cuatro etapas

que establecen la evolución que presentan al aplicarse en sus procesos, presentados a continuación:

PRIMERA: Las empresas tienen problemas para acceder a las TIC.

SEGUNDA: Se concentran en la generación de la información y el manejo básico.

TERCERA: Analizan esa información para la toma de decisiones.

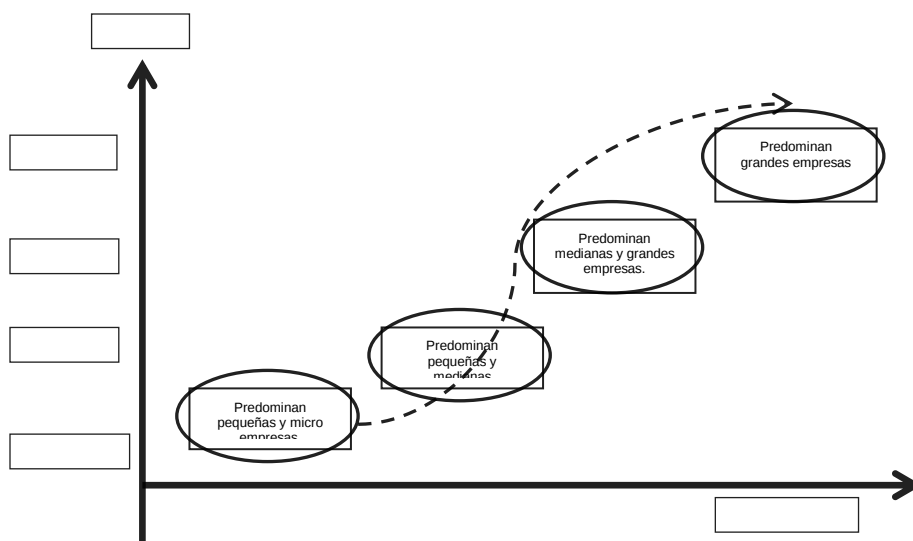
CUARTA: Articulan esas tecnologías y las aprovechan en la organización y en la producción, avanzando en innovación. Este proceso implica niveles cada vez mayores de productividad, fundamento de la competitividad, y mayores salarios.

(CEPAL, 2010, p. 6)

Estableciendo la realidad, de América Latina y el Caribe, donde un porcentaje alto, están todavía estancadas en las primeras etapas, sin llegar a tener aspiraciones de un desarrollo sostenido. Se tienen registrados muy pocos casos de PyMES que han logrado llegar a la tercera o cuarta etapa, que es donde señala el estudio, las TIC han comprobado ser eficientes en los niveles de productividad, su crecimiento y desarrollo, lo cual tendrá como consecuencia, el mejoramiento de las condiciones, tanto de la empresa como de los trabajadores, principalmente en términos de salario. Para representarlo:

Figura 1.1

Incorporación de TIC y Productividad empresarial.



Fuente: Elaboración propia.

Nota: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Las TIC para el crecimiento y la igualdad: Renovando las estrategias de la sociedad de la información. Chile.2010

La intención de mostrar lo anterior, es con la finalidad de establecer factores que están incidiendo en el desarrollo de las microempresas para América Latina y el Caribe y por ende, en el microempresario. Sugiriendo la identificación de elementos que lleven al microempresario a buscar el desarrollo de nuevos procesos, dentro de su organización.

Caso interesante, también en el mismo sentido, son los programas de tutoría que tienen un efecto positivo, para mujeres líderes de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), que muestran los proyectos de la Asociación Mundial Voces Vitales, así como en Estados Unidos con FORTUNE de Departamento de Estado. La Secretaria General de la Organización de Estados Americanos (OEA), en alianza con la Asociación Mundial Voces Vitales, apoya financieramente el proyecto en América Latina y el Caribe, replicando lo hecho a nivel mundial, para MIPYMES exportadoras, lideradas por mujeres y que logren integrarse a la cadena de valor de empresas más grandes, gracias a dichas tutorías, así como asistencia técnica. Teniendo ya casos de éxito, en Guatemala y Nicaragua. (CEPAL, 2011).

1.1.2 Situación México.

Para el caso de México, es importante considerar las realidades que existen como país, en relación al tipo de empresa mayormente presente en la base de la economía: las microempresas (ver tabla 1.4) La investigación pretende desarrollarse con microempresarios de la localidad, donde es necesario identificar el contexto cultural y poder relacionarlas al momento de establecer condiciones a las que está sujeto el individuo en el entorno socioeconómico, principalmente a nivel de las microempresas donde bajo clasificación del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), considerada oficialmente para programas de gobierno, son de un máximo de 10 individuos y constituyen el 95% de la empresas del país. Ver siguiente:

Tabla 1.4*Proporción de empresas, personal ocupado y género en México.*

	Total	Porcentaje	Personal ocupado	Porcentaje
Unidades económicas	5,144,056	100%	27,727,406	100%
Microempresas	4,897,141	95.20%	12,643,697	45.60%
Pequeñas empresas	221,194.40	4.30%	6,599,123	23.80%
Medianas empresas	15,432.10	0.30%	2,523,193	9.10%
Grandes empresas	10,288.10	0.20%	5,961,393	21.50%
Mujeres			11,784,147	42.50%
Hombres			15,943,259	57.50%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2010

Aún con este aplastante panorama en México de presencia de microempresas en la economía nacional y con casi el 50% de su personal ocupado en ellas (Tabla 1.4), las diversas perspectivas se muestran ambiguas. Hace tiempo que se menciona en los textos de investigadores afines al tema de la influencia de los microempresarios (Ampudia, 2008; Martínez, 2004; Mungaray, 2002. Citados por Díaz, 2012), en lo político y académico, la reconocida importancia de microempresas como parte significativa en el crecimiento y desarrollo de los países, que para México desde los años ochenta, ha provocado una oleada de programas de apoyo en las políticas públicas de desarrollo, sin existir evidencia suficiente que señale el verdadero alcance de dichos programas, sólo quedando en estadísticas, de beneficiarios y cobertura de programas de apoyo a la microempresa. Siendo el diseño de dichos programas, escenarios irrealistas al considerarlos homogéneos, además con bases poco claras y difusas, en cuanto a señalarlos como empresas de menor tamaño, dejando fuera posibilidades de una identificación según características particulares y que lleven a un escenario heterogéneo (Díaz, 2012). Cabe mencionar, la discrecionalidad al analizar la tabla anterior ya que para el caso de México, confunden entre autoempleo para subsistir y el verdadero emprendimiento. (Gómez Sabaini y Moran, 2012)(Citado por Valdez y Sánchez, 2012).

Los datos de la economía mexicana corroboran como el surgimiento de las micro empresas están más relacionadas a la informalidad como autoempleo de subsistencia, que al emprendimiento. Desde el año de 1995 hasta el 2010, el

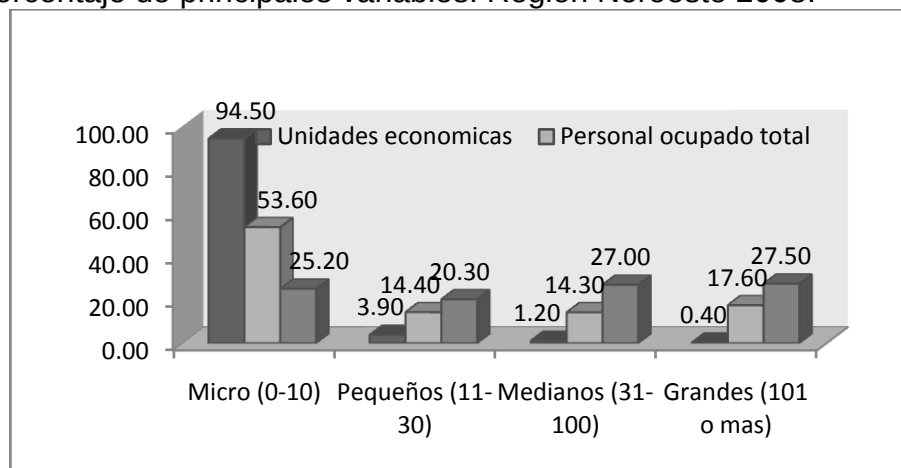
24.37% promedio por año de la población económicamente activa (PEA) ha laborado menos de 34 horas semanales, por lo que se presenta un nivel de ociosidad, que debe ser atendible. La encuesta de empleo e ingreso, de la Secretaría del Trabajo, muestra de que un gran porcentaje de la PEA está por debajo de la cantidad de horas promedio que se laboran en México. Por consiguiente, es una población que aporta poco al PIB de país, con bajo nivel de productividad y en caso de están inmersos en otras actividades no están recogidas por el sistema de cuentas nacionales. Si se analiza el porcentaje de la PEA, que labora menos de 15 horas semanales, en nuestra economía, representa un promedio anual de 5.79% anual y la tasa de crecimiento medio anual de este grupo es del 1.87%; mientras que las personas que laboran entre 16 y 34 horas a la semana representan un promedio medio anual de y tiene una tasa crecimiento medio anual del 2.26% (Valdés, Amador, Sánchez & Gil, 2012,p.134)

Se percibe entonces para México un escenario laboral heterogéneo, que como consecuencia, lo vuelve frágil y sobretodo con las crisis económicas, a nivel micro, donde el empleo se ve reducido y proliferan las microempresas como respuesta al autoempleo, pero generalmente informal. Aun considerando lo anterior, también tiene un efecto inevitablemente positivo al generar la posibilidad de ingresos, llevando al consumo de mercado y presentando una realidad de autoempleo de subsistencia. (Valdez y Sánchez, 2012).

Para la presencia en la región, el INEGI (2009), obtiene las siguientes cifras:

Figura 1.2

Porcentaje de principales variables. Región Noroeste 2008.



Fuente: Elaboración propia.

Nota: Tomado del Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI 2009.

Donde semuestra el grado de importancia de las microempresas, con un 94.5% del total de unidades económica y con más de la mitad del personal ocupado, donde para Baja California muestra datos muy similares, revisando la tabla 1.5:

Tabla 1.5

Comercio al por menor. Características por tamaño de empresa.

Tamaño de la empresa	Unidades económicas	Personal ocupado (Total promedio.)	Remuneraciones totales	Activos fijos totales	Valor agregado censal bruto
Miles de pesos					
Total	33,105	138,208	3'779,942	14'357,794	10'240,666
Micro: 0-10 personas	95.60%	58.00%	33.80%	30.00%	42.50%
Pequeña: 11-50 personas	3.70%	17.70%	30.00%	19.90%	33.50%
Mediana: 51-250 personas	60.00%	13.50%	14.40%	34.30%	15.80%
Grande: 251 a más personas	C	10.80%	24.70%	15.80%	8.10%

Fuente: Elaboración propia. Perspectiva Estadística Baja California. Instituto Nacional de Geografía y Estadística. 2012.

Nota: Datos referidos a unidades económicas sectores privado y paraestatal.

1.1.3 Microempresa Ensenada.

Revisando información a nivel local, para la ciudad de Ensenada, Baja California, se consultó un trabajo de investigación, donde Millán (2014), señala una relación entre dos variables que están presentes en empresas (incluidas microempresas con el 26.7% equivalente a 4 empresas que cuenta cinco a diez empleados, otra de las empresas que representan el 6.7% tiene de uno a cinco empleados) del sector de alimentos: competitividad de las empresas familiares de tipo gourmet y la gestión de liderazgo, que nos permiten hacer una referencia de la importancia de la gestión de liderazgo para la competitividad en estas empresas y que posteriormente se revisará, el efecto que tiene la metodología de *coaching* en el liderazgo de las personas dentro de la organización. Cabe mencionar que en sus resultados, arroja que la mayoría de los empresarios de

este sector de alimentos en Ensenada, Baja California, tienen nivel de licenciatura, pero que además, señala Millán (2014), con base a la experiencia han desarrollado habilidades que les han permitido mantenerse vigentes en un medio altamente competitivo.

1.2 Coaching.

En el ámbito laboral, “el *coaching* es un diálogo que tiene el objeto de ayudar a otro a ser más efectivo y alcanzar el mayor potencial en el trabajo. Cuando se realiza adecuadamente, el *coaching* desarrolla ejecutivos y mejora el desempeño”. (Bateman, 2009, p. 556).

Otra acercamiento a la aplicación en el ámbito laboral, es en relación a la actividad de supervisor, en el que *coaching* se considera una “ayuda que se les da a los empleados para que aprendan por medio de la observación, demostración, interrogación y retroalimentación oportuna de la supervisión”. (Newstrom, 2007, p. 172)

Las formas que utilizan en el actuar de las personas, están determinadas principalmente por los procesos mentales particulares en cada individuo, generados por las experiencias registradas, además de otros registros que voluntariamente anexan a dichos procesos. Lo que conlleva a tener una compleja red de datos útiles para decisiones de vida. Situación que es más fácil comprender al compararlo con la tecnología de ordenadores (computadoras) utilizadas de una manera cotidiana para resolver las distintas situaciones que se presentan, formando parte ya de un proceso normal e inclusive en ocasiones bajo condiciones tipo autómatas. La referencia anterior intenta explicar, por qué el cerebro del ser humano, la más rápida y potente computadora que existe, realiza procesos aún más complejos y que en ocasiones no utiliza adecuadamente, por distintos factores (Londoño, 2016).

El proceso señalado anteriormente, está estrechamente relacionado con el proceso humano natural de aprendizaje. Determina preguntas adecuadas, más que respuesta adecuada, tendiente a encontrar caminos viables para el logro de objetivos. Esto a través de transformaciones conceptuales en el individuo, que se derivan en comportamientos inadecuados, que llevan a nuevas conductas. No es

posible, en términos de procesos de cambio, el componente emocional, llevados inclusive a teorías y tratados en términos de Inteligencia Emocional, que indudablemente tienen una influencia relevante en el desarrollo organizacional y que en los procesos de *coaching* son altamente considerados, pero bajo una perspectiva objetiva dada en la terapia tradicional. (Colomo, 2006).

En términos de competencias, menciona Lozano,(2008), que el desarrollo de las mismas implica para el *coaching*, la posibilidad de que a través de su metodología, el *coach* facilite los cambios en el ser de las personas en sus competencias y las lleve al hacer ya fortalecido por mejores prácticas, derivadas de sus habilidades, conocimientos y aptitudes que la volverá capaz de realizar funciones propias de la gerencia, movilizadas, a manera de recursos humanos, en un entorno donde también obtendrá de manera dinámica los elementos necesarios para transformarlo para el logro de objetivos, incluyendo niveles óptimos de adaptación, tanto de la persona como de la empresa, es decir, le da la posibilidad a la persona de diseñar nuevos procesos para enfrentar el medio ambiente que lo rodea.

El mismo Lozano(2008), enfatiza con esto que no será suficiente con la motivación, sino que un *coach* (facilitador) que sea lo suficientemente asertivo, con visión, respeto al grupo, proactivo al cambio y transformación al aprendizaje, ofrecerá como método que conduzca de manera firme a una exigencia personal, que permita que los talentos surjan para llevarlo al logro de incrementar la conciencia de interactuar con los demás y las ventajas que de ello provienen. Si el individuo está consciente de lo que es y tiene a nivel personal, sabrá de mejor manera donde están sus deficiencias, siendo factible actuar en consecuencia.

Cuando se trata de hacer frente a los cambios importantes dentro de la organización, se recurre al *coaching* para establecer mecanismos que motiven a los equipos de una forma que permita fluir las acciones para darle continuidad a los cambios. Es aquí donde el *coaching* de equipos es un auxiliar excelente para construir conexiones tipo red entre los individuos de la organización. Lo que deriva de una cohesión de las personas aun con la diferencia en sus funciones o en algunos casos con la integración de personas ajenos a la organización. Es

recomendable que los individuos que integran los equipos hayan tenido ya experiencias de *coaching* en sesiones individuales y que de esta manera estarán sensibilizados al momento del trabajo en equipo. Se espera que con esto la confianza sea factible de lograrse con mayor sustento, logrando que como equipos aporten a la organización, propuestas de mayor relevancia y valor para enfrentar los cambios de los que se mencionan y con ello ver reflejado las posibilidades de éxito también al nivel más alto de la organización, donde el *coaching* tiene también un efecto muy especial. Es muy probable que en este nivel los fenómenos y/o problemas relacionados a su función sean más en cuanto a procesos de motivación que de tipo técnico. Es en este punto donde el directivo de alto nivel pueda tener diferencias acerca del propósito de la empresa y su rol específico para lograr dicho fin.

Estos directivos podrán tener proyecciones confusas respecto al sentido del significado de logro y cómo medirlo, sobre todo al compararlo con el de los propietarios. De ahí que el *coaching* sea una opción viable ya que se establece en un entorno de trabajo en búsqueda de un dialogo efectivo. Permite transformar temas que parecerían sin importancia, inclusive sin trascendencia estratégica y lo convierte en temas que al ser abordados por parte del directivo de alto nivel, lo lleva a confrontarse con sus propios conceptos y el de los demás en el entorno cambiante (dinámico). En otras palabras el *coaching* a través de su metodología ofrece la posibilidad de convertirse en una herramienta que ayuda a superar obstáculos que se veían difíciles de eliminar para llegar eventualmente al crecimiento y desarrollo que dirige. (Goldsmith, 2001)

1.2.1 Efectos del *Coaching* en el individuo.

A continuación se muestra una figura, la cual representa lo anteriormente descrito, resaltando que es un modelo estratégico en el uso del *coaching* como posibilidad para llegar a los objetivos propuestos:

Figura 1.3.
Modelo del coaching estratégico



MODELO DEL COACHING ESTRATÉGICO

Fuente: Goldsmith. Coaching. La última palabra en desarrollo de liderazgo (2000, p.10)

El *coaching* estratégico lleva a las personas, equipos y organizaciones del sitio donde están hoy a donde quieren estar mañana. El líder se compromete a garantizar la existencia y el mantenimiento del proceso de *coaching*, así como su alineación con los resultados de negocios. Goldsmith (2000, p. 10)

Hay otra aplicación importante para *coaching*, dondeda la posibilidad a los gerentes de área, el abrir la posibilidad de que su colaboradores contribuyan con ideas al logro de objetivos, pero sobretudo que según señala Cook (2000), un gerente con una tendencia clara al *coaching* al momento de la gestión, es la búsqueda de un ambiente laboral donde los subordinados tengan la disponibilidad de compartir dichas ideas. No sólo eso, sino que incide, gracias al *coaching*, en la actitud del empleado en el sentido de pertenencia, inclusive Cook (2000) establece diez aspectos fundamentales, donde el *coach* efectivo incide en la organización:

- 1) Desarrolla habilidades: El simple acompañamiento de una persona por otra con más experiencia, conocimiento y sensibilidad en el área específica, ya aporta un cierto nivel al desarrollo del empleado, donde gracias al soporte del *coach* presente en los momentos de duda o incertidumbre del empleado, que al realizar la actividad de manera segura, refleja lo aprendido.

- 2) Diagnostica problemas desempeño: Solicitar al empleado que explique la situación y escucharlo activamente, coloca a la gerencia más cerca de resolver el problema, inclusive dando la confianza del empoderamiento, que será medido en su alcance a través de las intervenciones del *coach*.
- 3) Ayuda en la corrección el desempeño inaceptable: Al realizar las preguntas adecuadas, será posible encontrar las causas y así redirigir los esfuerzos para eliminar lo inaceptable.
- 4) Auxiliar en el diagnóstico de comportamientos inadecuados: Detectar y entender el verdadero problema que pueda surgir en la organización, tiene nivel alto de complejidad y que será el desempeño, la forma más clara, concreta y viable de comparar situación del antes y después. Muy ligado a la actitud, donde el *coaching* básico auxilia a través de las preguntas, analizar dicho problema y poder entenderlo.
- 5) Ayuda en su corrección de comportamientos inadecuados: Ante la variedad y complejidad de los problemas en el ámbito laboral, el coach puede enfrentar la situación de manera integral y colaborativa con los afectados, intenta negociación y acuerdos.
- 6) Provoca interacciones laborales productivas: Aprender a interrelacionar con los demás dentro de la organización, requiere de tener cierta actitud y habilidades sociales, que en ocasiones, los administradores lo denominan: trabajo en equipo. Este método logra un sentido de colaboración, al escuchar de manera activa como parte de su metodología, que inclusive al percibir los beneficios, lo transmiten a los demás, inclusive como *coach* mismo.
- 7) Centra su atención en la ayuda apropiada: Debe quedar claro que no son terapias. La metodología de *coaching*, es un acompañamiento apropiado a un ser humano al darle oportunidad de escucharlo y que simultáneamente los guíe en el desempeño de su labor que en ocasiones se presentan dificultades u obstáculos, lo que los deja con más, que únicamente la compensación económica.
- 8) Permite demostraciones de afecto adecuadas: Convencionalmente la persona tiene ciertas limitaciones para sentirse libre de ofrecer muestras afectivas. Un

“Gracias” o “Felicidades por tu buen trabajo”, presenta en ocasiones barreras culturales. *Coaching* efectivo, por su método, confronta al trabajador para que surja de manera natural, sensibilizado naturalmente.

- 9) Promueve el *auto coaching*: Dándole al empleado la posibilidad de encontrar distintas intrínsecas de abordar las distintas problemáticas, que al resolverlas, queda grabado la solución para futuros problemas similares, haciéndolo competentes en su área.
- 10) Establece mejores condiciones en el desempeño y la actitud: esta metodología incide en la percepción propia provocando beneficios en el manejo de la autoestima y como consecuencia en la satisfacción de su labor, así como la aportación a la organización, con una actitud adecuada por iniciativa propia.

1.2.2 *Coaching* Como Elemento de Capacitación y Desarrollo.

En términos de la posibilidad para el desarrollo de los recursos humanos (RRHH), Bateman, (2009) aclara que la valoración del desempeño permite, recolectar datos suficientes para identificar áreas para el desarrollo utilizando dentro de la planeación de RH en capacitaciones próximas, experiencias, aprendizaje y otras oportunidades que aunadas a un acompañamiento con método *coaching* por parte del administrador derivado de una retroalimentación con base a valoración, ayudará a que los trabajadores logren mejorar constantemente y prepararse para un mejor futuro en la empresa. Esta valoración, continúa Bateman (2009), tendrá mayor efectividad, cuando la actividad de los administradores la acompañan con una metodología de *coaching*, gracias a la relación intrínseca con los trabajadores, logrado por la búsqueda de una colaboración, un entenderse día a día, en lo que la organización espera de ellos.

Inclusive, ya se está considerando en las organizaciones al *coaching* como uno de los métodos para el desarrollo de las personas, así como para detectar habilidades para ejercer sus actividades en el puesto asignado. “El administrador puede representar varias funciones integradas, como líder renovador, preparador, orientador e impulsor, para convertirse en un *coach*. El *coaching* se refiere al conjunto de todas esas facetas”. (Chiavenato, 2009, p.417)

Bateman (2009), abre posibilidades de capacitación en términos del manejo de la diversidad, proporcionando habilidades a las personas para trabajar con otras con claras diferencias, que debido a los niveles competitivos actuales las áreas de apoyo, como Administración de Recursos Humanos (ARH), buscan sensibilizar en los niveles gerenciales, la importancia de la motivación a los demás y que gracias a los programas de capacitación gerencial, mejorando sus habilidades para delegar, motivar, comunicar e inspirar para cumplir con la organización. Es aquí donde la metodología del *coaching* es herramienta de mayor efectividad y directa para lograr el dicho desarrollo gerencial, logrando manejar la diversidad laboral que se presenta.

Hablando de diversidad Goldsmith (2001) reitera la posibilidad que tiene el *coaching* de ser una herramienta para el desarrollo, que en el pasado se daba entre iguales (perfil de individuos), pero en la actualidad la diversidad de los perfiles para directivos presenta un reto en la aplicación de un método *coaching*. Es decir, ya las mujeres y grupos minoritarios están ocupando puestos de alta dirección, terreno fértil para el ejercicio del *coaching*. El mismo Goldsmith (2001) afirma que efectivamente es posible ofrecer esta herramienta de desarrollo a individuos con perfiles distintos a los del *coach*, considerando también un aspecto determinante: el ambiente organizacional. En las investigaciones de este autor y su trabajo en organizaciones le ha permitido afirmar que la diversidad antes mencionada si tiene influencia en los pasos a seguir en el ejercicio del *coaching*. Si señala efectos adversos para que el talento de estas personas pueda ser aprovechado. Se mencionarán algunos de estos factores:

- a) Alianzas sociales: en la realidad de ciertas sociedades especialmente en Estados Unidos, existen marcadas diferenciaciones para mujeres y grupos minoritarios en los niveles altos de dirección, no recibiendo trabajo de guía para su actividad laboral. El solo hecho de la diferencia ya implica una incomodidad que sin ser pesimistas, puede ser superada. No olvidar que el espectro de confianza, es fundamental para obtener resultados positivos en *coaching*.

- b) Falta de confianza en los demás: la confianza hacia el que está recibiendo *coaching* y viceversa con el que lo está ofreciendo, puede medirse en términos de objetividad respecto a la actividad sujeta al análisis, donde a los grupos minoritarios y mujeres podrían resultar difícil de lograr. La cercanía en cuanto a intercambio de información, exige que la visión tenga uno del otro sea lo suficientemente confiable para que el ambiente en el proceso de *coaching* sea favorable para lograr los fines que se perciben.
- c) Temor a la intimidad: el *coaching* requiere, para su efectividad, de ambientes íntimos donde hasta las condiciones físicas del lugar donde se llevarán a cabo las reuniones o encuentros influyen de forma trascendente. La realidad de lo sensible que puede ser que un hombre y una mujer estén en una oficina o cuarto a puerta cerrada implica, por prejuicios, situaciones incómodas.

Posterior al nivel gerencial, el de la supervisión, Newstrom(2007), establece también la aplicación del *coaching*, ya que podrá percibir de manera constante las oportunidades de desarrollo, con su respectiva empatía, aprovechando la posibilidad de realizar preguntas abiertas para que como consecuencia, el empleado reaccione generando una respuesta constructiva a la organización. Inclusive, sugiere Newstrom (2007), que *coaching* debería estar incluida en la descripción de puesto, para poder realizarse de manera cotidiana y que desde la postura de la capacitación, *coaching* ayudará en sus efectos a estructurar una fuerza laboral, que lleve a la eficiencia sobre la inversión.

En el ambiente organizacional persevera el personal en su esfuerzo en mantener una armonía que implica factores situacionales complejos, para lo cual el factor motivación provoca la posibilidad de mantener dicha armonía, Cook, (2000), propone la caracterización de tres fuerzas significativas que mueven a los empleados a mantener un equilibrio en su desempeño. Dichas fuerzas son:

1. Necesidad de alcanzar un logro.
2. El deseo intenso de aprender.
3. Su búsqueda de contribuir a los esfuerzos organizacionales.

(Cook, 2007, p.29)

El mismo autor señala a estas tres dimensiones como la pauta para que en su aplicación se logre la efectividad en el *coaching*. Estableciendo para ello

estrategias con la finalidad de realizar *coaching* para la motivación utilizando como base las fuerzas anteriormente mencionadas, analizándolas de la siguiente manera:

1.- En este primer punto donde se marca la necesidad de lograr algo, en el desarrollo del *coaching* recomienda el autor aspectos que se aplica a la persona, permitiéndole realizar su actividad derivado de la delegación por parte del gerente. Si se le ha confiado una tarea es importante asignarle también la responsabilidad y lo necesario en recursos para lograrlo de manera adecuada. Para ello será necesario descubrir a través de los cuestionamientos de *coaching* los talentos del empleado que servirán para dicha tarea, procurando que en la intervención los motive a esforzarse para alcanzar el siguiente nivel. La concentración en lo anteriormente descrito será trascendente para cumplir con la meta establecida.

2.- En la atención a la búsqueda intensa de aprender, el coach buscará encontrar esos espacios vacíos del conocimiento en donde el empleado vea una posibilidad de crecimiento ya sea a través de una capacitación vía curso o entrenamiento. Pudiendo ser tanto como dentro como fuera de la organización. Cabe mencionar que podrá ser el mismo *coach* quien ejerza ese rol de capacitador o ser lo suficientemente honesto para permitir que otros lo hagan por desconocimiento propio de la actividad en cuestión.

3.- Para conservar la necesidad latente del empleado a contribuir a los esfuerzos de la organización, es recomendable identificar con anticipación que actividad es la que al empleado, de manera personal, realmente la considera con el suficiente peso en grado de importancia a la contribución a la contribución de los objetivos organizacionales. El método *coaching* se destaca por cuestionar a la persona, ayudándole a detectar objetivamente sus intereses hacia la organización. Aquí la postura de empoderamiento, servirá para darle valor a las sugerencias, decisiones y acciones de los empleados, lo que motivará a lograr verdaderos compromisos y trabajar para ello. De no hacerlo es muy probable que el empleado pierda la confianza y que la próxima vez, simplemente no le interese. Como parte del cuestionamiento en el *coaching*, las preguntas del por qué,

servirán para que el empleado tenga conciencia de la razón de sus actividades en el puesto que le corresponde. Estas respuestas encontradas darán pie a fortalecer el compromiso al conocer el fin último de lo que se está realizando, como consecuencia de la responsabilidad dada por el gerente, al delegar la actividad, el empleado le dará sentido a lo que está realizando o está por realizar.

Como establece teóricamente Lozano (2008), para el desarrollo empresarial, esta práctica descrita brevemente en tres etapas, no tendría sentido sino va acompañada de la guía efectiva de un *coach*, que marque en todo momento un camino a seguir para el logro de los objetivos organizacionales, reflejados en el desarrollo de objetivos personales. *Coaching* empresarial, se fundamenta en la práctica hecha durante muchos años por reconocidos *coach* deportivos, que al trasladarlo al ámbito empresarial, es una herramienta válida para llevar al empresario a desarrollar las competencias requeridas en su desempeño, logrando metas a través del aprendizaje, aplicándose también a gerentes y ejecutivos. (Lozano, 2008).

1.2.3 Coaching ejecutivo.

Como parte del *coaching* ejecutivo el aspecto de la comunicación es evidentemente importante en la práctica, donde el *coach* a través de su método, muestra al ejecutivo sus potencialidades, principalmente en el ámbito de su capacidad estratégica, planificación y como consecuencia en la resolución de los problemas que se le presenten. También es importante considerar que al realizar una práctica de *coaching* en el ejecutivo, éste aprenderá, como aplicar los fundamentos de la metodología del *coaching*, con la finalidad de diseñar sistemas de alto rendimiento en sus colaboradores, estableciendo una cadena de valor en relación al desempeño. (Colomo, 2006).

“El *coaching* ejecutivo, como herramienta de intervención directa, ha incrementado su uso de forma radical en las últimas dos décadas (Felman & LanKau, 2005; Joo, 2005), de forma que se ha convertido en el método de desarrollo de líderes de mayor crecimiento (McCauley, 2008)”. (Citado por: de Haro 2012, p.222).

Al revisar estudios que se han centrado en detallar la eficacia del *coaching* ejecutivo, se ha realizado a través de cuestionarios o entrevistas aplicados a *coachees* que han formado parte de procesos de *coaching*. Utilizando técnicas cualitativas de muestras variables (5 a 1361 personas) en un periodo entre seis y doce meses. Teniendo como resultado que en un alto porcentaje producen efectos positivos en dichos ejecutivos. Al contrario de estudios que han aplicado, de manera más rigurosa, métodos cuantitativos de tipo correlacional, cuasi experimental donde los resultados han identificado mejoras poco significativas en condiciones específicas, sin llegar a dejar en claro sus efectos. En dichos efectos positivos, su origen es muy distinto. En el estudio no lograron determinar ninguna clasificación y además para facilitar su comprensión en un ámbito diverso, (de Haro, 2012), propone establecer una secuencia partiendo de los cambios logrados al interior del ejecutivo, hasta los efectos en las empresas o negocios, cruzando por el comportamiento y su desempeño. A continuación se muestra dicha secuencia para explicar de mejor manera la eficacia resultante de la intervención por procesos de *coaching*:

- a) Resultados relacionados con el cambio en factores o rasgos personales. El *coaching* ha ayudado a desarrollar nuevas actitudes o perspectivas como autoconfianza, autoconciencia, sensibilidad interpersonal, adaptabilidad y flexibilidad en relaciones con otros (Hall et al., 1999); a facilitar el logro de metas relacionadas con la salud mental y la calidad de vida (Grant, 2001); a incrementar la madurez emocional y la eficacia (Laske, 2004); a reducir el estrés laboral (Gyllensten y Palmer, 2006), y a reforzar creencias y expectativas de auto eficacia (Evers, Brouwers, and Tomic 2006 y Moen et al. 2011).
- b) Resultados relacionados con el cambio en comportamientos o variables ligadas al desempeño. Además de una actitud positiva y una satisfacción general ante el proceso y resultados obtenidos, se han reportado mejoras en el mismo que han ido desde el 10 al 100 por ciento (Gegner, 1997); incrementos en el aprendizaje y conductas más efectivas en el trabajo (CompassPoint, 2003), y cambios de conducta (63 %) relacionados con la autoconciencia y comprensión (Wasylyshyn, 2003).

Con respecto al liderazgo, Komabarakaran et al. (2008) mostraron a través de un estudio empírico que en *coaching* ejecutivo el cambio ocurre en cinco áreas: gestión de personas, relaciones con gerentes, establecimiento de metas, compromiso y comunicación. En otros trabajos los ejecutivos afirman haber sido ayudados a convertirse en mejores líderes (45%), haber mejorado su efectividad del liderazgo (Thach, 2002) y ser más eficaces para promover el cambio (Dawdy, 2004).

Sin embargo no todos los resultados han sido tan positivos. Kampa-Kakesh (2001), encontró cambios en los estilos de liderazgo de 50 ejecutivos como consecuencia del *coaching*, sólo en una de las dimensiones de liderazgo transaccional evaluada por el

Multifactor Leadership Questionnaire. Por otro lado, Smither, London, Flaut, Vargas y Kucine (2003), en un estudio cuasi experimental con 1361 managers senior que recibieron *feedback* multifuente sobre su desempeño por parte de sus superiores, encontraron que aquellos que habían recibido *coaching* fueron capaces de establecer metas más específicas, solicitar ideas de mejora a sus supervisores y recibieron mejores valoraciones por parte de sus superiores un año después. No obstante las diferencias no fueron demasiado grandes, concluyendo que no existen factores, que se puedan asociar al éxito del proceso.

- c) Resultados relacionados con indicadores de negocio. Utilizando medidas de auto informe, se han reportado incrementos en productividad tras programas mixtos de formación y *coaching* de un 88% frente a la formación sola (Olivero, Bane y Kopelman, 1997); impactos significativos en algunos indicadores de negocio (Kampa-Kokesch y Anderson, 2001) y evaluaciones muy positivas del valor de *coaching* en relación al dinero y tiempo invertido (McGovern et al., 2001).

Otros resultados significativos sobre la efectividad han sido sintetizados por (Bayón, Cubeiro, Romo & Sainz, 2006) en organizaciones europeas. Por ejemplo, un retorno de inversión (ROI) de seis veces el coste del *coaching* en desempeño y calidad de las mejoras; reducción del índice de rotación de un 35 a un 16%, o mejora de la atracción del talento ejecutivo. Por su parte, el experto en ROI, Jack Philips (2005), ha mostrado la efectividad del *coaching* en la creación de valor dentro de una organización aportando datos sobre ROI.

(Citados por: de Haro, 2012, pp. 223-224)

Es evidente que las exigencias del dinamismo económico actual, alcanza hasta los ámbitos de los microempresarios con su estructura organizacional elemental, poco compleja, pero que intenta responder a las exigencias de un consumidor influenciado por la globalización y exigente por tener acceso a una mayor cantidad de información que compara, gracias a los avances tecnológicos. Colocando al microempresario, en la necesidad de ayudarse de herramientas no sólo administrativas, sino también aquellas que incidan en su desarrollo personal, enfocado a su empresa. (Lozano, 2008).

Bateman (2009), menciona que el *coaching* efectivo requiere de observar valores de honestidad, mansedumbre, dando soporte de manera sincera. Intentando auxiliar a la persona a pensar, razonar, dándoles la posibilidad de resolver sus propios problemas.

1.2.4¿Qué es *coaching*?

Para definir de manera sencilla lo que pretende el *coaching*, se cita lo siguiente: “El *coaching* proviene de la palabra francesa *coach*, que significa carruaje, es decir un vehículo para transportar personas de un lugar a otro. De hecho, la palabra sigue transmitiendo ese mismo significado en nuestros días.” (Lozano, 2008, p.128)

Además con la metodología usada en *coaching*, reafirma los procesos de revisión interna en el individuo, que es posible generalizar de la siguiente manera:

Estas sesiones seguirán un método profesional, en el cual el coach apoyará al cliente a:

1. Identificar claramente sus objetivos (generales y específicos).
2. Explorar las situaciones que le han impedido el logro de sus metas.
3. Generar y proponer diversas formas de alcanzar sus objetivos.
4. Seleccionar un plan de acción que incluya la forma de hacer seguimiento y medir resultados.

Como el cliente tiene las respuestas, el *coach* solo hará las preguntas adecuadas y necesarias para que descubra la solución y diseñe el plan necesario para ejecutarla.

(Martínez, 2012, p.12)

El *coaching* como método, busca indagar en lo más profundo de la conciencia e inconciencia del individuo, logrando extraer pensamientos o ideas que le servirán al individuo para crear su propia respuesta a la situación a confrontar, llevándolo a reafirmar lo que hasta ese momento era desconocido y que ahora lo establece como un hecho consiente.

Lo anteriormente establecido, tiene aplicación a los procesos de la toma de las decisiones en el microempresario, sólo que es necesario confirmar la relación que entre la existencia o inexistencia de elementos que le otorguen al microempresario, la posibilidad de ser capaz o no de resolver, a través de sus decisiones, situaciones operativas en las que por su condición de dimensión organizacional, está involucrado de manera directa en las decisiones operativas. Es también una vía donde las ideas a nivel estratégico, en los individuos en la actualidad, buscan maximizar resultados, incidiendo en la productividad con la respectiva tendencia a la superación de ellos mismos. Dicha vía corresponde a

nuevas formas de aprendizaje, nuevas formas de hacer y quehacer del individuo, de donde se generan las transformaciones suscitando cambios en él, inclusive de tipo cultural, llegando a conceptualizar el *coaching* como un método de acompañamiento para el *coachee*, donde podrá resumir sus pensamientos a mejorar lo que es y lo que hace (Lozano,2008).

Organizaciones internacionales que agrupan profesionales para la unificación de criterios y desarrollo de la disciplina, como la Organización de Certificación *Coachees*, establece una postura en relación a una explicación propia de la definición de coaching, reflejándose este, en el ejercicio del *coaching*, cuando el *coachee* permite que la relación *coach-coachee*, sea un lazo que conecta el ejercicio de su voluntad de actuar, derivado de la iniciativa del *coachee* y no por instrucción del coach (OCC Internacional, s.f.). Definiéndolo en su sitio de internet como:

Una relación profesional que consiste en el arte de acompañar a uno o varios coachees durante un proceso creativo y no directivo, que potencia la capacidad de autodescubrimiento e invita a la acción en las áreas propuestas por la persona.

(Citado de <http://occ-internacional.com/coaching/>)

La cual considera aspectos que integran a la persona, en su dimensión almanifestar sentimientos, en lo intelectual, lingüístico, físico, de energías, entre otras. Además deestablecer, a manera de interacción en forma bidireccional con el ambiente que rodea al *coachee*, estimulando el pensamiento reflexivo, sin dejar la conciencia de lo real, llevándolo a la toma de sus decisiones. (OCC. Internacional, s.f.).

Con la intención de reforzar, la definición de *coaching*, considerada en dichas organizaciones internacionales, es conveniente mencionar la que establece la Confederación Internacional de Coaching (ICF por sus siglas en ingles), en el capítulo México, que la establece desde el ejercicio del coaching, en el ámbito profesional, definiéndolo en su sitio en internet:

El coaching profesional, consiste en una relación continuada que ayuda a obtener resultados extraordinarios en la vida, profesión, empresa o negocios de las

personas. Mediante el proceso de coaching, el cliente profundiza en su conocimiento, aumenta su rendimiento y mejora su calidad de vida.

(Citado en <http://www.icfmexico.net/-qu--es-coaching--1.html>).

Interesante en este acercamiento por la ICF México, donde integrar elementos de la persona, llevándola al ámbito de su entorno, principalmente en los efectos de su interrelación, mencionando también consecuencias.

Denotándose en ambas definiciones, similitudes en los elementos de la aplicación al ejercer *coaching*, pueden influir, no solo en la persona, sino en su entorno.

Además, el mismo Colomo, (2006), establece tres grandes tipos de *coaching*: el *coaching* personal, ejecutivo y empresarial. Este último será el principal para la investigación, sin deslindarse en algunos aspectos a los otros, donde su finalidad es atender a individuos y equipos de corporaciones, pero también a los microempresarios donde en ocasiones también tienen equipos de trabajo, que como tal en su conjunto de personas, tienen necesidades específicas. La demanda se ha visto incrementada en los últimos años, por las carencias en razones de tiempo para atender asuntos relacionados a la empresa, pero también a su relación de tipo personal con dicha empresa. De las áreas más solicitadas para el *coaching* empresarial, sobresalen las siguientes: Habilidades interpersonales y de comunicación, manejo del tiempo, equilibrar vida personal con las responsabilidades en el trabajo, desarrollo personal, manejo de conflictos, aumentar niveles de productividad y mejora en la atención al cliente.

Ahora bien, en el ambiente de la (ARH), ya se está utilizando la denominación de Capital Humano, para identificar al Recurso Humano en las organizaciones que como “patrimonio invaluable que una organización puede reunir para alcanzar la competitividad y el éxito”. (Chiavenato, 2009, p.53) y como consecuencia la identificación del talento como una característica, no sólo a identificar sino a desarrollar en un contexto adecuado, donde él a manera de estilo de administración, los directivos ejerzan liderazgo al personal, utilizando también la metodología de *coaching* para generar empoderamiento y permitir que el trabajador desarrolle sus talentos. (Chiavenato, 2009).

1.2.5 *Coaching* para las Empresas.

Hablando específicamente de *coaching* empresarial, Lozano (2008), establece tres etapas:

Primera etapa: en esta etapa el *coach* ayuda al *coachee* a plantearse un problema, es decir, cuestionarse el ¿qué? Y realizar todo un proceso de escudriñar distintas alternativas con la finalidad de encontrar un punto de referencia, que permita buscar alguna solución.

Segunda etapa: esta etapa consiste en preguntarse de manera profunda, por parte del *coachee* los fundamentos de sus aproximaciones a los distintos problemas para lograr la reflexión a través de cuestionamientos, que como consecuencia encontrarán distintos procesos comparado a los originalmente considerados. Se busca que el *coachee* elimine obstáculos que los paradigmas establecen y que impiden encontrar nuevas formas que los lleven a desarrollar al máximo su potencial dentro de la organización.

Tercera etapa: es aquí donde el *coachee* inicia su proceso de ofrecer respuestas a los cuestionamientos anteriormente mencionados. Pensando en que dichas respuestas serán innovadoras en relación a la problemática presentada originalmente.

Muy ligado al *coaching* empresarial, que de hecho se puede considerar como una vertiente, existe el *coaching* ejecutivo donde se busca que el *coachee* ejecutivo logre un desarrollo, tanto personal como profesional. Es cierto que se concentra la atención del acompañamiento en la persona, pero desde su visión como líder, guía, director y facilitador en su ámbito laboral, ya que estas condiciones laborales necesitan ejecutarse con un cierto nivel de competencia que permitan desempeñar las funciones inherentes a la posición como ejecutivo al realizar actividades basadas en relaciones interpersonales, llevándolo a trabajar con individuos y sus respectivos equipos de trabajo dentro de las organizaciones. (Colomo, 2006). Este mismo autor, menciona distintos tipos de *coaching* ejecutivo, clasificados según lo que se busca lograr al realizar un acompañamiento bajo este método, siendo los siguientes:

- *Coaching* para las técnicas: desarrollo de competencias específicas.
- *Coaching* para el rendimiento: eficacia sobre una actividad.
- *Coaching* para el desarrollo: carrera profesional a futuro.
- *Coaching* para la agenda del ejecutivo: programación de trabajo y actividades personales.

Aplicaciones de esta metodología de coaching a los involucrados en las decisiones del más alto nivel jerárquico, buscan incidir en las capacidades para lograr con mayor facilidad el logro de los objetivos organizacionales, reflejados en el desempeño empresarial. Ahora bien, considerando la siguiente definición: “desempeño empresarial es la capacidad de una empresa para dar cumplimiento a sus metas y objetivos, para adaptarse al entorno y hacer un uso racional de los recursos que este le proporciona y para cumplir con sus lineamientos estratégicos”. (Hydelvis, 2010, sp.), es posible considerar como parte fundamental el desempeño posible de los que toman las decisiones, que ven en su desempeño condiciones favorables, al interior y al exterior de la empresa. Hydelvis (2010), menciona específicamente las variables de eficacia y eficiencia, como las íntimamente involucradas en dicho desempeño.

Pero en términos de visualizar el futuro. Pérez (2008) hace una aproximación interesante en términos del desempeño empresarial, al intensificar la ventaja competitiva que te da el marcar un propio camino en lugar de seguir el de otros. Marcándolo como primero una posibilidad mental de crear dicho futuro. Este autor, no sólo considera también la eficacia y eficiencia, como componentes básicos al momento de evaluar el desempeño empresarial, sino agrega el elemento competitividad, buscando además, mantenerse vigente en un mercado dinámico. Cabe mencionar la perspectiva clara de la autora respecto a estos tres términos. Como sigue:

La eficiencia es un concepto relativo a la obtención de resultados en relación al uso de los recursos. Se mide a partir de un sistema de indicadores...

La eficacia es un concepto relativo a la capacidad de una organización para cumplir con su misión. Sin embargo, eficacia no implica eficiencia ya que una organización puede ser eficaz, pues cumple correctamente su misión, pero esto

no implica que resulte eficiente, pues invierte grandes recursos en el logro de sus resultados económicos.

Por competitividad se entiende por parte de la autora: la capacidad de una empresa u organización de cualquier tipo para desarrollar y mantener unas ventajas comparativas que le permiten disfrutar y sostener una posición destacada en el entorno socio económico en que actúan. Se entiende por ventaja competitiva, aquella habilidad, recurso, conocimiento, atributos, etc., de que dispone una empresa, de la que carecen sus competidores y que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a estos.

(Pérez, V. 2008, sp.)

Dentro de la empresa, para la Administración de Recursos Humanos (ARH), el tema de la Comunicación Organizacional, determina la posibilidad del éxito o no de la puesta en marcha de los planes establecidos, ya que el solo hecho de conocerse o no, afecta de manera importante en los resultados de la organización, específicamente en la efectividad de las directrices, desde nivel estratégico hasta el operativo. En especial, para la comunicación descendente, en donde uno de los problemas es el filtrado de la información, es decir, “cuando los mensajes se pasan de una persona a otra, parte de la información se queda fuera. Si un mensaje pasa a través de muchas personas, cada transmisión puede causar pérdidas adicionales de información”. (Bateman, 2009, p.556). En la búsqueda de asegurar la correcta comunicación, las empresas utilizan el *coaching* a manera de que los administradores proporcionan retroalimentación al desempeño del trabajador, reiterando la información dada para la ejecución de las actividades. Así mismo, el *coaching* se utiliza también para intentar cambiar el comportamiento de la persona, en aras de mejorar como persona y tenga éxito en su responsabilidad. (Bateman, 2009).

1.2.6Mentoring vs. Coaching

Es ahora conveniente, establecer la relación entre *mentoring* y el *coaching* para aclarar sus diferencias. Quien ejerce *mentoring*, es alguien con el respaldo de la experiencia, el conocimiento y que aconseja a otro. Respaldando lo anterior. El Diccionario Oxford en línea, versión 2017, establece al *mentor*, como una persona de experiencia en una compañía o institución educativa, que entrena u ofrece consultoría a nuevos empleados o estudiantes. Ahora bien, en relación a la definición de *mentoring*, el Diccionario Collins en línea, versión 2017, aplicado a los negocios, lo establece como la práctica, de asignar a un miembro de nivel de experiencia bajo, una persona con mayor experiencia, para que lo asista en su carrera profesional.

Que para el caso de la diferenciación con el *coaching*, es que éste, ayuda preparando a los empleados para que puedan explotar sus capacidades, así como habilidades para el logro de sus objetivos, logrando a través de preguntar, escuchar, sondear, incitar y hasta inspirar a otros para que logren lo que se proponen, ubicando los obstáculos para entonces, poder realizar un proceso activo. Otra diferenciación es la intervención más directa por parte de los *coaches* que del mentor mismo, sin olvidar que ambas buscan ayudar para que la persona logre el máximo de su potencial. (Newstrom, 2007).

1.3 Pensamiento estratégico.

Una vez establecido el alcance en el ejercicio del *coaching*, en las personas, es importante señalar que la actividad intrínseca en la relación coach-coachee se realiza principalmente, a nivel de la conciencia y el pensamiento. Lo que ofrece de manera natural en el humano, una complejidad que establece la posibilidad de un dialogo en lo personal, pero también en lo social, en relación a su entorno que lo lleva a influir de tal manera que llega inclusive a la transformación del mismo, provocando cambios en dicho entorno y este a la vez, lleva al individuo a cambiar su entorno. Lo que le permite al ser humano, enriquecer las posibilidades de unificar su plano social, espiritual en una

integración con lo biológico, así como ecológico. (Fuentes, Montoya & Fuentes, 2012).

De lo anterior, deriva la intención para este estudio, de encausar la indagación hacia lo relativo al pensamiento en términos de lo que el ser humano desea realizar a futuro y sus relaciones con otros, en términos de pensamiento estratégico, por lo que se busca establecer definiciones del mismo, que permitan ubicar elementos en donde la acción del coaching, influya de maneras que sea identificable.

Antes de continuar con el desarrollo del presente tema, es relevante para el estudio, distinguir pensamiento estratégico de pensamiento operativo, con la idea de enfocarse únicamente en el primero. Para lo cual, el autor López-Ros (2010), establece una definición clara que lo distingue de la siguiente manera:

En tanto que “pensamiento operativo”, debemos atender a diferentes aspectos. En primer lugar, dicho pensamiento debe considerarse como un proceso cognitivo que para su desarrollo requiere la participación de funciones como la comprensión, la representación, la memorización, etc. Es, por consiguiente, y desde una perspectiva vigotskyana, un proceso psicológico superior, que está mediado semióticamente por “instrumentos” y “artefactos” psicológicos (signos, símbolos... como por ejemplo, el lenguaje, las imágenes...) (Wertsch, 1988; Kozulin, 2000; Daniels, 2003). Su desarrollo es consecuencia del aprendizaje y de la apropiación y uso de recursos e instrumentos psicológicos empleados en las actividades socialmente definidas en dicho proceso de aprendizaje. Dicho pensamiento no está ontogenéticamente en la mente y su desarrollo no está «sólo» en la mente. Por lo menos está distribuido socialmente (Perkins, 2001). Y en segundo lugar, su forma de manifestación es esencialmente práctica y, por tanto, no está formado solamente por un conocimiento teórico y abstracto de los problemas tácticos y de sus posibles soluciones sino que toma forma y validez en la acción. Más bien cabe considerarlo como un proceso psicológico que guía y dota de sentido al resto de procesos implicados en la acción táctica (obtención de información relevante, planificación, toma de decisiones, etc.) (Ripoll, 1987). Es un pensamiento que está en la base de la acción táctica y que, en parte, la define y la hace posible al mismo tiempo que su desarrollo real es consecuencia de la participación de la acción táctica. (López-Ros & Sargatal, 2010, p.78).

En términos de la evolución del pensamiento estratégico, se presentan varios autores, que van definiendo pensamiento estratégico, desde lo fundamental y posteriormente, agregando elementos que dan una identificación más clara de

la relevancia que este tiene, en el futuro de las empresas, especialmente, en términos de vulnerabilidad de los microempresarios, sujetos de la presente investigación.

De inicio se define pensamiento estratégico, “como un proceso de razonamiento acerca de los problemas complejos o sistemas para lograr una meta” (Castañeda, 2001. Citado por Nelson, 2008, p.50).

Otro autor, induce a ubicar el pensamiento estratégico, más en el ámbito de la conciencia de una cierta postura, una costumbre y a la búsqueda de la acción constante. Con la firme idea de anticiparse a los hechos, logrando discernir el ambiente de negocio, donde se encuentra la empresa, en términos globales, con ello, más complejos. Este pensamiento coadyuva a lograr con agilidad y prestancia, adecuar las condiciones del entorno, en términos de la rivalidad de las empresas. (Vivas, 2000. Citado por Nelson, 2008).

El pensamiento estratégico, es un hábito que provoca analizar con detalle y objetividad, el ambiente de negocio, desde una posición diferente al resto de los involucrados, integrándolo en un conjunto de elementos sistemático que derivan en complejidad. (Jatar, 2000. Citado por Nelson, 2008).

Asimismo, pensamiento estratégico, interrelaciona elementos a la creación, inmersos en una misma postura, de las posibilidades para conducir a los negocios a explorar posibles escenarios de manera que logren sus objetivos. (Morrisey, 1997. Citado por Nelson, 2008).

De los autores más citados en el tema de las estrategias en los negocios, encabezados por Mintzberg:

...afirman que pensar estratégicamente, significa la forma en que los gerentes, directores y demás miembros de una organización usan el idioma, las ideas y los conceptos cuando tratan de entender e interpretar el campo de objetivos y circunstancias que giran en torno a la empresa. (Mintzberg *et ál.* 1997. Citado por Nelson, 2008, p. 51)

El pensamiento estratégico, conduce la creación, desde la imaginación a indagar en las nuevas posibilidades, que la realidad ofrece al individuo, permitiendo esta llevar al máximo de resultados, dentro de un diseño voluntario de

estructurar un escenario propicio a sus intereses. (Arellano, 2004. Citado por Mendoza & López, 2015).

En este tipo de pensamiento, existe una concurrencia trascendente para el individuo, al integrar su entorno, al interior de su pensamiento, buscando modificar el mencionado entorno y en una perspectiva empresarial, permitir diseñar directrices de acción. Dicho pensamiento, caracterizado por el análisis, la flexibilidad e imaginación, con una carga de lógica al tomar decisiones eficientes, en términos de la rentabilidad objetiva, es decir, apegada a su realidad, necesaria para enfrentar el embate de otras empresas en el mismo mercado. (Ocaña, 2006. Citado por Mendoza & López, 2015).

En la proyección hacia una visión clara, el pensamiento estratégico, agrega ingredientes para su realización, desde una trabajo con base científica, en distintas especialidades que así lo requiere y exige por su naturaleza de ser una herramienta. El pensar estratégicamente, implica la posibilidad de convertir lo deseado en realidad, gracias a la búsqueda del logro de acciones estratégicas y como consecuencia, el cumplimiento de lo inicialmente propuesto, desde el pensamiento estratégico. (García, 2008. Citado por Mendoza & López, 2015).

Por lo que es posible afirmar, “que el pensamiento estratégico es una forma de visionar la empresa, utilizando la creatividad, como mecanismo transformador”(Mendoza, D. & López, D., 2015, p.155). Así mismo, mencionan dichos autores, el pensamiento estratégico establece lucidez en las oportunidades que se presentan, de hechos actuales y llevarlos a realidades preconcebidas, seleccionados de la variedad de situaciones factibles de presentarse, por las condiciones propias del entorno, al momento de buscar resolver las distintas problemáticas que se presentan.

También el pensamiento estratégico, agrega valores, misión, visión y factores determinantes, desde la perspectiva de la sensibilidad hacia lo instintivo, más que al dato duro, analítico, que ofrecen las estructuras informativas. Esta intuición, establece un soporte estratégico, desde donde el equipo de planeación, determina las ideas que provocan las acciones a seguir, de manera efectiva. (Morrissey, 1996. Citado por Mendoza & López, 2015).

Así es como, Mendoza & López, 2015, disponen la relevancia que la estrategia tiene, de manera medular en el pensamiento estratégico, al desplegar desde el pensamiento, las tácticas que serán establecidas en el entorno analizado previamente, con las ideas generadas de manera creativa conduciendo al individuo, a desarrollar inclusive, un discurso que describe la posición que desea en un futuro a largo plazo y por ende, visualizar de manera anticipada, escenarios de riesgo en la aplicación de los procesos propios de la empresa, en un ambiente competitivo. Igualmente, el pensamiento estratégico, lleva al individuo a colocarse en una posición de observador analítico, incluso, evadir sistemas paradigmáticos; gracias también a la decisión de abandonar lo establecido tradicionalmente, gracias al establecimiento de rasgos en la innovación, que lo conduzcan a descubrir nuevas formas de enfrentar férrea competencia, integrados en un mismo mercado. Es decir, donde confluyen los mismos clientes de otras empresas.

En una perspectiva de más interrelación con el entorno, el pensamiento estratégico, buscando la resolución de situaciones complejas, hace un acoplamiento de lo racional y convergente, en relación a uno intuitivo y divergente. Desde la dimensión intelectual derivada de procesos cognitivos. Es decir, las personas al pensar de manera estratégica al tomar decisiones, tendrán una mayor tendencia de multiplicar los posibles escenarios, que los que limitan su pensamiento estratégico. (Bonn, 2005. Citado por Momeni & Heydari, 2015).

En la revisión de la literatura por Gallimore (2010), de la información respecto al pensamiento estratégico, menciona características presentes en las intervenciones con pensamiento estratégico, destacando: creativo, visión del futuro, pensamiento holístico, complejos o sistemas, racional y analítica, la perspectiva de tiempo más largo, cuestionando premisas asumidas, divergente, sintética, el contexto más amplio e intuitivas, conectando el pasado, presente y futuro, la resolución de problemas, la intención enfocada, abstracta o conceptual, tolerante de riesgo o ambigüedad, curioso, experimental o exploratoria, activa en la conformación de las circunstancias, centrándose en la mayoría de las fuerzas

significativas, que implica valores.(Gallimore, 2010. Citado por Momeni & Heydari, 2015).

En la siguiente figura 1.7, Bruzco (2015), muestra la relación de los elementos que manifiesta, dan vida al pensamiento estratégico, con su respectiva aproximación en el ámbito de las estrategias empresariales, en un entorno vivo, dinámico y principalmente activo.

Figura 1.4.
Elementos del pensamiento estratégico



Fuente: Elaboración propia.
Tomado de: Bruzco, (2015).

Continuando la aproximación al detalle en la identificación de pensamiento estratégico, es posible mencionar la importancia de dicho pensamiento, como una expresión de un discernimiento muy analítico, provocador en el establecimiento de precisiones de manera continua, inducida en las acciones a considerar para el futuro de la empresa. De nuevo se considera el elemento del instinto, al proyectar el escenario donde se encontrará la empresa, colocando al pensamiento estratégico, como un factor de soporte de manera relevante y de

gran utilidad en su aplicación. (Mintzberg, Brian & Ghoshal. 1999). Estos mismos autores, manifiestan que la trascendencia de lo anterior, es a tal nivel, que ha provocado el reconocimiento de escuelas del pensamiento estratégico, clasificada en dos grandes grupos:

Primera: Escuelas Prescriptivas o Normativas:

- 1) Escuela de la Concepción o del Diseño: Establece proporciones equitativas con las competencias presentes en la organización y las contrasta con las posibilidades en el ambiente, donde se encuentra.
- 2) Escuela de Planificación: Agrega en dos vertientes. La de la transmisión del conocimiento, respecto al pensamiento estratégico, ubicado en el estudio del arte. La otra, desde las limitantes en el ejercicio de métodos de planeación en las organizaciones, llevándola inclusive a términos de imperativo para las organizaciones.
- 3) Escuela de Posicionamiento: Citalos autores, Mintzberg, Brian & Ghoshal. (1999), a Porter, como su promotor de más relevancia, el cual, presenta una idea reciente en relación a estrategias que le llama como claves, para enfrentar a la competencia actual o posterior en el tiempo.

Segunda: Escuelas Descriptivas:

- 1) Escuela Empresarial: Integra elementos de instinto, análisis crítico, talento, competencias, sensibilidad al entorno y prioritariamente la visión.
- 2) Escuela Cognoscitiva: Analiza con detalle la mente del estratega, con la intención de lograr identificar detalles, en los pasos para llegar al saber.
- 3) Escuela del Aprendizaje: Refieren al pensamiento que da origen al mismo, más que a su creación.
- 4) Escuela del Poder: Que se justica en el ejercicio de las posibilidades, influenciada por la organización propiamente como

tal, más que en lo económico y político. Buscando coadyuvar en la creación de la estrategia.

- 5) Escuela Cultural: Se proyecta en los usos y costumbres, agregando las historias de éxito de organizaciones en Japón, que reforzaron la trascendencia de considerar elementos culturales en las ideas que originan el pensamiento estratégico.
- 6) Escuela del Ambiente: A raíz de una Teoría de Contingencia, mencionada al referir los elementos del entorno empresarial y las condiciones propias de la organización. Para este tipo de escuela, la prioridad en las acciones es el ambiente donde se encuentra la organización, que lleva a la reconfiguración, pero con la intención específica de iniciar la explotación de huecos en el mercado.
- 7) Escuela de Configuración: Surge a manera de integrar los otros pensamientos, considerando la situación de la estructura organizacional y su particularidad.

(Mintzberg, Brian & Ghoshal. 1999).

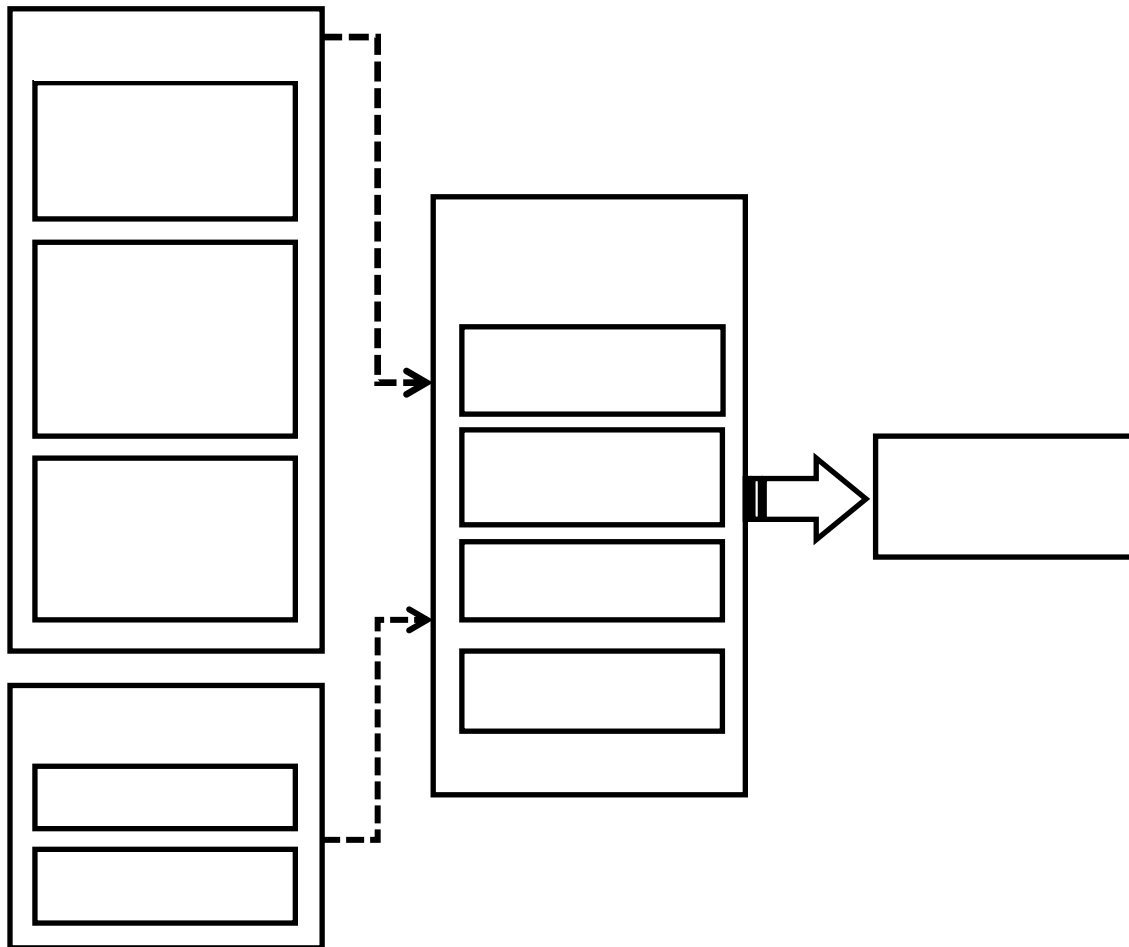
Continuando con la revisión de las aproximaciones para el pensamiento estratégico, en años anteriores, hacen referencia en que la planeación estratégica, cede en ocasiones a los resultados esperados, de ahí la recomendación al concentrarse en el ejercicio de pensamiento estratégico, al ser un proceso dinámico, que constantemente está evaluando la misión, estrategias hacia los requerimientos de los clientes y los grupos de influencia en el mercado, derivado de la funcionabilidad de pensamiento estratégico. (Struebing, 1996. Citado por Moon, 2013.). Además, de la definición tradicional de pensamiento estratégico, es de tipo disruptiva, perfilada al futuro y naturalmente experimental, permitiendo probabilidades a lo conocido por la planeación estratégica previamente establecida. Permitiendo redefinirla más en términos sistemáticos y de integración, se identifica al pensamiento estratégico como una intención en términos de tiempo y espacio, llevando las acciones a supuestos de forma inteligentemente oportunista, apegándose más al concepto de planeación

estratégica. (Liedtka, 1998a. Citado por Moon, 2013). El mismo autor, en otra publicación, ofrece un acercamiento de mayor profundidad a la definición, al mencionar al pensamiento estratégico, como una manera de resolver los problemas estratégicos que combina un enfoque racional y convergente, con un proceso de pensamiento creativo y divergente, para encontrar formas alternativas de la competencia y ofrecer valor para el cliente.(Liedtka, 1998b. Citado por Moon, 2013).

En la búsqueda de entender de una manera más estructural, la definición de pensamiento estratégico, se establecen elementos de trascendencia para pensamiento estratégico, derivando un pensamiento más sistemático, más inventivo y en pro de una visión. Todos estos elementos, surgen de la necesidad de una orientación empresarial hacia el mercado, donde la complejidad de sus interrelaciones es mostrada en detalle en la figura 1.5, con el detalle en las variables, donde surge el pensamiento estratégico y hacia donde es llevado, en términos de las decisiones empresariales. (Bonn 2005. Citado por Moon, 2013).

Figura 1.5.

Antecedentes y consecuencias del pensamiento estratégico.



Fuente: Elaboración propia.

Nota: Tomado de Moon, (2013).

Pensamiento estratégico, ha sido ubicado como una actividad, afectada por el entorno en el que este logra desarrollarse.(Hanford, 1995; Liedtka, 1998; Mintzberg, 1978. Citado por Goldman, Scott & Follman, 2015).Además, se han reconocido en las investigaciones, cuatro roles fundamentales, que describen lo que está ocurriendo cuando el pensamiento estratégico está siendo utilizado: el explorar, cuestionar, conceptualizar y el de la evaluación. Estas aproximaciones en el pensamiento, han sido declaradas por expertos en el ámbito de las estrategias, que dice ocurrir de forma continua y no necesariamente alineados en ese orden. (Casey & Goldman. Citado por Goldman, 2015).A medida que las personas se involucran y obtienen retroalimentación de este proceso, su pensamiento estratégico se desarrolla aún más. Teniendo en cuenta lo que los

individuos están haciendo al pensar estratégicamente, la literatura marca nuevas pautas a seguir en el estudio del comportamiento, sin dejar a un lado la parte cognitiva, al tomar en cuenta la práctica del ejercicio estratégico. (Whittington, 1996. Citado por Goldman, Scott & Follman, 2015). En este sentido, se ha logrado compilar, ejercicios propios a los procesos estratégicos que estructura problemas, delimita situaciones particulares, desarrolla análisis internos, reconfigura posturas y crea, elige y revisa estrategias. (Tovstiga, 2010. Citado por Goldman, Scott & Follman, 2015).

La literatura en el ámbito de las estrategias, ha sido juzgada por concentrar sus esfuerzos en una sola acción y los opositores a la toma de las decisiones, contra el aprendizaje lineal y mejora en pensamiento estratégico. (Porac & Thomas, 2002. Citado por Goldman, Scott & Follman, 2015). De ahí que Casey & Goldman (2010. Citado por Goldman, Scott & Follman, 2015), proclaman un esquema, fundamentado en las 4 actividades mencionadas anteriormente (explorar, cuestionar, conceptualizar y el de la evaluación), alimentada por las prácticas, estructuras organizacionales de trabajo en equipo, así como formas individuales de aprendizaje, rutinas y ejercicios. La experiencia laboral, en términos de su relevancia, es necesaria en el pensamiento estratégico, al encabezar los esfuerzos creativos, enfrentar los riesgos de la sobrevivencia organizacional, llega a ser un CEO, estar sujeto a consejería, ser cuestionado por un compañero del mismo nivel, revisión de los resultados de benchmarking, realizar planeación estratégica, en fin, cualquier actividad aun de manera indirecta. Cada experiencia tiene condiciones sobresalientes que la hacen valiosa al agregar a los diferentes medios de aprendizaje, utilizados en pensamiento estratégico.

A manera de hallazgos, Goldman, Scott & Follman, (2015), identifican cinco aspectos relevantes:

- 1) Pensamiento estratégico, es visualizado y definido, en relación a las consecuencias de las acciones que derivan, en lugar de pasos o comportamiento.

- 2) Pensamiento estratégico, es ubicado en niveles altos y no como una actividad general.
- 3) Propuestas para la mejora del pensamiento estratégico han sido considerados sin una condición metódica.
- 4) De cada aproximación al mejoramiento del pensamiento estratégico, los procesos empíricos, se han visto mejorados.
- 5) La revisión comparativa en el mejoramiento del pensamiento estratégico, todavía es deficiente al momento de diseñar los programas para el mejoramiento general.

Hablar del desarrollo del pensamiento estratégico, es mencionarlo en términos de competitividad también, incluyendo las posiciones sociales que esto conlleva, así como en un sentido económico de más equidad, para que las personas consideren la preparación en metodología con base científica, o en procesos, sino que también en el mejoramiento de un pensamiento estratégico, que dé un giro positivo la posibilidad de ejercer una visión hacia los tiempo que se le aproximan en términos de visión objetiva y clara, que a la vez le permita la adecuada utilización de los recursos propios, para las decisiones frente a las ambigüedades del entorno y de esta manera lograr un enfoque adecuado, para el logro de los planes a largo plazo. (Corona, 2012). Y en esta misma pauta de ideas, pensar estratégicamente, lleva al individuo a observar el horizonte por venir, determinar lo que se busca y así establecer los lazos necesarios para conectar el presente con lo ha de venir para la empresa, en términos de un pensamiento que Villarin (s.f.)(citado por Corona, 2012), de manera sistemática, establece desde la perspectiva practica en términos funcionales, subsistemas que estrechamente están interconectados y que permiten una mejor ubicación de las acciones consecuentes a un proceso de pensamiento estratégico. A decir:

- 1) Sistemas de Representación o Codificación: estructura los impulsos, así como los datos relevantes, compacta lo visual, conceptual, cognitivo y los mapas mentales.
- 2) Sistema de Operaciones: Tiene asignado el ordenamiento y restructuración de los datos relevantes, integra las habilidades del intelecto, las ideas y acciones

del pensamiento, la inventiva, los procesos matemáticos de resolución de problemas, la metodología y las operaciones abstractas.

- 3) Sistema de Actitudes: Coadyuva con los factores emocionales que permiten congruencia y ánimo al pensamiento. Integrando las situaciones de conveniencia, las sensaciones, lo que realmente importa y que da valor.

Ya en la complejidad de la sistematización del pensamiento estratégico, es posible establecer la relación adecuada e intrínseca, del directivo en cuestión, con la organización que dirige, para que provoque el logro de lo deseado por lo establecido en los objetivos a largo plazo, ya que participan colaborativamente al asemejar el pensamiento entre sus colaboradores. Sin olvidar que lo que se espera es meramente instintivo, volviéndose más cerca a lo analítico en razón del acercamiento al presente estratégico, que se siente con todo y la revisión exhaustiva que se realice para sustentar la decisión. (Mintzberg, 1999. Citado por Corona, 2012). En este mismo sentido del ejercicio de pensamiento estratégico, “pensar estratégicamente requiere separar el todo en cada una de sus partes y luego juntarlas con los ajustes correspondientes para conformar el modelo que permita alcanzar los objetivos (Mintzberg, 2004. Citado por Corona, 2015, p. 108). Y a su vez, “implica flexibilidad intelectual para considerar situaciones cambiantes, distinguiendo en la coyuntura cada elemento y luego plantear su reestructuración para aprovechar oportunidades” (Ohmae, 1996. Citado por Corona, p.p. 108-109). Debido a las limitantes que existen, en los recursos propios de las empresas, en especial de las microempresas, como fue abordado al inicio del presente capítulo. Aunque esto no exime la posibilidad de mejorar las condiciones anteriormente descritas, ya que considerando una visión amplia en la realidad del ejercicio diario en dichas empresas, el pensamiento estratégico provoca una “actitud proactiva para anticiparse al futuro; pensar en un futuro deseable, que no llegará solo y que requiere de tender puentes entre el presente y lo que se pretende mediante estrategias (Hamel y Prahalad, 1995. Citado por Corona, 2012, p. 109).

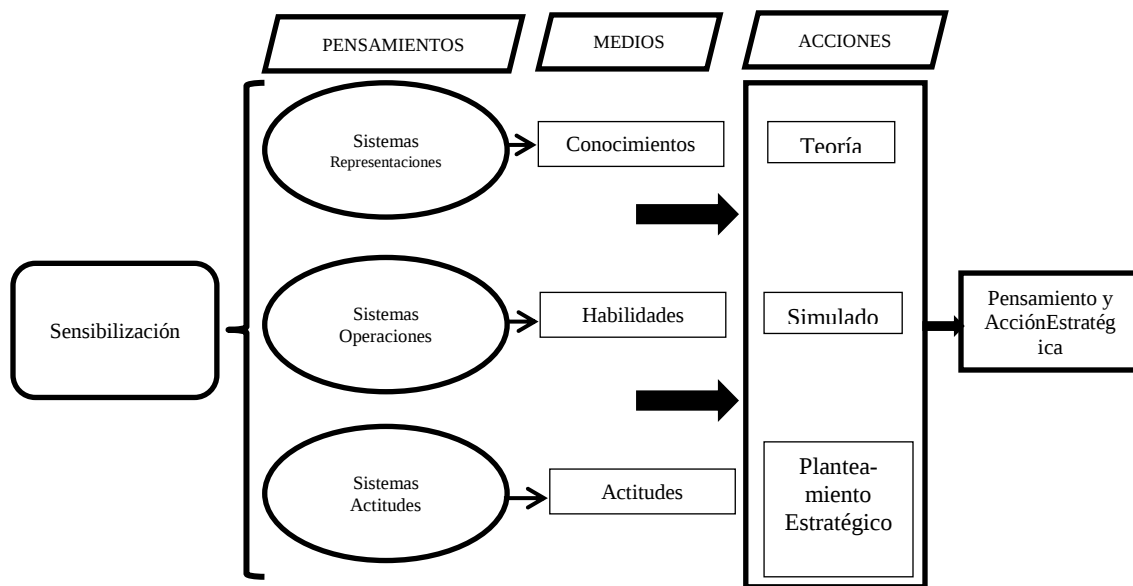
Desde una perspectiva más dinámica, el pensamiento estratégico conlleva una actitud proactiva para anticiparse al futuro; pensar en un futuro deseable, que

no llegará solo y que requiere de tender puentes entre el presente y lo que se pretende mediante estrategias (Hamel y Prahalad, 1995).

Después de estas consideraciones, es propio mencionar la necesidad de establecer una visión más extensa de lo tradicional, en términos de la mente y accionar de los tres subsistemas de la formación del pensamiento estratégico, que la figura 1.6, muestra de manera integral con los elementos que la conforman, provocan y estructuran.

Figura 1.6.

Modelo de formación pensamiento estratégico.



Fuente:

Elaboración propia.

Nota: Tomado de: Corona, (2012).

Llegando inclusive al ámbito de la expresión de sentimientos que esto provoca, promoviendo las acciones que realmente desea el individuo, influyendo en el consentimiento autentico de lo necesario para intercambiar con su entorno, lo propio para lograr lo que desea de una manera efectiva. (Corona, 2012)

1.4 Visión empresarial.

En la sección anterior, ya aparecía en las diversas definiciones de pensamiento estratégico, la palabra visión, como elemento integral, en donde incidirá dicho pensamiento, por lo que ahora se hará una revisión específica de la visión, aclarando que será desde la perspectiva empresarial, citando definiciones

de distintos autores, que contribuirán a una conceptualización y entendimiento más amplio.

Visión“empresarial, es el enunciado que expresa hacia donde desea llegar la organización en el futuro, dice la manera en que la empresa se concibe a sí misma en el futuro (...) la imagen que se crea conscientemente para representar el futuro.”(Torres, 2014, p. 42).

El contenido de lo expresad, expone la actividad preponderante del negocio, para que en esta, exista la coherencia en el discurso. La visión empresarial, la diseña quien ha originado la idea de negocio, para que posteriormente sea evaluada por los colaboradores en el alto nivel jerárquico, buscando con ello, una interdependencia con su respectiva misión, procurando una evaluación constante de manera simultánea. (Torres, 2014).

Otro de los autores, en una aproximación más profunda, con tendencia holística, por la identidad de las partes que lo conforman, que en su conjunto, mejoran su conceptualización, desde una representación altamente favorable de lo que viene para la empresa, definiéndola como “una excursión mental de lo conocido a lo desconocido, creando un futuro con base en las esperanzas, los sueños, los peligros y las oportunidades que se suponen se presentarán. (García, 2011, p. 9). Mostrando el autor, una propuesta que integra la visión, al mismo tiempo, las causas de una situación en particular, con la resolución deseada, pero principalmente pensada con una lógica a escenarios al futuro.

Ahora, en términos de hacia donde lleva, la visión empresarial, en relación a un punto específico, que pretende ser un texto de iluminación a un periodo de tiempo extendido lo suficiente, para llegar a ubicarse en un tiempo a largo plazo, por lo que visión empresarial “representa un destino y despierta la pasión que sirve de impulso” (Dess,Lumpkin & Eisner, 2011, p. 25). Con su respectivo riesgo de la incertidumbre del tiempo y el espacio desconocido, aunque predictivo al considerar los distintos factores que involucran el quehacer empresarial, en términos de su estrategia diseñada. (Dess,Lumpkin & Eisner, 2011).

Combinar visión con estrategia empresarial, permite integrar el decir del análisis del entorno, con sus respectivas resoluciones, de quienes responden a

las decisiones de alta jerarquía dentro de la empresa, en relación a la directriz que seguirá la empresa con base a la proyección a futuro del largo alcance, considerando también la combinación adecuada de los elementos de la mercadotecnia, producto-mercado-cliente, a considerar sean los adecuados en una respuesta a largo plazo. La visión, establece el detalle de los responsables de la administración de los recursos del negocio, considerando una extensión de las actividades propias del camino a seguir, “basada en razones comerciales convincentes y sensatas. Una visión estratégica encamina a una organización en un rumbo particular, en preparación para el futuro, desarrollando un compromiso con las acciones futuras proyectadas.” (Thompson, Peteraf, Gamble & Strickland III, 2015, p.18). Dando una posibilidad de establecer mecanismos útiles en la administración y continuar con un rumbo claro, adecuado y pertinente, según lo establece el responsable de la empresa.

La visión empresarial, es una redacción donde detalla los deseos específicos de la empresa en su intención auténtica de representar en su esencia, para que en la generalidad, intente llevarse en una meta definitiva. Con base en lo anterior, lo declarado en la visión, orquesta la puntualización de los aspectos a lograr en el más alto nivel de exigencia y diseña con ello el futuro que intenta lograr. “Dirige a la empresa hacia el lugar donde le gustaría estar en años por venir (Hitt, Ireland & Hoskisson, 2015, p.19).

Cabe agregar, como menciona Torres, (2014), la visión coloca factores de trascendencia para el desarrollo en las operaciones del futuro empresarial, debido a la relevancia de la visión en el diseño de las determinaciones estratégicas, sujetándose a la constancia y coherencia del enunciado visionario, reflejado en las actividades cotidianas, señalando aspectos que primordialmente lo determinan:

- 1) Fundamenta las acciones distintas en el personal.
- 2) Provoca por su diseño, certidumbre en el futuro, con optimismo.
- 3) Invita a lograr satisfacción, avidez y entrega incondicional.
- 4) Da posibilidad de registro histórico, mover y de naturaleza adecuada.

- 5) Relaciona los deseos con los hechos, los usos y costumbres, así como lo valioso para la empresa.
- 6) Guía la directriz en logros, con propósitos al máximo
- 7) Allana el camino para la cohesión practica entre lo que se quiere y en qué momento se quiere.
- 8) Útil como referencia constante en las decisiones-acciones.
- 9) Representa el vínculo posible entre lo de hoy, con lo de mañana.

Una vez hecho la revisión del estado del arte, para las variables involucradas, es posible establecer una base teórica en donde fundamentar, la conceptualización existente de las mismas y de esa manera fijar un punto de partida, a través de la configuración de las definiciones de trabajo de las variables, que serán referencia útil, en la explicación de los resultados de la presente investigación. Resultados, producidos a través de una metodología establecida adecuadamente, según criterios propios, permitiendo abordar a los sujetos de investigación de manera efectiva, con la intención de obtener los datos cualitativos necesarios, para su manejo e interpretación, con base en las definiciones de trabajo.

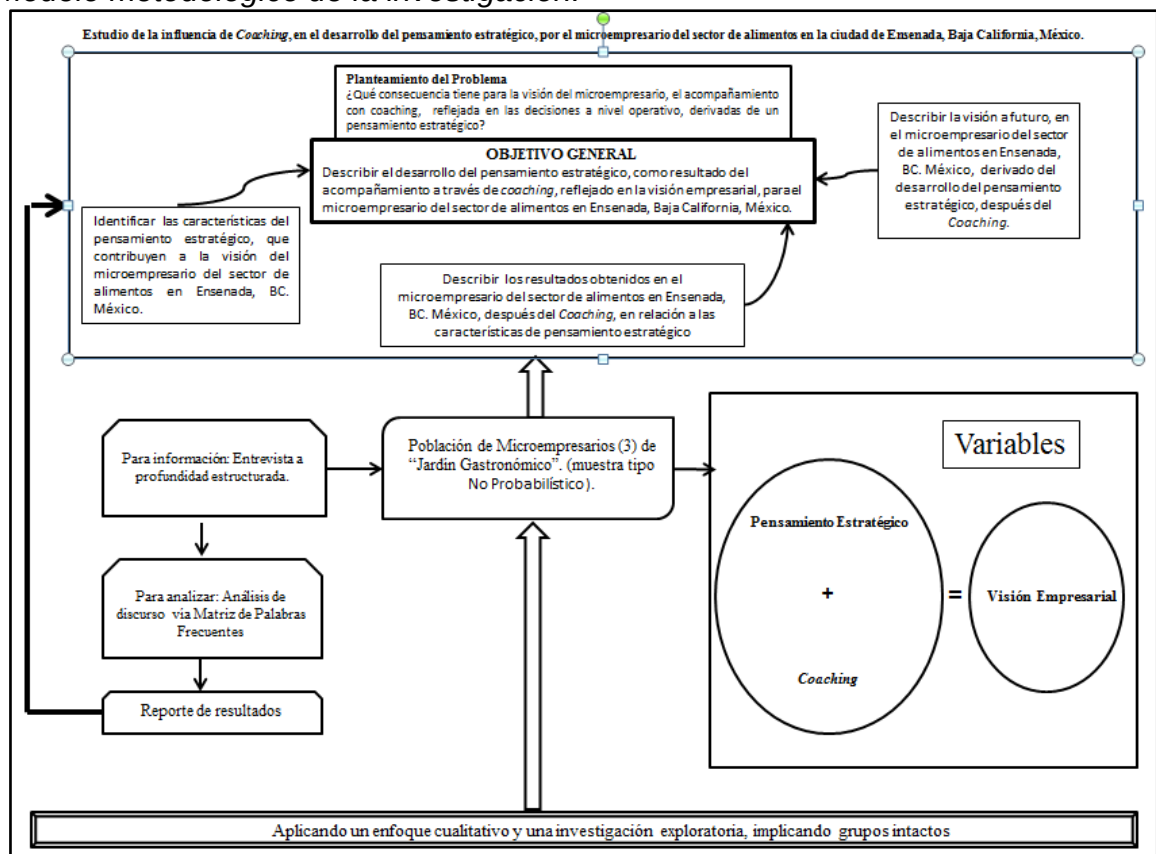
Capítulo 2 Metodología

La presente investigación, fue realizada en un contexto propio de un colectivo gastronómico, donde microempresarios de diversos tipos de alimentos, comparten la misma zona donde los comensales consumen el alimento. Con la característica de que la administración es llevada por el propietario que arrenda cada uno de los puestos donde se ofrece el alimento. Surgiendo así una relación arrendador-arrendatario (microempresarios), característica de estos colectivos gastronómicos.

2.1 Modelo EX-ante

Figura 2.1

Modelo metodológico de la investigación.



Fuente: Elaboración propia.

2.2 Población, objetivo y muestra

Con base en la definición de la población del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México, para la investigación, se realizará a microempresarios del sector de alimentos en la zona oeste de la ciudad de Ensenada, Baja California, México. Considerando como muestra de casos tipo (Hernández, 2014), en ese momento, a tres microempresarios de “Jardín Gastronómico” ubicado en Calle México, entre Diamante y 16 de septiembre en Colonia Hidalgo, de la ciudad de Ensenada. Como referencia para dicha muestra, a tres microempresarios que cumplen con las características de estar involucrados, tanto en el nivel estratégico, como operativo y en vecindad en un espacio delimitado, compartiendo zona de comensales.

Es importante mencionar las características demográficas de los sujetos de la investigación, con la idea de agregar datos a la descripción del contexto de donde surgen las respuestas a las preguntas de la entrevista a profundidad, que posteriormente se analizarán. Se omite el nombre, por razones de acuerdo de confidencialidad, solicitado por los sujetos.

Sujeto 1:

- 1) Género: Femenino.
- 2) Edad: 25 años.
- 3) Escolaridad: Preparatoria.
- 4) Originaria: Culiacán, Sinaloa.
- 5) Tiempo de radicar en Ensenada: 20 años

Sujeto 2:

- 1) Género: Masculino.
- 2) Edad: 29 años.
- 3) Escolaridad: Licenciatura en Mercadotecnia.
- 4) Originario: Tijuana, Baja California.
- 5) Tiempo de radicar en Ensenada: 4 meses.

Sujeto 3:

- 1) Género: Masculino.
- 2) Edad: 27 años.

- 3) Escolaridad: Licenciatura en Gastronomía.
- 4) Originario: Tijuana, Baja California.
- 5) Tiempo de radicar en Ensenada: 3 meses.

2.3 Tipo de investigación y método

Se procede a una investigación cualitativa de tipo exploratorio, donde a través de análisis de discurso, utilizando una Matriz de Agrupación de Palabras (MAP) (ver anexo 4), como instrumento para procesar los datos obtenidos de la entrevista a profundidad, de tipo estructurada, donde se busca identificar temas afines en las respuestas obtenidas, realizada a los sujetos de investigación, antes y de nuevo después de un acompañamiento de *coaching*.

Los sujetos de investigación, fueron seleccionados por ser caso tipo, donde la condición es la identidad de propietario de la empresa y ser responsable de la preparación de los alimentos, así como la atención a los comensales (clientes). De ahí la denominación de microempresario, no solo por cantidad, sino por las actividades en particular a realizar para la empresa.

La finalidad del estudio, es conocer elementos del pensamiento estratégico del microempresario, en relación a su visión empresarial, antes y después de un acompañamiento por *coaching*.

Logrando un acercamiento con la persona responsable de la administración, para solicitar autorización de aplicar la encuesta. Para lo cual, fue necesario involucrarse en el ambiente del lugar antes descrito, con la finalidad, no sólo de crear la confianza entre los microempresarios, sino para obtener información necesaria para el diseño de una serie de preguntas para entrevista a profundidad (ver anexo 2), útiles para la recolección de los datos necesarios y lograr utilizar el instrumento de manejo de datos, obtener resultados, realizar el análisis de discurso y lograr establecer, por deducción, información válida para revisar los objetivos planteados para este estudio.

2.4 Técnica de recolección y producción de información.

Debido a la necesidad de enfocarnos en la persona del microempresario para encontrar datos confiables del comportamiento de las variables de la

investigación, se decidió utilizar una entrevista a profundidad estructurada, las cuales fueron registradas forma digital para posteriormente plasmar de forma escrita.

Las entrevistas fueron realizadas en dos etapas, ya que una vez finalizada la primera, se inició un periodo de cuatro semanas de sesiones personalizadas de acompañamiento vía conversaciones de *coaching* personal, sin estructura preestablecida de preguntas de las cuales se omite el registro de dichas conversaciones por razones de discrecionalidad.

Aun con lo anteriormente mencionado, el *coaching* como proceso de acompañamiento de la persona a través de una conversación, establece como herramienta para la conversación, preguntas llamadas poderosas. Fueron utilizadas como referencia únicamente, para guiar la intervención en esta etapa de la presente investigación, según la propuesta del autor Anthony Robbins, en su libro titulado: Despertando al Gigante Interior. Las cuales pueden ser consultadas en el anexo 3.

Además de las anteriores, también fue referenciado para guía de la conversación en la intervención por *coaching*, debido a la temática de las variables a investigar, las que propone Arthur Thompson en su libro Administración Estratégica: teoría y casos. Las cuales pueden ser consultadas en el anexo 3.

Al término del periodo mencionado, se procede con la segunda etapa, al aplicar la misma serie de preguntas de la entrevista a profundidad utilizada en la primera etapa, registrándose de forma digital. Una vez realizadas las entrevistas para ambas etapas, se procedió a transcribir las respuestas proporcionadas por cada uno de los sujetos con ello estar en posibilidades de someterlo al tratamiento de análisis.

La técnica seleccionada para el manejo de las respuestas a las preguntas de la entrevista, fue la técnica de análisis de discurso, donde se establecen palabras que el sujeto repite frecuentemente y serán utilizados en el análisis, para identificar la temática relacionada con los objetivos planteados en la investigación, basándose en las definiciones de trabajo presentadas en el marco teórico.

Para ello, el instrumento seleccionado para el manejo de las respuestas a la entrevista de profundidad, denominado nubedepalabras, es un sistema de uso libre, disponible vía internet en la página <http://www.nubedepalabras.es/>, donde en un apartado del mismo, registras la respuesta, para posteriormente solicitar al sistema, la activación de un agrupamiento de las palabras por frecuencia, obteniendo una imagen, donde es posible identificar claramente, cuales palabras se repiten con mayor frecuencia. Además, el sistema, ofrece la opción de un listado de las palabras, agrupadas en orden de repetición frecuente, enlistadas de mayor a menor frecuencia de repetición (Ver anexo 4). Esta opción fue utilizada para obtener la MAP, mencionada anteriormente.

Cabe mencionar, la elección de criterios para el filtrado del total de palabras en la agrupación de respuestas, según el objetivo específico, buscando la claridad necesaria para el posterior análisis. Dichos criterios fueron aplicados en tres fases:

Primera fase: Codificación abierta o de primer nivel (Hernández, 2014), realizando una agrupación y tratamiento en el programa nubedepalabras, de la totalidad de las palabras en las respuestas a las preguntas de la entrevista a profundidad, según el objetivo específico y cada sujeto de investigación, con la intención de mostrar el listado fuente.

Segunda fase: Codificación abierta o de primer nivel (Hernández, 2014), realizando una agrupación y tratamiento en el programa nubedepalabras, filtrada con el criterio de eliminación de palabras con todo tipo de conexiones gramaticales, además de las no relacionadas con el tema empresarial, según el objetivo específico y cada sujeto de investigación.

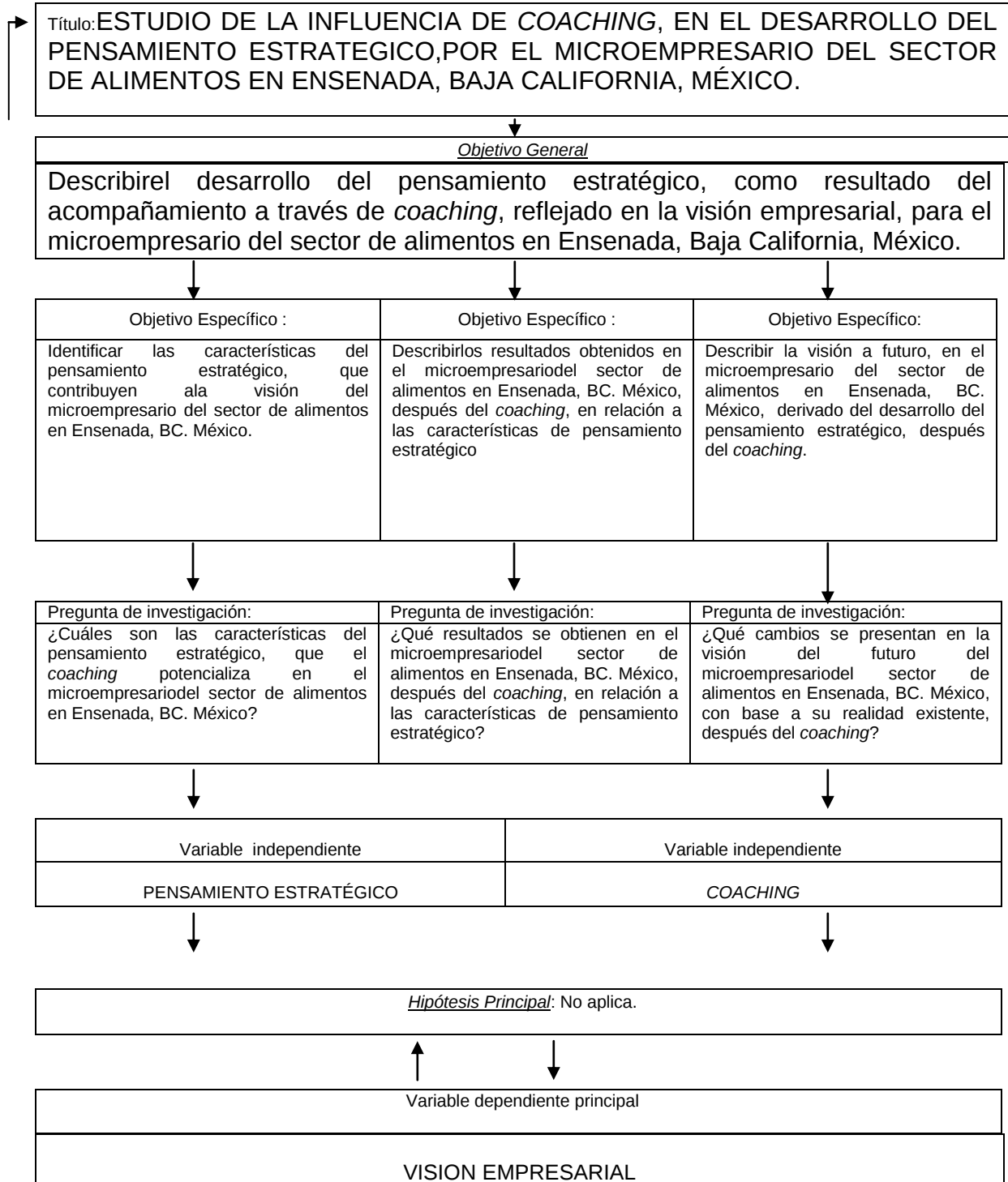
Tercer fase: Codificación abierta o de primer nivel (Hernández, 2014), realizando una agrupación y tratamiento en el programa nubedepalabras, filtrada con el criterio de acumulación de palabras afines por sintaxis, estableciendo como palabra base, aquella que tenía un número mayor de frecuencia, según el objetivo específico y los tres sujetos de investigación.

Finalmente, derivado de las palabras contenidas en la MAP del tercer filtrado de palabras, se procede a realizar una comparación de la agrupación de

palabras considerando el orden descendente en relación a su frecuencia de repetición, antes y después de *coaching*, confrontándola con los objetivos, para posteriormente compararlas con las definiciones conceptuales de las variables, lograr interpretar los datos obtenidos y así proceder a deducciones pertinentes. De esta forma, obtener una discusión de resultados y conclusiones.

2.5 Congruencia de los elementos

MATRIZ DE CONGRUENCIA



2.6 Definición Conceptual de las variables

VARIABLES:	CONCEPTO:
Pensamiento estratégico	Es una forma de visionar la empresa, utilizando la creatividad, como mecanismo transformador (Mendoza, 2015), desde donde el individuo de manera sistemática, racional y realista, describe las condiciones actuales de la organización, en relación al entorno existente y que con un sentido innovador, transforme dicha realidad. Para lo cual se requiere separar el todo, en cada una de sus partes y luego juntarlas con los ajustes correspondientes, conformando el modelo que permita alcanzar los objetivos (Mintzberg, 2004), teniendo una actitud proactiva para anticiparse al futuro deseable (Hamel y Prahalad, 1995) y flexibilidad intelectual para considerar situaciones cambiantes, distinguiendo en la coyuntura, cada elemento y luego plantear su reestructuración para aprovechar oportunidades (Ohmae, 1996).
<i>Coaching</i>	Es un proceso dinámico, interactivo (Wolk, 2003), estructurado y de desarrollo humano (Cox, 2014), que a través de la conversación (Haneberg, 2007) como medio, potencia la capacidad de autodescubrimiento en el individuo (OCC Internacional), para inducir su propio logro de metas deseadas, a través del aprendizaje (Lozano, 2008), logrado tanto por la reflexión, como el incremento de consciencia y la toma de decisiones. (OCC Internacional).
Visión Empresarial	Es el enunciado que expresa la manera en que la empresa se concibe a sí misma en el futuro; es decir, es la imagen que se crea conscientemente para representar el futuro (Torres, 2014), siendo una excursión mental de lo conocido a lo desconocido, creando un futuro con base en las esperanzas, los sueños, los peligros y las oportunidades que se suponen se presentaran (García, 2011). Representa un destino y despierta la pasión que sirve de impulso (Dess, Lumpkin & Eisner, 2011.), pero basada en razones comerciales convincentes y sensatas, encaminadas a llevar a la organización en un rumbo particular, como preparación para el futuro, desarrollando un compromiso con las acciones futuras proyectadas (Thompson, Peteraf, Gamble & Strickland III. 2015), dirigiendo a la empresa hacia el lugar donde le gustaría estar en años por venir. (Hitt, Ireland & Hoskisson. 2015).

Capítulo 3 Resultados y Análisis

3.1 Ambiente

Cabe mencionar, que fue necesario invertir tiempo previo a la aplicación del instrumento, al ser el primer contacto del entrevistador con los microempresarios seleccionados para la entrevista, donde fue necesario exponer datos de identificación, no solo del entrevistador, su origen y motivos, sino información que respaldara la temática del instrumento. En estos empresarios, la sensibilidad hacia el exterior de su persona, es decir, a los hechos que no se vinculan con su desempeño personal, está muy relacionada a los resultados de las operaciones empresariales, más por procesos que por su propia característica de personalidad. Ayudo el ubicarlos en el sentido de la investigación que se realizaría con ellos. Situación que fue entendida y comprendida satisfactoriamente, permitiendo el desarrollo de las entrevistas para los tres microempresarios.

Una vez definido conceptualmente las variables, las cuales serán una referencia a utilizar en un ejercicio comparativo posteriormente, con fines de discusión, se presentan los resultados obtenidos de las entrevistas a profundidad, hechas a los sujetos de investigación, distribuidos en tres agrupaciones de preguntas, clasificados según el objetivo específico establecido en la matriz de congruencia, los cuales derivan en su respectiva pregunta de investigación, seguido de la figura de la nube de palabras y posteriormente de la Matriz de Agrupación de Palabras (MAP), más frecuentes. Esto para cada agrupación de preguntas de la entrevista a profundidad, mencionada anteriormente. Cabe aclarar, la adición a esta sección de resultados, de los comentarios finales hechos por cada sujeto, tanto en la primera, como en la segunda entrevista, con la finalidad de agregar elementos de análisis, si así fuera requerido.

Una vez manejados los datos obtenidos de la transcripción en la entrevista y hecho análisis de las nubes de palabras, utilizando una herramienta de internet de libre acceso y a la inclusión de los resultados en la MAP, se procede a describir los resultados.

3.2 Respuestas a preguntas de la entrevista a profundidad y su tratamiento con instrumento de análisis

Primer grupo de preguntas:

Objetivo específico: Identificar las características del pensamiento estratégico, que contribuyen a la visión del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México.

Pregunta de investigación: ¿Cuáles son las características del pensamiento estratégico, que el *coaching* potencializa en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, B.C., México?

Preguntas / respuestas:

4-¿Cómo quieres que sea reconocida tu empresa, en el mercado?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Por el sabor, que la gente piense en una crepa y piense en mi marca, pero que se quede con esa sensación del sabor, que piense en el sabor. La de "la crep" es su marca, pero si piensan en la crepa no te dan ganas de regresar, más bien la gente va por el nombre porque la gente aquí es bien rara, la genta va por el nombre, porque es conocido y puede que no esté bueno, pero la gente sigue yendo, no sé porque, la verdad. La atención, porque la gente se siente cómoda cuando vaya a ese lugar, para mí eso es muy importante, la verdad, el sentirme el que te comas tu crepa, que te quedes porque estas a gusto, el poder platicar, que	Sobresalir, ahora sí, el sueño de todo chef, no, de todo cocinero, que su cocina se reconocida, sea un punto, que sabes que, de debo ir. Vienes a Ensenada Tajin es uno de los lugares al que debes ir a comer, así.	Como una taquería, pero simplemente vegetariana vegana, o sea, antes de empezar el proyecto me gustaba el fin de semana soy joven me gustaba tomar después de tomar siempre los tacos Tijuana, es lo máximo, cada equina hay tacos, nunca ves ninguna sola, es lo que yo quiero hacer que se haga una moda, que la gente tenga esa opción, desde que deje de comer carne se me ha hecho muy difícil comer en la calle, demasiado difícil, pues no hay, tienes que hacerlo en tu casa, que no sea solo para mí, que más gente se motive y abra más lugares así, quiero crear un mercado no tanto nomas para mí,

puedes ir por un cafecito y te puedas quedar a gusto platicando, no solo por una crepa, porque también tengo más cosas, que les guste la esencia del lugar que yo tenga, si me gusta aquí, pero me gustaría tener más lugares como ya le había dicho.		sino para que más gente lo empiece hacer y la gente que no come animal tenga más opciones más variedad, porque es algo que me afecta a mí, pero yo soy cocinero, te puedo decir que yo tengo a mi disposición todos los días, si quiero me cocino lo que yo quiera, pero hay gente que no tiene tiempo o no sabe, que eso ayudaría un poco a la sociedad a crear más conciencia, como súper rico no estoy dañando mi cuerpo con toxinas o con cosas animales, así que en las fábricas hay una sobre explotación. Quisiera crear esa moda.
---	--	---

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Por el sabor, por la atención, por la gente que labora conmigo, digo he escuchado buenos comentarios en la página, gracias a Dios tengo cinco de cinco en la página, la gente ha respondido muy bien, dicen que les agrada la forma en la que los atendemos, que somos muy amables y todo eso no, pero en sí, que digan ahí hay crepas, ahí están las mejores crepas, jeje.	Como un restaurante original, de calidad, que lo vale, o sea la comida, el sabor, algo que marque, superar a otros.	Por ejemplo, vino un vegetariano y dijo que los tacos estaban x y luego llegó una persona y dijo que jamás había probado algo así, que está encantado, que tenía años que no probaba tacos en la calle, que era lo mejor que había probado y me quede pensando que no es tanto lo que hacemos, el sabor, es más bien lo que hacemos al crear sabores, texturas, típico nada del otro mundo, si te comes un taco de camarón, pero no ven lo

		que tratamos de hacer, queremos hacer lo que no existe, queremos inventar, pero la gente no alcanza a visualizar de esa manera y siguen viéndolos como tacos en la calle.
--	--	---

8-¿Qué cambios realizarías en tu empresa para enfrentar el futuro?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Le hace falta publicidad, mucha publicidad, es muy importante eso, la gente si se deja llevar mucho por la mercadotecnia, bastante, es algo muy básico, como le digo equipo, prepararme más, siento que me falta mucho, porque a como se fueron dando las cosas, en realidad yo me lance sin estar preparada para nada, y lo he sacado, y he aprendido en el camino, o sea, en realidad yo abrí estoy aprendiendo en el camino, yo no me prepare para esto, y yo no me imagine llegar también a tener un café, yo empecé con las crepas nada más, y de la noche a la mañana se ha dado esto, prepararme más. Yo creo que todo, desde cómo me organice, también la muchacha que me ayuda, me comentaron ahorita lo de los tiempos, y la persona que me	Yo creo que es muy temprano, ahorita estoy tentando el agua a los camotes, porque pues ahora si estoy recibiendo la verdad, te digo no, gente que viene conmigo, no recibo un menos de muy rico muchas gracias, es lo menos que he recibido de la gente, entonces es de que te está quedando chico el lugar, esta riquísimo, no hay nada como esto. Eso es lo que he escuchado yo que este aquí. Por decir un ejemplo, llegue con un menú de 10 platillos, el primer día fueron 10, le baje a 7 el siguiente día y después a 5, y ahorita ya me quede en 3 platillos, 3 platillos, este, que es básicamente pues la costilla, el rebay y los tacos, ah bueno las costillas, las papas y este los tacos, de los cuales es lo mismo pero en diferentes presentaciones. Es lo que estoy viendo porque si a la gente le das más	Si, pienso hacer muchos cambios, pienso hacer cambios desde la publicidad, hasta el cómo llegarle a las personas, o sea, estudiar más a la sociedad y que es lo que les gusta o no sé cómo se le pueda llegar a un Ensenadense, porque lo que he visto por la publicidad no es, o sea, si tú le das un flyer a una persona no la jalas. Al interior de la empresa no haría ningún cambio, porque soy de la idea de que te tienes que acondicionar a como es el lugar, también yo lo puedo ver como es en la cocina, tengo un espacio pequeño pues me acomodo, la estufa, mis utensilios, ahí si haría un cambio, lo que es la comida en si no pienso hacer ningún cambio, porque fue algo que se planeó durante varios meses, no es como llegue con un sartén y

ayuda le pido un cosa y se pone a lavar trastes y le digo saca primero lo que tienes que sacar olvídate de los demás.	opciones más batallas, entonces, es más complicado para uno, más cuando vas empezando, ¿Por qué? porque yo ahorita vengo invierto y tengo que invertir de poquito en todas las cosas, entonces sabes que no, no me voy a complicar porque si no sale esto en unos días ya va a estar echado a perder, entonces no mejor con la carne que todo salga más rápido, las costillas y el salmón, entonces tener variedades de, igual hay gente que no quiere comer tan pesado y el salmón se me hace una perfecta opción para la gente que quiere comer algo más light, “nutritivo”, pues yo creo que eso.	guise y ya, no, es algo súper estandarizado que siempre te va a saber igual, lo que nosotros ofrecemos es constancia, está bueno, pasa un mes y está bueno y sigue pasando y no va dejar de esta igual. Hacia afuera quiero adaptarme al mercado.
---	--	---

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Principalmente creo que más publicidad, creo que a veces falta mucha publicidad para que allá gente, quiero aumentar mis precios, porque hace rato estuve haciendo costos y la verdad es que todo subió y no me está saliendo, una cosa es que yo ame mi trabajo y me encanta ver a la gente que disfrute mi producto, pero tampoco puedo estar regalando porque si por mi fuera lo regalo, pero no es negocio, entonces amo lo	Empezar a conocer un poquito más, experimentar un poquito más, lo que traigo son mis raíces, falta un poquito más elaborado, quiero experimentar con cosas nuevas, he jugado pero no a la venta, he jugado para mí y mi familia, platillos raros, chingones, debo controlarlo al cien, más que nada eso debo prepararlo.	Todo se basa en las decisiones de trabajo en equipo, ya me di cuenta que soy una personas de carácter fuerte y decisiones firmes, no me tengo que dejar llevar por lo que me dicen los demás, pero debo saber escuchar, algo que no estoy acostumbrado a hacer, pero es uno de los cambios que tenemos que poner de acuerdo y hablar fríamente del negocio, poniendo todos nuestro granito de arena, no

que hago, pero también, o sea, es negocio, es mi negocio, lo estoy haciendo por un futuro para mí y si yo sigo regalando mi producto, estoy no va a crecer entonces, necesito subir costos, esté, publicidad, mmm, no pienso que vaya a durar mucho tiempo aquí, siento que un colectivo te limitan demasiadas cosas, no puedes tomar decisiones, puedes tomar decisiones, pero tienen que estar todos de acuerdo y a veces no estoy de acuerdo con las demás personas porque puede afectar tu negocio o puede que lo mejore, pero es muy muy difícil trabajar en un colectivo por lo mismo porque te limitan en muchas cuestiones, mmm bueno afortunadamente yo no tengo comida, si tengo pero soy el postre, no tengo competencia en ese aspecto pero lo que quiero es que si existe la envidia y todo eso, entonces si te va como, ahorita estamos muy bien, pero estoy rogando al cielo que a los que entran o sea se integren, no es requisito ser los mejores amigos, pero si llevar un mejor ambiente de trabajo, es que estoy es un colectivo y tienen que ver por los demás		siempre salen las cosas como siempre se dice, yo creo que lo principal que yo quiero trabajar son las decisiones de los socios, es que de ahí sale todo, por ejemplo si dicen mañana vamos a abrir una Veggie, pero tiene que estar todo escrito, ver lo que va a pasar si haces esto o aquello, no solo si te la cuentan bonito, no dejarnos llevar a lo que dice la ene, tú tienes que verlo con tus propios ojos. Me he dado cuenta que aquí te sirven poco y pagas poco, yo estoy gordito y todo pero no estoy acostumbrado a comer así tan poco y malo.
---	--	---

también, lo que te convenga a ti y lo que le convenga a los demás, no nada más lo que te convenga a ti y hay muchas personas que no entienden lo que es un colectivo, creo que me desvíe de la pregunta, pero como era la pregunta. Ahorrar para una maquina de café, ver esos detallitos que es la máquina de café la estufa, el equipo e ir viendo otro lugar también.		
--	--	--

11-¿Cuáles serían las causas, que provocarían en tú empresa, un posible fracaso?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Monetario, definitivamente, porque por mi parte mientras yo saque para reinvertir así me quede sin ningún peso, yo vengo a trabajar, ya de plano cuando no puedo pagar la renta, que ya no puedo con todos los gastos, hasta ahorita gracias a Dios este es mi único lugar de donde saco para pagar todo, yo no tengo otro trabajo, o sea nada, yo de aquí tengo que sacar para todo y me ha dado hasta ahorita, gracias a Dios.	No he pensado, ahorita todo es tan bonito que en pensar en cosas feas no me entra ahorita nada negativo, no sé si me entiendas, no hay nada malo ahorita para mí en todo esto, hasta que la misma gente me lo vaya diciendo, cualquier detallito, en la cocina hay que trabajar con tiempos hay que ser bien porcionados, nada que un día más otro día menos, siempre lo mismo, yo creo que con eso es la clave para mantener a la gente contenta.	Dejarlo, asociarme con alguien más, empezar a meter otro tipo de personas y que, es lo que me pasó en Tijuana, vamos a hacer un cambio yo y mi novia somos básicamente los creadores del negocio. Y todo el negocio que está bien estructurado, bien cimentado y que está dejando es el de Tijuana, nos vinimos yo y ella aquí, pero haz de cuenta que y es cuando ya empezó, fue un comentario nada mas pero, o sea, fue algo que la verdad yo no estoy dispuesto a soltarle a nadie y me

		doy cuenta que las personas no, por más que les pagues bien no!, entonces yo digo que como micro empresario pues yo pienso mantenerme de estos dos negocios y si llego a abrir otro negocio seria de otra cosa. Entonces si alguien quiere abrir otro negocio del mío pues le vendo la concesión, y si no pega o pega es la persona, yo le estoy dando pilares para que la arme desde el edificio. Algo que pasa mucho, es una filosofía de vida, la gente que come de vegano no comen nada animal, entonces para mí un fracaso que he visto en otras empresas que no les importa eso, que te sirven la comida vegetariana con fondo de pollo, porque usan ceviche con fondo de pescado, entonces ese tipo de personas cuando los cachan que hacen eso, ya automáticamente ya dedícate a otra cosa, o sea, ya no puedes tú, o sea, ya se quemó el lugar pues, para siempre. Es un auto fracaso instantáneo, ¿me entiendes? Por eso yo cuido mucho ese tema de la comida, de los ingredientes, lo cuido demasiado. Yo he visto
--	--	--

		tronar ahí en Tijuana, he visto tronar de un día a otro, ya nadie va porque están ofendiendo a la persona. Una vez tuve un problema con un cliente que no le pregunte, siempre pregunto, si es vegetariano o si lo quiere vegano, es para mí un deber preguntar, yo no puedo servirle lo que yo creo, ¡no!, lo que es con queso vegano o con queso mozzarella, lo quieres con crema o con vegano, o sea, siempre pregunto eso aunque yo visualmente sé que el cliente come carne de todos modos le pregunto, nunca le he dejado de preguntar a un cliente eso, después de lo que me paso en Tijuana, que voy con una persona y no le preguntamos y le servimos crema y era vegano y el cliente se molestó, que ya no iba a ir porque tenía 5 años sin comer nada animal y nosotros vamos y le echamos crema a los tacos. Por un detalle perdí un cliente y pues ese detalle pues obviamente lo eliminamos, o sea, le pedimos una disculpa por no preguntarle, total que estuvo de acuerdo pero, ese tipo de detalles son lo que
--	--	--

		destruyen, lo que yo pienso que si dejo a cualquier persona en mi negocio me destruiría, es un riesgo ahí, es un riesgo pesado.
--	--	---

Segunda Entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Descuidar mi negocio, no estando en mi negocio, no estando al pendiente, dejar de invertir en productos o empezar yo a querer disminuir la calidad del producto, porque cuando empiezas a hacer eso la gente se da cuenta, o sea, a veces por quererte a ahorrar unos cuantos pesos, empiezas a bajar la calidad y hay gente ya no regresa y ahí es cuando empiezas, cuando tienes un negocio pequeño, le inviertes el corazón, inviertes los mejores productos, pero ya cuando empieza a ser más comercial como lo llaman, empieza a bajar la calidad, del producto y a mí no me gustaría bajar la calidad del producto, prefiero mil veces subirle 10 pesos a bajar la calidad en el producto porque acostumbras al cliente a una cosa y ya después cuando se lo cambias, ya no regresa, así es la gente ni modo.	Mal control, mala administración, que tenga mucha merma, que no sea ordenado, que no cuide bien el insumo, todo eso perjudica, pueden ser varias cosas, por huevón porque hay que estarse moviendo machín, otra que sea muy egoísta al momento de estar trabajando, que sea muy aferrado a hacer las cosas a mi manera nada más, cuando entra alguien a tu negocio es otra cabeza, otra mentalidad porque por lo general trabajo mejor solo, si he trabajado pero más que nada familia y a ellos ya sabía cómo manejarlos, pero a alguien nuevo no sé.	La renta, me subieron la renta y me pusieron cosas que no podía hacer, de 3500 iba a pagar 6500, fue una de las causas por la cuales tuve que hacer rescisión de contrato, porque en Tijuana están haciendo lo mismo, están cambiando las reglas, la renta y todo y ya cuatro restaurantes más famosos se van a ir nada más por el cambio de contrato, es muy importante que a la hora de hacer un trato quedar bien claros que se va a manejar, estamos bien presionados por lo mismo que se están pasando de lanza y pues vamos a buscar un local que nos quede cerca, si tienes un lugar tres años y sabes que lo estás rentando, que no es propio, empieza la causa, que tal si el dueño lo quiere vender y ya estuvo, la causa sería que te saquen del negocio que tú ya tienes establecido, porque encontrar otro cerca es un problema, por ejemplo si estabas en el

		costero y te tienes que venir a la calle México.
--	--	--

12-¿Cómo describirías los valores implícitos (ya incluidos), en la operación de la empresa que le dan identidad?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
El amor, yo creo que el amor porque lo hago con gusto con mucho gusto y con amor porque cuando le di la crepa, el ver que estaba disfrutando la crepa eso a mí me lleno, porque lo hago con gusto porque quiero que la gente lo disfrute, es eso y no necesito estar diciendo a la gente, simplemente yo con ver sus caras y con ver que les encanta a mí me llena de emoción. Para mí mis creencias, sin amor no hay nada. Sino haces las cosas bien, mejor no las hagas. Para mí eso es lo más importante ya con eso engloba todo.	Involucra tantas cosas, es historia, muchas dedicaciones, es este, son sueños, creo que mis papás me educaron muy bien, como para hacer algo indebido, si me entiendes, es tan puro tan sensato, tan no sé, me cuesta trabajo a veces hasta describirlo, aparte que siempre he sido malísimo con ese tipo de preguntas, este pero no es algo, lo es tan rústico tan acogedor, no se ve como algo industrializado algo comercial, no sientes nada de eso, se siente muy natural todo, entonces, es un sueño hecho realidad.	El principal de todo, es no sé si sería humanidad o no maltrato, no crueldad, no muerte, respeto a los animales, ese es el primer valor que yo, a todas las personas que trabajan conmigo les digo tu puedes comer lo que tú quieras, pero aquí no puedes cocinar como tú quieras, soy muy estricto por ese lado, entonces ese es uno de los principales valores el respeto, ser una persona confiable, una empresa confiable, con respeto, la constancia, porque le estas dando al cliente, si le gusto como sabia la primera vez que fue quiero que dentro de 5 años sepa igual, que le siga gustando como es

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
La atención al cliente, el amor que le ponemos a las cosas que hacemos, este mmm, no se me encariño mucho con los clientes entonces, la atención, ya la gente llega, no se es bien diferente porque entablas	Mucha pasión, dedicación, consentimiento, consiento mucho la comida, que más pudiera ser?, como habías dicho, ser auténtico, eso da identidad, sobresalen, es diferente no lo ves nada	La responsabilidad en el manejo de los alimentos, que somos una empresa que nos dedicamos a hacer cosas que no tienen producto merma y no mezclamos como en otras partes que si lo hacen pero la gente no

un sistema diferente con un cliente, que ya es tu cliente que con una persona nueva, pero aun así atienden al cliente, aunque a veces, bueno es que yo soy mucho de que si me están platicando los clientes yo dejo de hacer lo que estoy haciendo por ponerles atención, entonces si es muy importante para mí el cliente, entonces no sé cómo se le pueda llamar a la atención, no voy a decir que no pero ya lo he notado que tengo días que no tengo ganas de nada y yo soy muy expresiva y se me va a notar, pero aun así no soy grosera con el cliente ni mucho menos, no soy del tipo de gente que no anda de buenas y o sea le contesta feo al cliente, pero yo no yo agradezco, me siento bien con la gente, así sé que me compre un agua, para mi es importante todo eso.	más como un negocio, es un negocio pero sabes que es un hogar como decir el de chonita y todo mundo va y mantiene ese tipo de calidez, el sazón, algo así.	sabe. Somos personas conscientes que nos dedicamos al cuidado animal, al no maltrato, cocina sin muerte, la honestidad ante todo, ganamos dinero y te puedo decir que si yo gano el empleado también, desde el principio dijimos que no seríamos como las empresas que todo para acá y nada para allá, la reciprocidad. Otro valor importante como la constancia, los derechos de los animales, de los trabajadores y el servicio, no sé cómo se pueda describir un valor, pero eso nos identifica, eso y la conciencia son las dos bases que nos identifica a nosotros como Veggie, trabajamos para gente súper especial, más que los enfermos, por la mentalidad, por la filosofía de vida, vamos dirigidos a personas que tienen filosofía de vida súper estricta y por eso no hay tantos negocios como nosotros, sabes que esos weyes tienen el mejor servicio en cuanto a comida.
--	---	---

13-¿Cuál es la filosofía organizacional que quieres para la empresa?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Que no se sientan con la necesidad de estar trabajando, o sea, que	La persona que este conmigo sea atenta, que sienta ese amor por la	Personas que quieran prosperar, personas inteligentes que vayan o

les guste lo que están haciendo, se sientan cómodos, no me gusta hacerla sentir incomoda, me gusta a su ritmo, pero les digo las cosas, para mí un trabajador es muy importante, porque saca tu negocio, saca tu producto, entonces, si tú tienes contento a tu empleado va a venir con gusto, va a sacar las cosas con gusto, simplemente va a hacer las cosas bien. Tener contento a tu trabajador, siempre y cuando haya un límite, muchos empleados pasa el límite y muchos clientes los sobrepasan. Es mi prima, tenemos una relación desde chiquitas, nos conocemos, nos toleramos. Si he tenido otros empleados, y para mí el tener una buena comunicación, respetarnos, respetarnos los espacios, apoyarnos. Le dije a mi prima ayer cuando tú no te sientas cómoda dímelo, porque para mí es importante saber que a lo mejor yo a veces no voy a venir de buenas, es lógico, si te hago sentir incomoda, dímelo porque yo si te lo voy a decir, el tener la comunicación es muy importante, porque sabes cómo se siente y que es lo que necesitas, te va a tener la confianza para	comida, porque la comida es una de las cosas más importantes, aparte de que es un negocio súper noble, este, es algo vital para la gente, ahorita ya la gente tiene muchas opciones, entonces, la filosofía tendría que ser que el cliente siempre va a ser el primero, siempre va a ser que tiene la razón, el propósito de todo es que la gente siempre te felicite, te lo agradezca, más que nada te lo agradezca, ¿por qué? porque ellos están invirtiendo su dinero, algo por lo que cual trabajaron y sabes que ahora quiero comer quiero comer algo rico, darle lo que se merece la gente, no comer cualquier cochinerito, desde todo, trabajar desde la fruta la carne todo súper limpio, se te paso, sabes que no lo entregues, así de que todo tiene que ser tan “perfecto”, para que se mantenga eso, que la gente venga por eso	estén haciendo la carrera en la universidad o que estén estudiadas, básicamente yo quiero personas inteligentes trabajando conmigo, porque de ahí parte mi filosofía la coherencia y el criterio, eso importa para mí, el criterio, sino tienes criterio no trabajas conmigo, entonces, con esa filosofía, pues ahora sí que yo lo único que les pido es el respeto, el tener criterio, ser personas responsables, no quiero contratar a alguien nada más por dinero, por ejemplo, contrate a una muchacha en Tijuana que es vegetariana, entonces lo ideal para mi es contratar gente que realmente le importe, o sea, tenía 2 personas, una que es vegetariana está estudiando gastronomía en la mejor escuela de Tijuana, el otro es una persona que nada más quiere entrar por el dinero, entonces, obviamente y rápidamente yo me decidí por la persona esta, y que fue lo que me demostró, pues todo lo que yo esperaba, una persona confiable, responsable, con criterio, básicamente la filosofía la estamos
--	--	---

decirte lo que necesita y lo que falta. Y ver en lo que tú también andas fallando, aunque tú seas el dueño, andas con tantas cosas en la cabeza que se te pasan los detallitos que el empleado se da cuenta. Creo que la comunicación, que se sienta a gusto mas no conchamente.		moldeando, apenas como que yo ya tenga todo estructurado, yo voy aprendiendo ese tipo de cosas y pues es todo.
--	--	--

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Que se sientan cómodos primeramente o sea que les guste lo que hagan igual que yo, que les guste su trabajo que lo disfruten, eee, tener la confianza de que en cualquier momento si no les parezca algo me lo puedan decir, o sea, no me considero una jefa exigente, pero pues tampoco, o sea es mi negocio, o sea no soy exigente, siempre y cuando esté limpio, está todo hecho, todo el producto, pero me gustaría, el respeto más que nada, respetarnos, es un lugar muy pequeño, entonces respetarnos en nuestro espacio, a veces también mi prima no viene de buenas, tengo que respetarla no, pero ni modo, que lo hagan igual, que lo que hagan lo hagan con amor, no por amor, a la mejor a ellos	Que la comida es una religión, es vida y como nosotros llega un punto como nosotros, cuidamos al cliente. Es una religión.	Viéndolo por el lado del dinero, cuando las personas se vuelven vagas el dinero les gana, cambia todo lo que piensan adentro y eso es lo que nos llegó a pasar en una temporada, te estoy hablando así porque el negocio tiene bien poco, a veces agarro la onda, tengo 6 meses en el mercado, no puedo hablar como si tuviera años, pero si he visto cambios súper rápidos, algo que quiero y voy a proponer es tener bien claro, es que no lo estábamos haciendo nada más por dinero, quiero que sea una filosofía, porque para mí se está convirtiendo en una filosofía de vida, quiero regirme por una filosofía pero jalar el negocio por mi lado, crear conciencia personas honesta,

no les voy a poder transmitir lo que yo siento porque es mi negocio no, pero por lo menos que les agrade lo que hacen, que lo hagan con ganas, que se note, que vengan a trabajar con ganas.		cuidado con los alimentos, vienen todos los valores que te hable, es la filosofía que quiero que vaya, el negocio tendrá bajones pero no creo que por esa filosofía de vida el negocio truene y por lo mismo no aceptamos sociedad, ninguno quiere más socios, han llegado muchas propuestas, de hecho ayer nos mandaron mensaje de México preguntando si queríamos registrar nuestra marca.
--	--	--

14-¿Cuál es la razón de ser de la empresa, su propósito inspirador, para lo cual fue creada?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Simplemente lo dulce, ¿a quién no le encanta endulzarse la vida?, yo creo que el postre es algo que a la gente le encanta, y eso te llena, te llena el alma saborear algo rico, dulce. Siento que esa es mi labor el alegrarles un poquito el día a las personas.	Porque ahorita la cocina en general se ha hecho, como te decía, muy industrial, todo muy sintético mucho conservadores, preservadores, entonces, yo busco que todo sea más natural más rudimentario más de otra época, si quieres verlos así, o sea, de cómo se hacían las cosas antes, sin tener que hacer tanto químico, sin tener que meter tanta cosa, de la forma más rustica, la comida más rustica, me quiero distinguir por esa parte.	Yo, mi novia, su mamá es vegetariana, su novio es vegetariano, su hija es vegetariana y el novio de la hija es vegetariano. Mi novia no es vegetariana, ya es vegetariana, no era en ese momento, hace muchos meses, empezando el año, entonces su mamá llegó con nosotros y juntas familiares de ir a comer, entonces yo los escuchaba mucho que decían que tenían mucho problema con comer, o sea comer en la calle, porque no hay muchas opciones y las

		que hay están bien malas, entonces ellos decían que se me hizo muy interesante, ellos en si querían hacer un negocio también vegetariano, entonces yo les planteé la idea de hacer algo para la gente vegetariana que se les haga fácil, o sea algo típico, porque tengo muchos proyectos a parte de este, pero este es el que está en ejercicio, entonces yo les planteé la idea de que podíamos hacer algo parecido pero para la gente que no come animal, pues ya empezamos con la idea, íbamos a hacer unos tacos gourmet, que de champiñones, de chile relleno, pura verdura, pero yo les dije por qué, los chinos tiene mucho producto a base de cereales, que parece carne, hacen tocino, hacen cordero, hacen muchas cosas, querían comprar eso para nosotros venderlo, así de simple, pero con nuestra marca, pero yo les dije ¿por qué mejor no lo hacemos nosotros? Y ya empezamos con la idea esta, de hacer tacos que sepan a carne, pero no son de carne. Entonces la misión de nosotros básicamente es crear
--	--	--

		conciencia, me puse a investigar mucho al maltrato animal, de las fábricas, de las conspiraciones, hay demasiados documentales y todo eso me empezó a entrar, es una empresa y las empresas son frías, pero me volví un poco sentimental, sensible. Entonces la misión básicamente es acabar con eso. Yo quiero poner mi granito de arena y ojala Dios me de vida y progrese esto, porque yo tengo muchos planes de negocios, porque para mí la cocina, yo me pienso quedar toda la vida cocinando. Crear conciencia y expandirme en el mercado, llegar a más gente carnívora y hacerlos vegetarianos.
--	--	---

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Simplemente lo que vendo o sea el postre, el postre es lo que te endulza la vida después de tu comida, es algo que te hace feliz un ratito que te, no sé o sea, no toda la gente verdad, hay gente que se lo come y aun así, sigue amargada verdad jajaja, Mi inspiración fue mi hijo, esa fue mi inspiración ¿eso tiene que ver con el negocio? pero no es lo que le quiero transmitir a	Se debe comer una buena carne, no se hacen las cosas por hacerlas, todo tiene su razón, su porque, el carbón para mi es el mejor sazón, es la mejor herramienta para cocinar cualquier tipo de alimento, le da un toque súper especial, que una estufa, un gas, un sartén parrilla, plancha, no te va a dar, tienes que meterle fregadera y media, marinados para tenga el	Lo cree para darle más opciones a la gente, para hacer divertida la comida, en el sentido de bueno, no necesariamente a champiñones y una ensalada, porque no salen de ahí, de hacer champiñones y ensaladas, yo quise jugar un poco y dar una opción nueva a la gente, de algo que ya hay, le puse lo mismo pero sin carne (pirateado).

la gente, si no, sino eso que te sientan a gusto, que se puedan sentar a gusto, tomarse un cafecito, una crepita o el puro cafecito, no importa pero o sea que se sientan ¿Cómo lo explico? como cuando vas a un lugar y te quedas, puede estar malo pero a lo mejor te quedas por el lugar por lo que te transmite ese lugar, ese, no lo sé, no estoy diciendo que este malo, no está malo jajaja, pero.....	sabor, conmigo no, lo más básico, es lo más natural posible. Me gustaría tener mi asador para poder cocinar feliz de la vida, la primera vez que estuve en mi casa yo cocine afuera feliz de la vida con mi café, con estufita pedorra de dos quemadores, pero estaba afuera.	
---	---	--

19-¿Cuáles son los elementos que te sirven de guía para decidir el futuro de su empresa?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Todo lo que he hecho ha sido espontaneo, hay veces que invento una crepa cuando estoy sentada, me empiezo a imaginar sabores y así sale.	Cómo atraer el cliente, ahorita para mañana como voy atraer el cliente, que es lo que tengo que hacer, desde el momento que llegan aquí, como hacer que vean para acá, que se acerquen conmigo o que les interese el comer conmigo, este de eso a, es cuando estás trabajando en esto es cargas de que, sabes que, para esta semana vas a ocupar tanto, las tortillas las costillas se satura a veces uno, mañana, pasado, el próximo mes, porque no nada más involucra eso, involucra cosas personales la casa,	El tiempo, el transporte, los empleados, la producción. En general, como microempresario tengo socios, somos 4 socios y tomamos las decisiones entre los 4. Somos capitalistas y los de operaciones, yo me baso en la opinión de los 4 pero la decisión final la terminamos teniendo yo y mi novia porque somos los de la operación, en eso me baso, en los detalles y en que estén de acuerdo los demás. Yo no me aferro a una idea cuando yo sé que no se va a poder lograr, nada más por un berrinche, yo quiero que se haga esto

	familia, son muchas cosas, esto soy yo, ¿de aquí quién se mantiene?, entonces, son muchísimas cosas, está la mujer, los niños. A veces me siento abrumado, pero no deje que me afecte, ¿Por qué? porque de nada sirve que darse paralizado ante la situación, siempre se necesitan pequeños ratos de óseo para poder liberar todo eso, poder expresarlo.	y se va a hacer porque no voy a quedar mal con la persona, no me importa quedar mal con una persona, porque al final de cuentas quedas mejor a que si lo hicieras o lo hicieras mal, entonces me va a ser mayor el apoyo del equipo, todo esto es trabajo en equipo, todas las decisiones son trabajo en equipo y las decisiones se toman a base de lo que sale de ahí, porque somos 4 cabezas, yo pienso muchas cosas, pero siempre sale alguien que piensa algo diferente y otros piensan también algo diferente, ya entre todos coordinamos una idea, pues ya tomamos la decisión.
--	---	--

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Bueno las ventas, las ventas, si no hay ventas, no hay para invertir, no hay para seguir, bueno al menos yo, yo no tengo, es mi único trabajo, yo no tengo de donde sacar, todo tiene que salir de este negocio, igual que en todos, de ahí te tiene que salir, si no te está saliendo, pero hay gente que si no le está saliendo pues saca de acá de su otro trabajito y le mete acá y dice pues bueno luego lo repongo, pero en	Utilizo mucho al cliente, la alimentación, pruebas, que me va a convenir vender, que va a llamar más la atención, estar bien preparado.	Ahora sí que, es como yo te digo a la mejor soy muy ordinario de pensamiento para mí un elemento de guía es si antes hacía 100 kg mañana tengo que hacer 200, ese es un elemento de guía para mí porque ok tengo que hacer 200 pero hacer 200 kg ocuparía doble personal, más tiempo, o sea empieza a pensar como le haces para hacer para hacer el trabajo pero sin que te

mi caso, tendría que salir de aquí, si no me está dando algo estoy haciendo mal.		cueste más y ahí es donde vienen las máquinas, que dije ah bueno puedo contratar a alguien más y pago más sueldo a la semana o puedo mandar hacer una máquina que me cueste unos 10,000 pesos pero ya no ocupo pagarle a nadie en no sé cuánto tanto tiempo depende si sube más volumen, pues más, una maquina más grande y así me la llevo, y si ya no quepo en ese lugar pues busco otro lugar más grande, la idea mía es comprar un terreno y ese terreno hacer todo, o sea eso que te digo es un factor de riesgo, está bien cabrón depender de alguien para el negocio, y que tarde o temprano que tengas ya mucho, pues vas a tener que hacerlo pues si vas a tener que hacerlo, pero quiero que los que sean los fuertes, no tener que hacer eso, o bueno aunque sea Veggie, lo que te digo que es la mamá de todos que tenga su caja propia.
--	--	--

25-¿De qué forma respondes, a las condiciones del entorno empresarial?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Me estreso mucho, porque ya se vienen los gastos, uno siempre piensa en los gastos	De la manera más optimista y positiva y nada personal, sin temor.	Yo me he deprimido mucho esta dos semanas que he estado aquí en Ensenada, por

porque en realidad es así, hay mucha tensión, el trabajar en un colectivo es diferente es muy difícil porque cada quien tiene una manera de pensar, y a veces no puedes tomar una decisión por ti sola, tienes consultarlo con los demás. Eso puede beneficiar o puede no beneficiar a tu negocio, porque cada quien va a ver por su beneficio propio. Ese estrés me ha orillado a que hay días que no quiero venir a trabajar, no quiero porque me encanta venir y no quiero dejar de hacer lo que me gusta por situaciones por cosas que están fuera de mi área y mi negocio.		la respuesta del público, porque vengo de una ciudad de tiburones donde nade perfectamente bien y llego a una ciudad que básicamente como dices tú hay competencia, pero yo vengo de un lugar donde si hay competencia de deberás, competencia negativa que quiere darte en la torre, aquí puede haber competencia pero no está sobre ti, no están chocando, entonces para mi es más libre, entonces me he deprimido mucho, he pensado como a todos nos pasa en renunciar. Dices, ¿habré tomado una buena decisión?, aprender de mis errores no me gusta mucho, prefiero aprender de los errores de los demás para no hacerlo yo, y aquí me toco aprenderlo por mi error, me deje guiar por la gente que me dijo que aquí esta buen mercado, que me iba a ir súper bien y todavía hay gente que me dice te va a ir súper bien, nada más ten calma, yo soy una persona muy activa, quiero estar haciendo algo, no me gusta estar esperando a que me lleguen los clientes porque así nunca voy a
--	--	---

		conseguir clientes, si los clientes no vienen, tengo que ir por los clientes, entonces, te he dicho que me he deprimido mucho porque para empezar es un cambio de vida, cambie de una ciudad que he vivido toda mi vida, me vengo a otra, aparte abres un negocio es como doble estrés, no encontraba casa, todo ya estaba amueblado, mis muebles estaban aquí, tuve que regresar mis muebles a Tijuana, no dormía, no descansaba, hasta apenas unos días, me deprimí mucho, entonces dije me voy a contratar a alguien y me regreso a Tijuana, pero luego que ya pienso con la cabeza más fría, menos con el corazón más con la cabeza, digo es una etapa que todo negocio vive, como yo tuve éxito allá, aquí no lo estoy teniendo como yo pensaba me deprimí, pues es algo que yo no viví allá, lo tengo que vivir aquí para aprender más como quien dice, aquí he aprendido más cosas que en Tijuana y en dos semanas, para mí es algo muy difícil.
--	--	--

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Si me desanima, me desanima porque somos	Verlo de la manera más positiva, buscarle lo	De forma positiva, de forma con muchas

un colectivo, si yo tuviera mi negocio sola, pues qué maravilla pero la gente viene por más opciones, no nada más por la mía, entonces, afecta, porque por ejemplo yo que soy la de las bebidas, si no hay opciones a mí no me consumen, si soy la del postre, si ellos no comen me baja la venta, puede que venga gente y nada más me consuma crepas, pues qué bueno no, esa es gente que ya son clientes y le gusta mi producto, pero si me afecta, me desanima por eso porque no hay más opciones el trabajar en un colectivo, ya lo mencionaba que es muy difícil, porque duran muy poco los negocios, un día están abiertos y al día siguiente ya no, entonces si me afecta, si me, como se podría decir, me desmotiva, he tenido que buscar otras herramientas, que meter más opciones en mi menúel darle más publicidad, el tener que buscarle por otro lado.	bonito, aunque no sea, pero debe tener su lado bonito, como dicen todo tiene su corazoncillo.	ganas de salir adelante, veo progreso en lo que estás haciendo, porque hemos aprendido a valorar y aprendido a soltar , el negocio en sí como que creamos un sistema y somos piezas dentro de ese sistema, que no podemos sustituir con alguien más y podemos estar en la cima del negocio viéndolo desde arriba como está funcionando pero también podemos bajar y verlo desde abajo, jajá que me habías preguntado? pues ahorita en la actualidad lo que está pasando, la verdad veo mucho, en cuanto a mí, veo mucha hambre en esa cuestión, o sea aquí me volví a motivar, porque era algo que ya se me había quitado, aquí encontré motivación y ganas de seguir adelante y crear cosas nuevas, o sea borro mi cuenta nueva, vuelvo a empezar el juego otra vez, lo que hice en Tijuana pues ya lo hice está funcionando, pero sé que puedo mejorar las cosas y hacer cosas mejor, cosas nuevas, lo veo como una prueba, como un examen que yo creo que todos pasan pero algunos no corren con tanta suerte y yo
--	--	--

		corrí con la suerte de seguir con otro negocio y está funcionando súper bien, porque imagínate que eso le hubiera pasado a mi primer negocio, imagínate que nos pusimos en lugar como este y estaba de la chingada, la gente nada más quería dinero y nos robaron el depósito y todo aunque no lo rentamos, entonces imagínate le digo que nos hubieran puesto un lugar así desde el principio, tú crees que el negocio hubiera pegado igual? le digo tú crees que realmente somos los chingones por lo que hacemos o crees que todo es un balance, nos ayudó estar en dónde estamos? un lugar transitado, porque la gente es muy curiosa allá y porque les gusto, o creerás que si nos hubiéramos puesto en otro lugar hubiéramos pegado como ahí , o sea son muchos factores que aprendí a ver, yo pensaba que mi negocio iba a pegar donde fuera y aquí me lleve una patada, pa tras mijo, no son muchas cosas factores que influyen en el éxito del negocio y es lo que estoy viendo y ya vi que no puede uno llegar y aunque sea lo
--	--	---

		mejor de lo mejor, no soy un Carl's junior, no soy un subway, no soy un McDonald's, o sea todavía no pero es la visión que tenemos del negocio, entonces si me ha ayudado un chorro.
--	--	--

Una vez agrupadas, las respuestas de los 3 sujetos, a las preguntas número 4,8,11,12,13,14,19,25 de la entrevista a profundidad, se procesan en el programa Generador de Nube de Palabras, obteniendo las siguientes nubes, además de la tabla con laMAP:

Figura 3.1

Agrupación palabras de respuestas, sujeto 1. Sin filtrar.

Agrupación de respuestas a preguntas 4, 8, 11, 12, 13, 14, 19, 25.	
SUJETO 1 (Sin filtrar)	
ANTES	DESPUÉS



Fuente: Elaboración propia.

Procediendo a mostrar en la siguiente figura, la tabla con el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas.

Figura 3.2

Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 1. Sin filtrar.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.											
OBJETIVO ESPECIFICO: Identificar las características del pensamiento estratégico, que contribuyen a la visión del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México.						PREGUNTAS ENTREVISTA 4,8,11,12,13,14,19,25					
ANTES						DESPUES					
FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
42	que	3	aquí	2	pagar	83	que	3	sientan	2	cafecito
9	gente	3	saca	2	esto	17	gente	3	mejores	2	pregunta
8	gusto	3	sea	2	cómo	12	negocio	3	ventas	2	pequeño
8	cosas	3	así	2	Dios	11	sea	3	afecta	2	limitan
8	mí	2	simplemente	2	dado	10	hay	3	siento	2	acuerdo
7	crepa	2	respetarnos	2	del	10	más	3	crepas	2	tampoco
7	más	2	publicidad	2	esa	8	producto	3	quiero	2	regresa
7	eso	2	prepararme			8	cliente	3	igual	2	difícil
6	importante	2	trabajador			7	eso	3	mejor	2	estando
5	ver	2	beneficiar			6	colectivo	3	ganas	2	después
4	encanta	2	empleados			6	veces	3	salir	2	empieza
4	quiero	2	incomoda			6	está	3	están	2	muchas
4	venir	2	contento			6	les	3	estar	2	jajaja
4	gusta	2	empleado			5	atención	3	decir	2	puedes
4	mucho	2	gracias			5	calidad	3	menos	2	costos
4	amor	2	siempre			5	lugar	3	demás	2	página
4	nada	2	sientan			5	bueno	3	creo	2	quedas
4	les	2	nombre			5	hagan	3	malo	2	puedan
4	hay	2	dímelo			5	nada	3	amor	2	comida
4	tú	2	límite			5	pues	3	este	2	buenas
3	comunicación	2	siente			5	así	3	algo	2	guste
3	realidad	2	cómoda			5	del	3	aun	2	gusto
3	ahorita	2	puedes			4	publicidad	3	mmm	2	cosas
3	negocio	2	camino			4	opciones	3	ese	2	pesos
3	gastos	2	sentir			4	haciendo	2	respetarnos	2	todos
3	tienes	2	mejor			4	postre	2	inspiración	2	tomar
3	piense	2	prima			4	bajar	2	decisiones	2	viene
3	sacar	2	andas			4	mucho	2	importante	2	cinco
3	sabor	2	demás			4	ahí	2	transmitir	2	cosa
3	lugar	2	quede			4	ver	2	regalando	2	esté
3	veces	2	guste			4	sé	2	diferente	2	café
3	llena	2	ayuda			4	mí	2	productos	2	aquí
3	estar	2	marca			3	convenga	2	inviertes	2	esa
3	falta	2	están			3	clientes	2	exigente	2	día
3	digo	2	muchacha			3	desanima	2	invertir	2	acá
3	algo	2	dulce			3	empiezas	2	personas		
3	creo	2	hasta			3	saliendo	2	gustaría		

Fuente: Elaboración propia.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Antes de coaching:

Abrí, alegrarle, alma, apoyarnos, aprendido, aprendiendo, área, atención, aunque, ayer, básico, beneficio, buena, buenas, bueno, cabeza, café, cafecito, caras, chiquitas, clientes, colectivo, comas, comentaron, cómodos, conchamente, confianza, conocemos, conocido, consultarlo, cosa, creencias, Creo, crepas,

cuenta, dan, dando, decir, decirte, decisión, definitivamente, deja, dejar, detallitos, día, días, dicho, diciendo, diferente, difícil, dije, disfrutando, disfrute, dueño, el, emoción, empecé, empiezo, endulzarse, engloba, equipo, ese, esencia, espacios, espontaneo, estas, este, esté, estrés, estreso, fallando, fuera, ganas, genta, gustaría, había, hacerla, haciendo, hagas, haya, hecho, imaginar, imagine, invento, labor, lance, lavar, le, llegar, lleno, llevar, lógico, lugares, mañana, manera, mas, me, mercadotecnia, mis, monetario, muchacha, necesidad, necesita, necesitas, necesito, ningún, noche, olvídate, organice, orillado, otros, parte, pasa, pasan, pensar, persona, personas, peso, pido, piensa, piensan, plano, platicando, platicar, pone, poquito, por, postre, preparada, prepare, producto, propio, puedas, que, quedar, quedas, quién, rara, regresar, reinvertir, relación, renta, rico, ritmo, saborear, sabores, sacado, saco, sale, saque, sé, seas, sensación, sentada, sentirme, sido, sienta, sientas, siento, siento, sigue, simplemente, Sino, situaciones, sobrepasan, sola, tantas, tenga, tenido, tensión, tiempos, todo, todos, toleramos, tomar, trabajando, trastes, único, vengo, vida, vienen, yendo.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Después de *coaching*:

Abiertos, acostumbras, afectar, afortunadamente, agrada, agrade, agradezco, agua, ahorita, ahorrar, allá, amables, amargada, ambiente, ame, amigos, amo, anda, aspecto, atendemos, atienden, aumentar, aunque, baja, bebidas, bueno, buenos, buscar, buscarle, cambias, caso, cielo, come, comen, comentarios, comercial, cómo, cómodos, competencia, compre, confianza, conmigo, considero, consume, consumen, contesta, corazón, crecer, crepita, cualquier, cuantos, cuenta, cuestiones, dando, darle, dejar, deajo, demasiadas, descuidar, desmotiva, desvíe, detallitos, días, dice, dicen, diciendo, digan, digo, Dios, disfrute, disfruten, disminuir, duran, durar, ejemplo, empezar, encanta, encariño, endulza, entablas, entienden, entran, envidia, equipo, escuchado, esos, espacio, estufa, estuve, existe, explico, expresiva, falta, feliz, feo, forma, fuera, futuro, gracias, grosera, gusta, hecho, herramientas, hijo, importa, integren, jefa,

la, labora, lado, limpio, llaman, llamar, llega, llevar, luego, mal, máquina, maquina, maravilla, mejore, mencionaba, menú, mete, meter, mía, mil, mis, mismo, momento, mucha, necesito, negocios, notado, notar, note, nuestro, nueva, otras, parezca, pendiente, persona, pienso, platicando, poco, podría, ponemos, ponerles, por, precios, prefiero, prima, primeramente, principalmente, pueda, puro, querer, quererte, ratito, rato, regalo, repongo, requisito, respetarla, respeto, respondido, rogando, sabor, saca, sacar, seguir, sentar, sí, siempre, sigo, sigue, siguiente, simplemente, sino, sistema, sola, son, subió, subir, subirle, tendría, tenido, tienes, tipo, toda, tomarse, trabajito, transmite, tuviera, único, vas, vendo, venga, vengán, venta, vida, viendo.

Una vez filtrada con el criterio de eliminación de palabras con todo tipo de conexiones gramaticales, además de las no relacionadas con el tema empresarial de la presente investigación, a mostrar en la siguiente tabla:

Figura 3.3
Relación de palabras eliminadas.

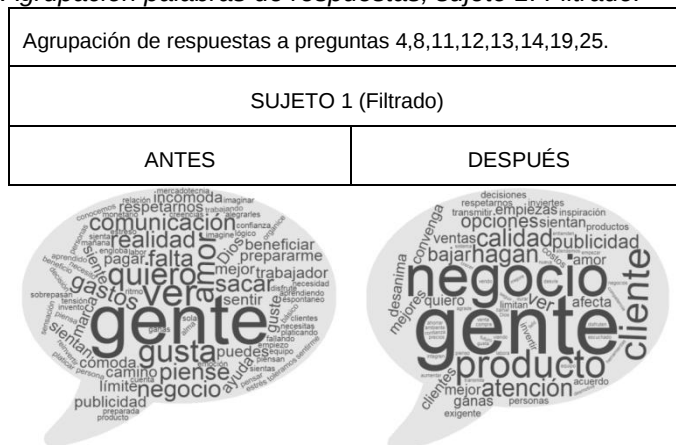
abasto	carne	cortes	empleado	incrementaran	muebles	profesionales	situaciones
abierto	carnívoros	costero	empleados	indicado	mujer	propia	sociales
abres	carrera	costilla	encanta	industrial	mundial	propio	sociedad
abrir	carrito	costillas	encarño	instalar	mundo	propios	soltario
abuelita	casa	creerás	encerrado	intensión	nace	publica	soya
acepta	caspa	crema	enduzarse	internacionales	natural	puedas	sucursal
acompañante	cereales	creo	enormes	jardín	negativo	quebró	suelo
acostumbras	cerrado	crepa	ensalada	jefa	niño	quedar	tacos
adelantados	cerrar	crepas	Ensenada	jefe	niños	quemadores	Tajín
adeudan	ceviche	crepita	equivocamos	joven	nivel	queso	taquería
aderrame	champiñones	cubículo	error	jueces	noche	radio	taguizas
agrada	chef	cuerpo	escuela	juego	normal	recibido	tarde
agresivo	chico	cuestión	espacio	jugo	notado	recomiendan	temporada
agua	chinos	cuestiones	espacios	juventud	novatos	recuerdo	temprano
aguinaldo	cielo	cuidado	esperemos	lance	novia	regalando	tenga
alguien	cierra	cuidando	espinita	lavar	nuevos	regalo	tentado
alimentación	ciudad	cuidar	establecimiento	lazo	nutritivo	regime	terminamos
alimento	claves	culpa	estimar	legales	ocupar	registrar	termino
amistades	cocina	dañando	estipular	levantar	ofrecerles	regresa	terreno
ampliar	cocinando	dando	estudiantes	libero	ofreció	regresado	texturas
amueblado	cocinar	daría	estufa	limpio	ofrezco	regresando	tiburones
animal	cocine	dedicarte	estufita	llegar	opinar	rencor	tiempos
animales	cocinero	dedicas	evento	llorando	ordinario	renta	Tijana
años	cocino	dejarlo	existe	local	orillado	renta	tocino
apoya	cocitel	dejarlos	explicando	lucos	paciencia	rentarse	todavía
área	cocteles	dejas	explicarlo	lugar	paciente	repisa	tontos
asador	colectivo	demasiado	explicártelo	lugares	padre	respondido	torillas
atado	comas	deprimido	exprimir	madre	pagar	restaurante	toxinas
aterriza	come	descarto	externo	mamá	pago	rica	tranquilo
ayer	comen	descompuso	fábricas	mandar	pagues	rico	trato
ayudo	comentarios	desesperamos	fácilmente	manejar	papás	roban	través
banquetas	comían	desesperarte	factor	manera	pareja	ruedita	triste
banquetes	comida	despacio	fallado	mantener	parrilla	rustica	ubicación
bebidas	comiendo	desperdiado	familia	mantiene	pasado	rústico	ubicar
bienvenida	cómodos	desperdician	familiares	máquina	patentado	sabíamos	ubicara
boca	compañeros	después	fascinados	marinados	pequeño	sabor	única
bruto	comprar	destapar	fondo	marisco	perdida	saborear	utensilios
buen	comunales	deliene	formas	matar	perfeccionista	sabores	variedad
buñitos	comunidad	Devollada	fórmula	mayor	pescado	saliendo	vecino
buscar	concentras	diferente	franquicia	mayoría	peso	salir	vegano
busque	condiciones	difícil	fruta	McDonald's	pide	salmon	vegetariana
cabeza	conforme	dímelo	fuerza	medidores	plancha	sartén	vegetariano
café	conocerla	dirigida	fuerza	mentonado	platicado	sazón	vegetarianos
cafecito	conocido	disculpo	gastronomía	menú	plátanos	sazonador	Veggie
cafetería	conociera	diseñada	gastronómico	merece	plato	semana	venga
caiga	conservadores	disfrutando	golpe	merma	población	semanas	venir
caigan	construcción	disfrutar	gourmet	mesas	pollo	sembrado	verdura
calle	contabilidad	disposición	granito	meses	posición	sentada	verifique
calor	contactos	dividir	grosera	México	postre	sentimentalismo	vajando
camarón	conté	divorcio	guise	mezclar	prácticamente	sepan	vajar
cambiando	contemplado	dólar	gustaría	Michelin	prefero	sepas	vajao
cambiante	contemplados	dormía	gusto	micro	pregunta	seria	vibras
cambio	contento	dueño	hacerlo	miedo	prende	siento	vida
campo	continuando	dulce	haciendo	molesta	prendido	significado	viene
cañón	copiaron	edificio	hambre	momento	prepare	simplemente	vivido
capricho	corazón	ego	hijo	momento	preservadores	sincero	viviendo
caprichos	cordero	ejemplo	hornilla	motor	prima	sintético	vivir
caras	corrieron	ejercicio	hornillas	movimiento	primer	sirviéndolo	volviera
carbón	cortes	empleada	importante	muchacha	probabilidades	situación	zona

Fuente: Elaboración propia.

Posteriormente, derivó la siguiente nube y respectiva tabla MAP.

Figura 3.4

Agrupación palabras de respuestas, sujeto 1. Filtrado.



Fuente: Elaboración propia.

Procediendo a mostrar en la siguiente tabla, el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas, filtrado con el criterio mencionado.

Figura 3.5

Comparativo frecuencia de palabras filtradas, sujeto 1. Filtrado.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.													
OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTAS ENTREVISTA	ANTES						DESPUES					
		FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
Identificar las características del pensamiento estratégico, que contribuyen a la visión del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, B.C. México.	4,8,11,12,13,14,19,25	9	gente	2	siente	1	mañana	17	gente	2	exigente	1	seguir
		5	ver	2	trabajador	1	mercadotecnia	12	negocio	2	invertir	1	llamar
		4	amor	1	alegrarles	1	monetario	8	producto	2	personas	1	viendo
		4	gusta	1	alma	1	necesidad	8	cliente	2	limitan	1	compre
		4	quiero	1	aprendido	1	necesitas	5	atención	2	acuerdo	1	labora
		3	comunicación	1	aprendiendo	1	necesito	5	calidad	2	costos	1	crecer
		3	falta	1	básico	1	organice	5	hagan	1	herramientas	1	vendo
		3	gastos	1	beneficio	1	piensa	4	publicidad	1	competencia	1	durar
		3	negocio	1	clientes	1	persona	4	opciones	1	confianza	1	nueva
		3	pienso	1	confianza	1	personas	4	bajar	1	escuchado	1	gusta
		3	realidad	1	conocemos	1	piensa	4	ver	1	desmotiva	1	feliz
		3	sacar	1	creencias	1	piensan	3	convenga	1	atendemos	1	venta
		2	ayuda	1	cuenta	1	platicando	3	clientes	1	transmite	1	Dios
		2	beneficiar	1	decisión	1	platicar	3	desanima	1	disfruten		
		2	camino	1	disfrute	1	preparada	3	empiezas	1	entienden		
		2	cómoda	1	emoción	1	producto	3	sientan	1	ambiente		
		2	Dios	1	empleo	1	reinvertir	3	mejores	1	negocios		
		2	guste	1	engloba	1	relación	3	ventas	1	integren		
		2	incomoda	1	equipo	1	ritmo	3	afecta	1	aumentar		
		2	límite	1	espontaneo	1	sensación	3	quiero	1	sistema		
		2	marca	1	estrés	1	sentirme	3	mejor	1	ahorrar		
		2	mejor	1	estreso	1	sienta	3	ganas	1	empezar		
		2	pagar	1	fallando	1	sientas	3	amor	1	precios		
		2	prepararme	1	ganas	1	sobrepasan	2	respetarnos	1	equipo		
		2	publicidad	1	imaginar	1	sola	2	inspiración	1	pienso		
		2	puedes	1	imagine	1	tensión	2	decisiones	1	futuro		
		2	respetarnos	1	invento	1	toleramos	2	transmitir	1	mejore		
		2	sentir	1	labor	1	trabajando	2	productos	1	desvie		
		2	sientan	1	lógico			2	inviertes	1	agrade		

Fuente: Elaboración propia.

Agrupación palabras de respuestas, sujeto 2. Sin filtrar.

[illegible]

Procediendo a mostrar en la siguiente tabla, el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas.

Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 2. Sin filtrar

Fuente: Elaboración propia.

97

Antes de coaching:

Abrumado, acá, acerquen, acogedor, afecte, agua, amor, atenta, baje, básicamente, batallas, bonito, bueno, busco, camotes, cargas, casa, chef, chico, clave, cochinerito, cocinero, comercial, cómo, cómo, complicado, complicar, conservadores, contenta, cosa, costilla, cuales, cuesta, darle, darse, das, de, debes, debo, decía, decir, dedicaciones, deje, describirlo, después, detallito, días, diciendo, diferentes, digo, dinero, distinguir, echado, educaron, ejemplo, empezando, Ensenada, entiendas, entiendes, entra, entregues, época, esa, escuchado, Eso, están, estar, estás, expresarlo, familia, feas, felicite, filosofía, forma, fruta, general, gracias, hacían, historia, igual, importantes, indebido, industrial, industrializado, interese, invertir, invierto, invirtiendo, involucra, la, les, liberar, light, limpio, llegan, llegue, lugar, lugares, malísimo, malo, manera, mantener, mantenga, mantiene, mejor, menú, merece, mes, meter, mí, mis, misma, momento, muchísimas, mucho, mujer, necesitan, negativo, negocio, niños, no , noble, nutritivo, ocupar, opción, optimista, óseo, otra, papas, papás, paralizado, parte, pasado, paso, pensado, pensar, pequeños, perder, perfecta, perfecto, persona, personal, personales, pesado, poquito, porcionados, porque, positiva, preguntas, presentaciones, preservadores, primer, propósito, próximo, punto, puro, quedando, quede, quién, quieres, químico, rápido, ratos, razón, realidad, rebay, recibido, recibiendo, recibo, reconocida, riquísimo, rudimentario, rústico, sale, salga, satura, semana, sensato, sí, sido, sienta, siente, sientes, siento, siguiente, sintético, sirve, situación, sobresalir, sueños, Tajin, tanta, tantas, temor, temprano, tendría, tentando, tiempos, tipo, todas, tortillas, trabajando, trabajaron, variedades, vean, venga, vengo, verlos, viendo, viene, vienes, vital, yo.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Después de coaching:

Administración, aferrado, alimentación, alimento, asador, así, atención, aunque, auténtico, básico, buena, buscarle, cabeza, café, calidad, calidez, carbón, carne, casa, chingones, chonita, cien, cocine, comer, como, cómo, conmigo, conocer, consentimiento, consiento, control, controlarlo, convenir, corazoncillo,

cualquier, cuidamos, cuide, dar, decir, dedicación, dicen, dicho, diferente, egoísta, elaborado, empezar, entra, ese, especial, estarse, estufa, estufita, estuve, falta, fregadera, gas, general, gustaría, habías, hacerlas, hay, herramienta, hogar, huevón, identidad, insumo, lado, llamar, llega, machín, mal, mala, manejarlos, mantiene, maridados, marque, media, mentalidad, merma, meterle, mí, mis, momento, moviendo, mucha, mucha, mundo, natural, nuevas, nuevo, ordenado, original, otros, parrilla, pasión, pedorra, perjudica, plancha, platillos, posible, positiva, preparado, prepararlo, primera, pruebas, pudiera, punto, que, quemadores, quiero, raíces, raros, razón, restaurante, sabía, sartén, sazón, sazónador, se, sobresalen, son, súper, superar, tienes, toque, trabajando, traigo, utilizo, vale, varias, vender, venta, verlo, ves, vez.

Una vez filtrada con el criterio de eliminación de palabras con todo tipo de conexiones gramaticales, además de las no relacionadas con el tema empresarial de la presente investigación, a mostrar en la siguiente tabla:

Figura 3.8
Relación de palabras eliminadas.

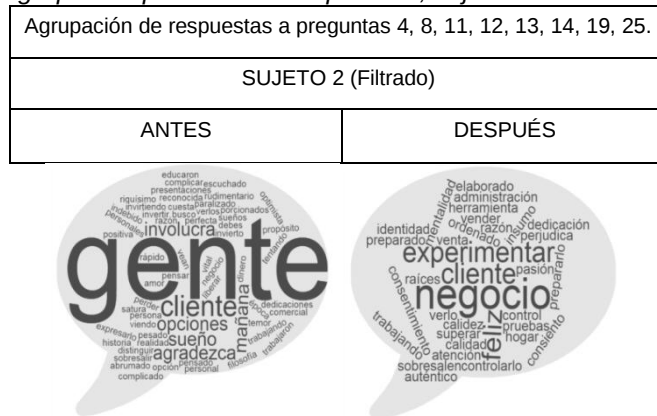
abasto	carne	cortes	empleado	incrementaran	muebles	profesionales	situaciones
abierto	carnívoros	costero	empleados	indicado	mujer	propia	sociales
abres	carrera	costilla	encanta	industrial	mundial	propio	sociedad
abrir	carrito	costillas	encariño	instalar	mundo	propios	soltarlo
abuelita	casa	creerás	encerrado	intensión	nace	publica	soya
acepta	caspa	crema	endulzarse	internacionales	natural	puedas	sucursal
acompañante	cereales	creo	enormes	jardín	negativo	quebró	suelo
acostumbras	cerrado	crepa	ensalada	jefa	niño	quedar	tacos
adelantados	cerar	crepas	Ensenada	jefe	niños	quemadores	Tajín
adeudan	creviche	crepita	equivocamos	joven	nivel	queso	taquería
aferrarme	champiñones	cubículo	error	jueces	noche	radio	taquillas
agrada	chef	cuerpo	escuela	juego	normal	recibido	tarde
agresivo	chico	cuestión	espacio	jugo	notado	recomiendan	temporada
agua	chinos	cuestiones	espacios	juventud	novatos	recuerdo	temprano
aguinaldo	cielo	cuidado	esperemos	lance	novia	regalando	tenga
alguien	cierra	cuidando	espinita	lavar	nuevos	regalo	tentado
alimentación	ciudad	cuidar	establecimiento	lazo	nutritivo	regime	terminamos
alimento	claves	culpa	estimar	legales	ocupar	registrar	termino
amistades	cocina	duflando	estipular	levantar	ofrecerles	regresa	terreno
ampliar	cocinando	dando	estudiantes	libero	ofreció	regresado	texturas
amueblado	cocinar	daría	estufa	limpio	ofrezco	regresando	tiburones
animal	cocine	dedicarte	estufita	llegar	opinar	rencor	tiempos
animales	cocinero	dedicas	evento	llorando	ordinario	renta	Tijuana
años	cocino	dejarlo	existe	local	orillado	renta	tocino
apoya	coctel	dejarlos	explicando	luces	paciencia	rentarse	todavía
área	cocteles	dejas	explicarlo	lugar	paciente	repisa	tontos
asador	colectivo	demasiado	explicártelo	lugares	padre	respondido	torillas
atado	comas	deprimido	exprimir	madre	pagar	restaurante	toxinas
aterriza	come	descarto	externo	mamá	pago	rica	tranquilo
ayer	comen	descompuso	fábricas	mandar	pagues	rico	trato
ayudo	comentarios	desesperamos	fácilmente	manejar	papás	roban	través
banquetas	comían	desesperante	factor	manera	pareja	ruedita	triste
banquetes	comida	despacio	fallado	mantener	parrilla	rustica	ubicación
bebidas	comiendo	desperdiciado	familia	mantiene	pasado	rústico	ubicar
bienvenida	cómodos	desperdician	familiares	máquina	patentado	sabíamos	ubicara
boca	compañeros	después	fascinados	marinados	pequeño	sabor	única
bruto	comprar	destapar	fondo	marisco	perdida	saborear	utensilios
buen	comunales	detiene	formas	matar	perfeccionista	sabores	variedad
burritos	comunidad	Devoluda	fórmula	mayor	pescado	saliendo	vecino
buscar	concentras	diferente	franquicia	mayoría	peso	salir	vegano
busque	condiciones	difícil	fruta	McDonald's	pidie	salmon	vegetariana
cabeza	conforme	dímelo	fuerza	medidores	plancha	sartén	vegetariano
café	conocerla	dirigida	fuera	mentonado	platicado	sazón	vegetarianos
cafecito	conocido	disculpo	gastronomía	menú	platillos	sazonador	Veggie
cafetería	conociera	diseñada	gastronómico	merece	plato	semana	venga
caiga	conservadores	disfrutando	golpe	merma	población	semanas	venir
caigan	construcción	disfrutar	gourmet	mesas	pollo	sembrado	verdura
calle	contabilidad	disposición	granito	meses	posición	sentada	verifique
calor	contactos	dividir	grosera	México	postre	sentimentalismo	viajando
camarón	comé	divorcio	guiso	mezclar	prácticamente	sepan	viajar
cambiando	contemplado	dólar	gustaría	Michelin	prefero	sepas	viago
cambiante	contemplados	dormía	gusto	micro	pregunta	sería	vibras
cambie	contento	dueño	hacerlo	miedo	prende	siento	vida
campo	continuando	dulce	haciendo	molesta	prendido	significado	viene
cañón	copiaron	edificio	hambre	momento	prepare	simplemente	vivido
capricho	corazón	ego	hijo	momento	preservadores	sincero	viviendo
caprichos	cordero	ejemplo	hornilla	motor	prima	sintético	vivir
caras	corrieron	ejercicio	hornillas	movimiento	primer	siuviéndolo	volviera
carbón	cortes	empleada	importante	muchacha	probabilidades	situación	zona

Fuente: Elaboración propia.

Posteriormente, derivó a la siguiente nube y respectiva tabla MAP.

Figura 3.9

Agrupación palabras de respuestas, sujeto 2. Filtrado.



Fuente: Elaboración propia.

Procediendo a mostrar en la siguiente tabla, el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas, filtrado con el criterio mencionado.

Figura 3.10

Comparativo frecuencia de palabras filtradas, sujeto 2. Filtrado.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.													
OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTAS ENTREVISTA	ANTES						DESPUES					
		FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
Identificar las características del pensamiento estratégico, que contribuyen a la visión del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México.	4,8,11,12,13,14,19,25	12	gente	1	filosofía	1	persona	3	negocio	1	ordenado		
		3	cliente	1	comercial	1	perder	2	experimentar	1	pruebas		
		3	involucra	1	escuchado	1	pensar	2	cliente	1	control		
		2	agradezca	1	optimista	1	viendo	2	feliz	1	calidez		
		2	opciones	1	propósito	1	rápido	1	consentimiento	1	superar		
		2	mañana	1	riquísimo	1	pesado	1	administración	1	calidad		
		2	sueño	1	complicar	1	satura	1	herramienta	1	insumo		
		1	presentaciones	1	abrumado	1	opción	1	controlarlo	1	pasión		
		1	sobresalir	1	positiva	1	cuesta	1	prepararlo	1	vender		
		1	rudimentario	1	personal	1	verlos	1	mentalidad	1	raíces		
		1	dedicaciones	1	historia	1	dinero	1	sobresalen	1	razón		
		1	porcionados	1	indebido	1	sueños	1	trabajando	1	venta		
		1	invirtiendo	1	tentando	1	temor	1	dedicación	1	hogar		
		1	expresarlo	1	educaron	1	época	1	preparado				
		1	distinguir	1	invertir	1	debes	1	elaborado				
		1	paralizado	1	invierto	1	razón	1	perjudica				
		1	reconocida	1	realidad	1	vital	1	consiento				
		1	personales	1	perfecta	1	busco	1	auténtico				
		1	trabajando	1	pensado	1	vean	1	identidad				
		1	complicado	1	liberar	1	amor	1	atención				
		1	trabajaron	1	negocio			1	verlo				

Fuente: Elaboración propia.

Figura 3.11

Agrupación palabras de respuestas, sujeto 3. Sin filtrar.

Agrupación de respuestas a preguntas 4, 8, 11, 12, 13, 14, 19, 25.	
SUJETO 3 (Sin filtrar)	
ANTES	DESPUÉS



Fuente: Elaboración propia.

Procediendo a mostrar en la siguiente tabla, el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas.

Figura 3.12

Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 3. Sin filtrar.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de coaching, reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.															
OBJETIVO ESPECÍFICO: Identificar las características del pensamiento estratégico, que contribuyen a la visión del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC, México.															
ANTES								DESPUES							
FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
104	que	4	vegetariano	3	tiens	2	sociedad	2	queso	101	que	3	ejemplo	2	terreno
19	más	4	competencia	3	llego	2	teniendo	2	nadie	17	más	3	aunque	2	probado
13	pues	4	filosofía	3	gusta	2	fábricas	2	cuido	15	negocio	3	cuenta	2	hubiera
12	persona	4	dientes	3	estén	2	haciendo	2	meses	9	sea	3	muchas	2	empieza
12	gente	4	respeto	3	nunca	2	semanas	2	el	8	cosas	3	Veggie	2	sistema
12	algo	4	mercado	3	crema	2	después	2	estar	7	filosofía	3	estar	2	hacerlo
12	sea	4	quiere	3	vengo	2	quieras	2	parte	7	gente	3	están	2	pasando
11	mucho	4	crear	3	están	2	querían	2	tenía	7	lugar	3	calle	2	suerte
11	eso	4	novia	3	mejor	2	errores	2	novio	7	pues	3	bueno	2	quiere
10	Tijuana	4	súper	3	tenga	2	planteé	2	todas	7	está	3	había	2	México
10	quiero	4	todos	3	lugar	2	tomamos	2	fondo	7	eso	3	renta	2	comida
10	aquí	4	visto	3	igual	2	muebles	2	calle	7	del	3	tacos	2	nuevas
10	hay	4	tipo	3	pasa	2	acuerdo	2	dando	6	quiero	3	crees	2	mañana
10	les	4	come	3	haga	2	detalle	2	tomar	6	mejor	3	crear	2	cueste
9	vegetariana	4	son	3	otra	2	fracaso	2	yo	5	personas	3	años	2	llevar
9	personas	4	del	3	digo	2	deprimí	2	haría	5	dinero	3	creo	2	puesto
9	ese	4	mis	3	tuve	2	cambios	2	hija	5	nada	3	esa	2	grande
8	negocio	4	así	3	esto	2	gustaba	2	base	5	poco	3	sé	2	vienen
8	pienso	4	sé	3	dije	2	hacerlo	2	deje	5	algo	2	acostumbrado	2	pegado
7	comer	3	conciencia	3	mal	2	riesgo	2	sino	5	digo	2	champifones	2	seguir
7	idea	3	decisiones	3	esa	2	cocina	2	días	5	así	2	identifica	2	socios
7	nada	3	confiable	2	estructurado	2	cabeza	2	poco	4	tiens	2	hubiéramos	2	hablar
7	está	3	contratar	2	inteligentes	2	dinero	2	mamá	4	todos	2	importante	2	cuanto
7	mi	3	deprimido	2	publicidad	2	cuenta	2	moda	4	mismo	2	conciencia	2	la
6	básicamente	3	decisión	2	constancia	2	empezó	2	dice	4	súper	2	aprendido	2	llegó
6	siempre	3	aprender	2	obviamente	2	tronar	2	cosa	4	vida	2	dedicamos	2	dicen
6	cliente	3	pregunto	2	preguntar	2	decían	2	cómo	4	aquí	2	alimentos	2	tanto
5	criterio	3	difícil	2	diferente	2	misión	2	años	4	veo	2	principio	2	estás
5	alguien	3	empresa	2	demasiado	2	entrar	2	este	4	son	2	servicio	2	forma
5	cambio	3	connmigo	2	empezamos	2	llegar	2	sale	4	ese	2	contrato	2	causa
5	vegano	3	importa	2	problema	2	socios	2	toda	4	ahí	2	elemento	2	mucho
5	animal	3	empezar	2	maltrato	2	apenas	2	baso	4	mi	2	factores	2	salen
5	carne	3	comida	2	empresas	2	ningún	2	casa	4	tú	2	queremos	2	ganás
5	cosas	3	puedes	2	negocios	2	abrir	2	allá	3	funcionando	2	adelante	2	cerca
5	tacos	3	quedar	2	detalles	2	final	2	pega	3	decisiones	2	cambios	2	verlo
5	vida	3	ciudad	2	hicieras	2	bueno	2	vez	3	imaginate	2	Tijuana	2	pasar
5	ahí	3	muchas	2	opciones	2	hasta	2	iba	3	haciendo	2	cuidado	2	nueva
5	tú	3	equipo	2	animales	2	demás			3	alguien	2	siempre	2	quede

Fuente: Elaboración propia.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Antes de coaching:

Abra, abres, acabar, acomodo, acondicionar, activa, adaptarme, afecto, aferro, afuera, ahora, algo, amueblado, año, aparte, apoyo, aprenderlo, aprendido, aprendiendo, arena, arme, asociarme, aunque, auto, automáticamente, ayudaría, berrinche, buen, buena, cabezas, cachan, calma, cambie, capitalistas, carnívora, carrera, cereales, ceviche, champiñones, chile, chinos, chocando, cimentado, cocinando, cocinar, cocinero, cocino, coherencia, comen, comentario, como, comprar, concesión, conspiraciones, contrate, coordinamos, corazón, cordero, creadores, crear, creo, crueldad, cualquier, cuentas, cuerpo, dañando, darte, das, deber, deberás, decidí, decir, dedícate, dejado, dejando, dejar, dejarlo, dejo, demasiados, demostró, descansaba, destruiría, destruyen, día, dices, Dices, dicho, dijo, Dios, disculpa, disposición, dispuesto, doble, documentales, dormía, doy, durante, echamos, edificio, ejemplo, ejercicio, eliminamos, ella, empezando, empiece, empleados, empresario, encontraba, Ensenada, Ensenadense, entiendes esquina, error, escuchaba, escuela, espacio, esperaba, esperando, estaban, estandarizado, estas, estos, estrés, estricto, estudiadas, estudiando, estudiar, estufa, estuvo, etapa, éxito, expandirme, explotación, fácil, familiares, flyer, fría, frías, gastronomía, general, gourmet, granito, guiar, guise, gustando, gusto, haber, habré, hacerlos, hacia, haz, hecho, hizo, humanidad, íbamos, ideal, importe, ingredientes, instantáneo, interesante, interior, investigar, jalas, joven, juntas, lado, libre, llegarle, llegue, lleguen, lograr, luego, lugares, malas, mantenerme, marca, mas, máximo, mayor, menos, mes, meter, micro, microempresario, mío, modos, moldeando, molestó, momento, motive, mozzarella, muchacha, muerte, nade, negativa, ninguna, nomas, nuestra, ofendiendo, ofrecemos, ojala, opción, operación, operaciones, opinión, otras, otros, pagues, parece, parecido, pasando, paso, pasó, pedimos, pensaba, pensado, pequeño, perdí, perfectamente, personas, pesado, pescado, pido, piensa, piensan, pilares, planeó, planes, podíamos, pollo, poner, prefiero, preguntamos, preguntarle, pregunte, primer, primera, principal, principales, producción, producto, progrese, prosperar, proyecto, proyectos, público, pueda, pura, puse, quedas, quemó, quiera, quieran, quieres, quisiera, rápidamente, realmente, regresar, regreso, relleno, renunciar, responsable, responsables,

respuesta, rico, sabia, sartén, semana, sensible, sentimental, sepa, sepan, seria, sería, servimos, servirle, si, siga, sigue, simple, simplemente, sirven, sola, soltarle, tanto, taquería, tema, ten, tenían, terminamos, tiburones, típico, tocino, toco, todavía, tomado, toman, torre, total, toxinas, trabajando, transporte, único, universidad, utensilios, valores, variedad, varios, vayan, vegana, vegetarianos, venderlo, vendo, ver, verdura ,ves, vienen, vinimos, visualmente, vive, viví, vivido, vivir, volví.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Después de *coaching*:

Abajo, abrir, acá, aceptamos, actualidad, acuerdo, adentro, agarro, ahora, ahorita, alcanza, animal, animales, aprendí, aquello, arena, ayer, ayudado, ayudó, bajar, bajones, balance, basa, bases, bonito, borro, buscar, busco, cabrón, caja, camarón, cambia, cambiando, cambio, carácter, Carl's, carne, causas, chingada, chingones, chorro, cima, claro, claros, cocina, comer, comes, cómo, comprar, conscientes, constancia, contratar, convirtiendo, corren, corrí, costero, creamos, cree, creerás, cuales, cuánto, cuatro, cuentan, cuestión, curiosa, dado, dar, darle, de, debo, decir, dejar, dejarnos, demás, depende, depender, depósito, derechos, describir, dije, dijimos, dirigidos, divertida, doble, dónde, dueño, empezar, empleado, empresa, empresas, encantado, encontrar, encontré, enfermos, ensalada, ensaladas, equipo, escrito, escuchar, esos, especial, estábamos, estaban, estabas, establecido, este, esto, estricta, estuvo, examen, existe, éxito, factor, famosos, firmes, fríamente, fuera, fuerte, fuertes, gana, ganamos, gano, gordito, granito, gusto, habías, hablando, hable, hacía, hambre, han, hecho, hemos, honesta, honestidad, hora, hubieran, idea, igual, influyen, inventar, jalar, jamás, juego, jugar, junior, lanza, llegado, llegar, lleve, llevo, lo , local, luego, malo, maltrato, mamá, mandar, mandaron, manejar, manejo, manera, maquina, máquina, máquinas, marca, McDonald's, mejorar, mensaje, mentalidad, mercado, merma, meses, mezclamos, mía, mijo, motivación, motivar, mucha, muerte, mundo, nadie, necesariamente, negocios, ninguno, nuestra, nuestro, ocuparía, ocupo, ojos, onda, opción, opciones, ordinario, otra, otras, pagar, pagarle, pagas,

pago, partes, pasado, pasan, patada, pegar, pensaba, pensamiento, pensando, pensar, persona, personal, pesos, piensan, piezas, pirateado, podía, poner, poniendo, por, positiva, preguntado, preguntando, presionados, primer, principal, probaba, problema, producto, progreso, propia, propio, propios, proponer, propuestas, prueba, pueda, puse, pusieron, pusimos, quedar, quepo, quería, queríamos, quise, quitado, rápidos, realmente, reciprocidad, regirme, registrar, reglas, rentamos, rentando, rescisión, responsabilidad, restaurantes, riesgo, robaron, sabor, sabores, sale, salir, saquen, sean, semana, sentido, sería, seríamos, siguen, sirven, sociedad, soltar, sube, subieron, subway, sueldo, sustituir, taco, tal, tan, tanta, tantos, tarde, temporada, temprano, tendrá, tenga, tengas, tenía, texturas, típico, todavía, todo, trabajadores, transitado, tratamos, trato, tres, trueno, tus, tuve, tuviera, vagas, valorar, valores, veces, vegetariano, ven, vender, venir, vez, viendo, viéndolo, viéndolos, vino, visión, visto, visualizar, volumen, volví, vuelven, vuelvo.

Una vez filtrada con el criterio de eliminación de palabras con todo tipo de conexiones gramaticales, además de las no relacionadas con el tema empresarial de la presente investigación, a mostrar en la siguiente tabla:

Figura 3.13

Relación de palabras eliminadas.

abasto	carne	cortes	empleado	incrementaran	muebles	profesionales	situaciones
abierta	carnívoros	costero	empleados	indicado	mujer	propia	sociales
abres	carrera	costilla	encanta	industrial	mundial	propio	sociedad
abrir	carrito	costillas	encariño	instalar	mundo	propios	soltarlo
abuelita	casa	creerás	encerrado	intensión	nace	publica	soya
acepta	caspa	crema	endulzarse	internacionales	natural	puedas	sucursal
acompañante	cereales	creo	enormes	jardín	negativo	quebró	suelo
acostumbra	cerrado	crepa	ensalada	jefa	niño	quedar	tacos
adelantados	cerrar	crepas	Ensenada	jefe	niños	quemadores	Tajín
adeudan	ceviche	crepita	equivocamos	joven	nivel	queso	taquería
aferrarme	champiñones	cubículo	error	jueces	noche	radio	taquizas
agrada	chef	cuerpo	escuela	juego	normal	recibido	tarde
agresivo	chico	cuestión	espacio	jugo	notado	recomiendan	temporada
agua	chinos	cuestiones	espacios	juventud	novatos	recuerdo	temprano
aguinaldo	cielo	cuidado	esperemos	lance	novia	regalando	tenga
alguien	cierra	cuidando	espinita	lavar	nuevos	regalo	tentado
alimentación	ciudad	cuidar	establecimiento	lazo	nutritivo	regirme	terminamos
alimento	claves	culpa	estimar	legales	ocupar	registrar	termino
amistades	cocina	dañando	estipular	levantar	ofrecerles	regresa	terreno
ampliar	cocinando	dando	estudiantes	libero	ofreció	regresado	texturas
amueblado	cocinar	daría	estufa	limpio	ofrezco	regresando	tiburones
animal	cocine	dedicarte	estufita	llegar	opinar	rencor	tiempos
animales	cocinero	dedicas	evento	llorando	ordinario	renta	Tijuana
años	cocino	dejarlo	existe	local	orillado	renta	tocino
apoya	coctel	dejarlos	explicando	luces	paciencia	rentarse	todavía
área	cocteles	dejas	explicarlo	lugar	paciente	repisa	tontos
asador	colectivo	demasiado	explicártelo	lugares	padre	respondido	torillas
atado	comas	deprimido	exprimir	madre	pagar	restaurante	toxinas
aterriza	come	descarto	externo	mamá	pago	rica	tranquilo
ayer	comen	descompuso	fábricas	mandar	pagues	rico	trato
ayudo	comentarios	desesperamos	fácilmente	manejar	papás	roban	través
banquetas	comían	desesperarte	factor	manera	pareja	ruedita	triste
banquetes	comida	despacio	fallado	mantener	parrilla	rustica	ubicación
bebidas	comiendo	desperdiciado	familia	mantiene	pasado	rústico	ubican
bienvenida	cómodos	desperdician	familiares	máquina	patentado	sabíamos	ubicara
boca	compañeros	después	fascinados	marinados	pequeño	sabor	única
bruto	comprar	destapar	fondo	marisco	perdida	saborear	utensilios
buen	comunales	detiene	formas	matar	perfeccionista	sabores	variedad
burritos	comunidad	Devolada	fórmula	mayor	pescado	saliendo	vecino
buscar	concentras	diferente	franquicia	mayoría	peso	salir	vegano
busque	condiciones	difícil	fruta	McDonald's	pide	salmon	vegetariana
cabeza	conforme	dímelo	fuerza	medidores	plancha	sartén	vegetariano
café	conocerla	dirigida	fuera	mentonado	platicado	sazón	vegetarianos
cafecito	conocido	disculpo	gastronomía	menú	platillos	sazonador	Veggie
cafetería	conociera	diseñada	gastronómico	merece	plato	semana	venga
caiga	conservadores	disfrutando	golpe	merma	población	semanas	venir
caigan	construcción	disfrutar	gourmet	mesas	pollo	sembrado	verdura
calle	contabilidad	disposición	granito	meses	posición	sentada	verifique
calor	contactos	dividir	grosera	México	postre	sentimentalismo	viajando
camarón	conté	divorcio	guise	mezclar	prácticamente	sepan	viajar
cambiando	contemplado	dólar	gustaría	Michelin	prefiero	sepas	viajo
cambiante	contemplados	dormía	gusto	micro	pregunta	sería	vibras
cambie	contento	dueño	hacerlo	miedo	prende	siento	vida
campo	continuando	dulce	haciendo	molesta	prendido	significado	viene
cañón	copiaron	edificio	hambre	momento	prepare	simplemente	vivido
capricho	corazón	ego	hijo	momento	preservadores	sincero	viviendo
caprichos	cordero	ejemplo	hornilla	motor	prima	sintético	vivir
caras	corrieron	ejercicio	hornillas	movimiento	primer	sirviéndolo	volviera
carbón	cortes	empleada	importante	muchacha	probabilidades	situación	zona

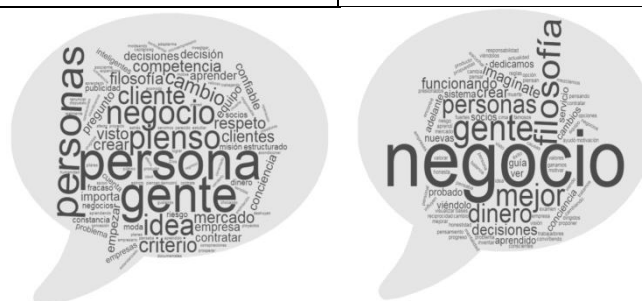
Fuente: Elaboración propia.

Posteriormente, derivó a la siguiente nube y respectiva tabla MAP.

Figura 3.14

Agrupación palabras de respuestas, sujeto 3. Filtrado.

Agrupación de respuestas a preguntas 4,8,11,12,13,14,19,25.	
SUJETO 3 (Filtrado)	
ANTES	DEPUÉS



Fuente: Elaboración propia.

Procediendo a mostrar en la siguiente tabla, el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas, filtrado con el criterio mencionado.

Figura 3.15

Comparativo frecuencia de palabras filtradas, sujeto 3. Filtrado.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.													
OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTAS ENTREVISTA	ANTES						DESPUES					
		FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
Identificar las características del pensamiento estratégico, que contribuyen a la visión del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México.	4,8,11,12,13,14,19,25	12	persona	2	dinero	1	creadores	15	negocio	1	viéndolos	1	examen
		12	gente	2	cuenta	1	renunciando	7	filosofía	1	cambiando	1	cambia
		9	personas	2	misión	1	aprendido	7	gente	1	mezclamos	1	opción
		8	negocio	2	socios	1	estudiar	6	mejor	1	dirigidos	1	equipo
		8	pienso	2	moda	1	proyecto	5	personas	1	negocios	1	visión
		7	idea	1	microempresario	1	gustando	5	dinero	1	producto	1	cambio
		6	cliente	1	conspiraciones	1	sensible	3	funcionando	1	influyen	1	viendo
		5	criterio	1	estandarizado	1	progrese	3	decisiones	1	problema	1	causas
		5	cambio	1	documentales	1	venderlo	3	imagine	1	progreso	1	pensar
		4	competencia	1	capitalistas	1	estricto	3	crear	1	viéndolo	1	reglas
		4	filosofía	1	acondicionar	1	chocando	2	conciencia	1	proponer	1	riesgo
		4	clientes	1	sentimental	1	parecido	2	aprendido	1	personal	1	visto
		4	respeto	1	operaciones	1	producto	2	dedicamos	1	opciones	1	éxito
		4	mercado	1	explotación	1	servimos	2	servicio	1	encontré	1	ayudó
		4	crear	1	coordinamos	1	demostró	2	adelante	1	viéndolo	1	bases
		4	visto	1	aprendiendo	1	contrate	2	cambios	1	empresas	1	idea
		3	conciencia	1	responsable	1	público	2	probado	1	tratamos	1	cima
		3	decisiones	1	personas	1	piensan	2	sistema	1	pensando		
		3	confiable	1	empresario	1	acomodo	2	nuevas	1	escuchar		
		3	contratar	1	trabajando	1	valores	2	socios	1	inventar		
		3	decisión	1	coherencia	1	pilares	2	guía	1	mejorar		
		3	aprender	1	expandirme	1	pensaba	2	ver	1	pensaba		
		3	pregunto	1	aprenderlo	1	regreso	1	responsabilidad	1	motivar		
		3	empresa	1	investigar	1	lograr	1	trabajadores	1	aprendí		
		3	importa	1	adaptarme	1	planes	1	reciprocidad	1	honesta		
		3	empezar	1	realmente	1	muerte	1	convirtiéndolo	1	valores		
		3	equipo	1	asociarme	1	motive	1	presionados	1	valorar		
		2	estructurado	1	moldeando	1	afecto	1	pensamiento	1	mercado		
		2	inteligentes	1	destruyen	1	planeó	1	conscientes	1	piensan		
		2	publicidad	1	proyectos	1	afiero	1	motivación	1	empresa		
2	constancia	1	dispuesto	1	estrés	1	visualizar	1	ganamos				
2	problema	1	cimentado	1	ideal	1	propuestas	1	famosos				
2	empresas	1	concesión	1	apoyo	1	honestidad	1	fuertes				
2	negocios	1	operación	1	Dios	1	mentalidad	1	balance				
2	fracaso	1	humanidad			1	actualidad	1	persona				
2	riesgo	1	prosperar			1	contratar	1	muerte				

Fuente: Elaboración propia.

Con la intención de ampliar el manejo de resultados, de la frecuencia por palabra, en las respuestas a las preguntas a profundidad por grupo específico, ahora están concentradas en una sola tabla para los tres sujetos, con su respectiva nube de palabras y facilitar la visualización de la mencionada frecuencia:

Figura 3.16

Comparativo frecuencia de palabras filtradas, para los tres sujetos. Primer grupo.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de coaching, reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.													
OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTAS ENTREVISTA	ANTES						DESPUES					
		FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
Identificar las características del pensamiento estratégico, que contribuyen a la visión del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC, México.	4,8,11,12,13,14,19,25	33	gente	2	trabajador	1	necesitas	30	negocio	1	contratar	1	seguir
		14	persona	1	abrumado	1	necesito	24	gente	1	control	1	sobresalen
		12	negocio	1	acomodo	1	opción	10	cliente	1	controlarlo	1	superar
		11	personas	1	acondicionar	1	operación	9	mejor	1	convirtiendo	1	trabajadores
		9	cliente	1	adaptarme	1	operaciones	9	producto	1	crecer	1	trabajando
		8	pienso	1	afecto	1	optimista	7	filosofía	1	dedicación	1	transmite
		7	idea	1	alerno	1	organice	7	personas	1	desmotiva	1	tratamos
		5	amor	1	elegantes	1	paralizado	6	atención	1	desvie	1	valorar
		5	cambio	1	alma	1	parecido	6	calidad	1	Dios	1	valores
		5	clientes	1	apoyo	1	pensaba	6	ver	1	dirigidos	1	vender
		5	criterio	1	aprenderlo	1	pensado	5	decisiones	1	disfruten	1	vendo
		5	filosofía	1	asociarme	1	perder	5	dinero	1	durar	1	verlo
		5	ver	1	básico	1	perfecta	5	hagan	1	elaborado	1	viendo
		4	competencia	1	beneficio	1	personal	5	opciones	1	empezar	1	viendo
		4	crear	1	busco	1	personales	4	bajar	1	empresa	1	viéndolo
		4	decisión	1	capitalistas	1	pesado	4	publicidad	1	empresas	1	viéndolo
		4	equipo	1	chocando	1	piensa	3	afecta	1	encontré	1	viéndolos
		4	gusta	1	cimentado	1	piensan	3	amor	1	entienden	1	visión
		4	mercado	1	coherencia	1	piensan	3	clientes	1	escuchado	1	visto
		4	publicidad	1	comercial	1	pilares	3	convenga	1	escuchar	1	visualizar
		4	quiero	1	complicado	1	planeó	3	crear	1	examen		
		4	realidad	1	complicar	1	planes	3	desanima	1	éxito		
		4	respeto	1	concesión	1	platicando	3	empiezas	1	famosos		
		4	visto	1	confianza	1	platicar	3	feliz	1	fuertes		
		3	aprender	1	conocemos	1	porcionados	3	funcionando	1	futuro		
		3	comunicación	1	conspiraciones	1	positiva	3	ganar	1	ganamos		
		3	conciencia	1	contrate	1	preparada	3	imaginate	1	gusta		
		3	confiable	1	coordinamos	1	presentaciones	3	mejores	1	herramienta		
		3	contratar	1	creadores	1	progrese	3	quiero	1	herramientas		
		3	cuenta	1	creencias	1	propósito	3	sientan	1	hogar		
		3	decisiones	1	cuesta	1	prosperar	3	sistema	1	honesta		
		3	dinero	1	debes	1	proyecto	3	ventas	1	honestidad		
		3	Dios	1	dedicaciones	1	proyectos	2	acuerdo	1	idea		
		3	empezar	1	demostró	1	público	2	adelante	1	identidad		
		3	empresa	1	destruyen	1	rápido	2	aprendido	1	influyen		
		3	falta	1	disfrute	1	razón	2	cambios	1	insumo		
		3	gastos	1	dispuesto	1	realmente	2	conciencia	1	integren		
		3	importa	1	distinguir	1	reconocida	2	costos	1	inventar		
		3	involucra	1	documentales	1	regreso	2	dedicamos	1	labora		
		3	mañana	1	educaron	1	reinvertir	2	equipo	1	llamar		
		3	piense	1	emoción	1	relación	2	exigente	1	mejorar		
		3	pregunto	1	empiezo	1	renunciar	2	experimentar	1	mejore		
		3	sacar	1	empresario	1	responsable	2	guía	1	mentalidad		
		3	trabajando	1	engloba	1	riquísimo	2	inspiración	1	mentalidad		
		3	agradezca	1	época	1	ritmo	2	invertir	1	mercado		
		2	aprendido	1	escuchado	1	rudimentario	2	inviertes	1	mezclamos		
		2	aprendiendo	1	espontaneo	1	satura	2	limitan	1	motivación		
		2	ayuda	1	estandarizado	1	sensación	2	nuevas	1	motivar		
		2	beneficiar	1	estrés	1	sensible	2	probado	1	muerde		
		2	camino	1	estricto	1	sentimental	2	productos	1	negocios		
		2	cómoda	1	estudiar	1	sentime	2	respetarnos	1	negocios		
		2	constancia	1	expandirme	1	sentimos	2	servicio	1	nueva		
		2	empresas	1	explotación	1	sienta	2	socios	1	opción		
		2	estrés	1	expresarlo	1	sientas	2	transmitir	1	ordenado		
		2	estructurado	1	fallando	1	sobrepasan	2	venta	1	pasión		
		2	fracaso	1	ganar	1	sobresalir	1	actualidad	1	pensaba		
		2	guste	1	gustando	1	sola	1	administración	1	pensamiento		
		2	incomoda	1	historia	1	sueños	1	agrade	1	pensando		
		2	inteligentes	1	humanidad	1	temor	1	ahorrar	1	pensar		
		2	límite	1	ideal	1	tensión	1	ambiente	1	perjudica		
		2	marca	1	imaginar	1	tentando	1	aprendí	1	persona		
		2	mejor	1	imagine	1	toleramos	1	aumentemos	1	personal		
		2	misión	1	indebido	1	trabajaron	1	aumentar	1	piensan		
		2	moda	1	invento	1	valores	1	auténtico	1	pienso		
		2	negocios	1	invertir	1	vean	1	ayudó	1	precios		
		2	opciones	1	investigar	1	venderlo	1	balance	1	preparado		
		2	pagar	1	invierto	1	verlos	1	bases	1	prepararlo		
		2	pensar	1	invirtiendo	1	vendo	1	calidez	1	presionados		
		2	preparame	1	labor	1	vital	1	cambia	1	problema		
		2	problema	1	liberar			1	cambiando	1	progreso		
		2	producto	1	lógico			1	cambio	1	proponer		
		2	puedes	1	lograr			1	causas	1	propuestas		
		2	respetamos	1	mercadotecnia			1	cima	1	pruebas		
		2	riesgo	1	microempresario			1	competencia	1	raíces		
		2	sentir	1	moldeando			1	compre	1	razón		
		2	sientan	1	monetario			1	confianza	1	reciprocidad		
		2	siente	1	motive			1	conscientes	1	reglas		
		2	socios	1	muerde			1	consentimiento	1	responsabilidad		
		2	sueño	1	necesidad			1	consiento	1	riesgo		

Fuente: Elaboración propia.

Figura 3.17

Agrupación palabras de respuestas, 3 sujetos.

Agrupación de respuestas a preguntas 4, 8, 11, 12, 13, 14, 19, 25.											
ANTES						DESPUÉS					



Fuente: Elaboración propia.

Con la finalidad de incluir un siguiente nivel de análisis de la frecuencia de palabras para las respuestas de los tres sujetos, agrupados según el objetivo específico, el estudio presenta ahora una acumulación de frecuencias de palabras afines según su semántica, donde la tabla siguiente, muestra para efectos de trazabilidad, la relación de la palabra a incluir en la imagen producida por el programa para nubes de palabras y las palabras que fueron asociadas a la misma.

Figura 3.18

Trazabilidad acumulado de palabras filtradas. Tres sujetos, antes coaching. Primer grupo.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para													
OBJETIVO ESPECÍFICO: Identificar las características del pensamiento estratégico, que contribuyen a la visión del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC, México.													
PREGUNTAS ENTREVISTA: 4,8,11,12,13,14,19,25													
ANTES													
FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
33	gente	14	persona	11	personas								
8	pienso	1	piensa	1	piensan	3	piense	2	pensaba	1	pensado	2	pensar
9	cliente	5	clientes										
12	negocio	2	negocios										
5	ver	1	vean	1	verlos	1	viendo	4	visto				
2	sentir	1	sensible	1	sensación	1	sentimental	1	sentirme	2	sienta	2	sientan
3	aprender	1	aprenderlo	2	aprendido	2	aprendiendo					1	sientas
7	idea	1	ideal										1
4	decisión	3	decisiones										
4	gusta	1	gustando	2	guste								
5	amor	1	afecto										
4	crear	1	creadores	1	creencias								
4	respeto	2	respetamos										
3	trabajando	2	trabajador	1	trabajaron								
3	empresa	1	empresario	2	empresas								
4	mercado	1	mercadotecnia										
4	realidad	1	realmente										
3	confiable	1	confianza										
3	contratar	1	contrate										
1	invertir	1	invierto	1	invirtiendo	1	reinvertir						
2	beneficiar	1	beneficio										
2	estrés	1	estreso										
1	necesidad	1	necesitas	1	necesito								
2	opciones	1	opción										
2	prepararme	1	preparada										
2	sueño	1	sueños										
1	complicado	1	complicar										
1	imaginar	1	imagine										
1	personal	1	personales										
1	planes	1	planeo										
1	platicar	1	platicando										
1	progrese	1	prosperar										
1	proyecto	1	proyectos										
1	operación	1	operaciones										

Fuente: Elaboración propia.

Incluyendo las palabras que no fueron acumuladas, al no tener relación con otras, en frecuencias bajas.

Con frecuencia 1:

Abrumado, acomodo, chocando, dedicaciones, engloba, fallando, lograr, perfecta, reconocida, sobrepasan, acondicionar, cimentado, demostró, época, ganas, moldeando, pesado, regreso, sobresalir, adaptarme, coherencia, destruyen, escuchado, historia, monetario, pilares , relación, sol, aferro, comercial, disfrute, espontaneo, humanidad, motive, porcionados, renunciar, temo, alegrarles, concesión, dispuesto, estandarizado, indebido, muerte, positiva, responsable, tensión, alma, conocemos, distinguir, estricto, invento, optimista, presentaciones, riquísimo, tentando, apoyo, conspiraciones, documentales, estudiar, investigar, organice, propósito, ritmo, toleramos, asociarme, coordinamos, educaron, expandirme, labor, paralizado, público, rudimentario, valore, básico, cuesta, emoción, explotación, liberar, parecido, rápido, satura, venderlo, busco, debes, empiezo, expresarlo, lógico, perder, razón, servimos, vital, capitalistas.

Con frecuencia 2:

Agradezca, ayuda, camino, cómoda, constancia, estructurado, fracaso, incomoda, inteligentes, límite, marca, mejor, microempresario, misión, moda, pagar, problema, producto, puedes, riesgo, socios.

Con frecuencia 3:

Comunicación, sacar, falta, gastos, importa, involucra, mañana, conciencia, cuenta, dinero, Dios, empezar, pregunto.

Con frecuencia 4:

Publicidad, quiero, equipo, competencia.

Figura 3.19

Trazabilidad acumulado de palabras filtradas. Tres sujetos, después coaching. Primer grupo.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para													
OBJETIVO ESPECÍFICO: Identificar las características del pensamiento estratégico, que contribuyen a la visión del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC, México.													
PREGUNTAS ENTREVISTA: 4,8,11,12,13,14,19,25													
DESPUES													
FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
30	negocio	2	negocios										
24	gente	7	personas	1	persona								
6	ver	1	verlo	2	viendo	2	viéndolo	1	viéndolos	1	visto	1	visualizar
9	mejor	1	mejorar	1	mejore	3	mejores						
10	cliente	3	clientes										
9	producto	2	productos										
2	acuerdo	7	personas	1	persona								
6	atención	1	atendemos										
3	ventas	1	vender	1	vendo	2	venta						
5	opciones	1	opción										
1	pensamiento	1	pensando	1	pensar	1	pensaba	1	pienso	1	piensan		
2	cambios	1	cambia	1	cambiando	1	cambio						
2	invertir	2	inviertes										
3	empezar	1	empezar										
3	ganar	1	ganamos										
3	amor	1	pasión										
2	aprendido	1	aprendí										
2	conciencia	1	conscientes										
2	dedicamos	1	dedicación										
2	nuevas	1	nueva										
2	transmitir	1	transmite										
2	inspiración	1	inventar										
1	motivación	1	motivar	1	desmotiva								
1	consiento	1	consentimiento										
1	control	1	controlarlo										
1	empresa	1	empresas										
1	escuchar	1	escuchado										
1	herramienta	1	herramientas										
1	honestidad	1	honesta										
1	preparado	1	prepararlo										
1	proponer	1	propuestas										
1	valorar	1	valores										
1	trabajadores	1	trabajando										

Fuente: Elaboración propia.

Incluyendo las palabras que no fueron acumuladas, al no tener relación con otras, en frecuencias bajas.

Con frecuencia 1:

Actualidad, balance, bases, convirtiendo, encontré, hogar, mercado, problema, riesgo, administración, calidez, crecer, entienden, idea, mezclamos, progreso, seguir, agrado, causas, desvíe, examen, identidad, muerte, pruebas, sobresalen, ahorrar, cima, Dios, éxito, influyen, ordenado, raíces, superar, ambiente, competencia, dirigidos, famosos, insumo, perjudica, razón, tratamos, aumentar, compre, disfruten, fuertes, integren, personal, reciprocidad , auténtico, confianza, durar, futuro, labora, precios, reglas, ayudó, contratar, elaborado, gusta, llamar, presionados, responsabilidad

Lo que resulta, en una tabla definitiva de frecuencia acumulada para las palabras de las respuestas de los tres sujetos, según objetivo específico.

Figura 3.20

Comparativo frecuencia de palabras filtradas, acumuladas, para los tres sujetos. Primer grupo.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.													
OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTAS ENTREVISTA	ANTES						DESPUES					
		FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
Identificar las características del pensamiento estratégico, que contribuyen a la visión del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC, México.	4,8,11,12,13,14,19,25	58	gente	4	publicidad	2	complicado	32	negocio	4	ganar	2	control
		18	pienso	4	quiero	2	constancia	32	gente	4	publicidad	2	costos
		14	cliente	3	beneficiar	2	estructurado	15	ver	4	amor	2	empresa
		14	negocio	3	comunicación	2	fracaso	14	mejor	3	afecta	2	equipo
		12	ver	3	conciencia	2	imaginar	13	cliente	3	aprendido	2	escuchar
		11	sentir	3	cuenta	2	incomoda	11	producto	3	conciencia	2	exigente
		8	aprender	3	dinero	2	inteligentes	10	acuerdo	3	convenga	2	experimentar
		8	idea	3	Dios	2	límite	7	atención	3	crear	2	guía
		7	decisión	3	empezar	2	marca	7	filosofía	3	dedicamos	2	herramienta
		7	gusta	3	estrés	2	mejor	7	ventas	3	feliz	2	honestidad
		6	amor	3	falta	2	microempresario	6	calidad	3	funcionando	2	limitan
		6	crear	3	gastos	2	misión	6	opciones	3	imaginate	2	mentalidad
		6	respeto	3	importa	2	moda	6	pensamiento	3	nuevas	2	preparado
		6	trabajando	3	involucra	2	pagar	5	cambios	3	quiero	2	probado
		6	empresa	3	mañana	2	personal	5	decisiones	3	sientan	2	proponer
		5	cambio	3	necesidad	2	planes	5	dinero	3	sistema	2	respetamos
		5	criterio	3	opciones	2	platicar	5	hagan	3	transmitir	2	servicio
		5	filosofía	3	pregunto	2	problema	4	invertir	3	inspiración	2	socios
		5	mercado	3	preparamos	2	producto	4	bajar	3	motivación	2	valorar
		5	realidad	3	sacar	2	progrese	4	desanima	2	adelante	2	trabajadores
		4	competencia	3	sueño	2	proyecto	4	empiezas	2	consiento		
		4	confiable	2	agradezca	2	puedes						
		4	contratar	2	ayuda	2	riesgo						
		4	equipo	2	camino	2	socios						
		4	invertir	2	cómoda	2	operación						

Fuente: Elaboración propia.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Antes de coaching:

Abrumado, acomodo, acondicionar, adaptarme, aferro, alegrarles, alma, apoyo, asociarme, básico, busco, capitalistas, chocando, cimentado, coherencia, comercial, concesión, conocemos, conspiraciones, coordinamos, cuesta, debes, dedicaciones, demostró, destruyen, disfrute, dispuesto, distinguir, documentales, educaron, emoción, empiezo, engloba, época, escuchado, espontaneo, estandarizado, estricto, estudiar, expandirme, explotación, expresarlo, fallando, ganas, historia, humanidad, indebido, invento, investigar, labor, liberar, lógico, lograr, moldeando, monetario, motive, muerte, optimista, organice, paralizado, parecido, perder, perfecta, pesado, pilares, porcionados, positiva, presentaciones, propósito, público, rápido, razón, reconocida, regreso, relación, renunciar, responsable, riquísimo, ritmo, rudimentario, satura, servimos, sobrepasan, sobresalir, sola, temor, tensión, tentando, toleramos, valores, venderlo, vital.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Después de *coaching*:

Actualidad, administración, agrade, ahorrar, ambiente, aumentar, auténtico, ayudó, balance, bases, calidez, causas, cima, competencia, compre, confianza, contratar, convirtiendo, crecer, desvíe, Dios, dirigidos, disfruten, durar, elaborado, encontré, entienden, examen, éxito, famosos, fuertes, futuro, gusta, hogar, idea, identidad, influyen, insumo, integren, labora, llamar, mercado, mezclamos, muerte, ordenado, perjudica, personal, precios, presionados, problema, progreso, pruebas raíces, razón, reciprocidad, reglas, responsabilidad, riesgo, seguir, sobresalen, superar, tratamos.

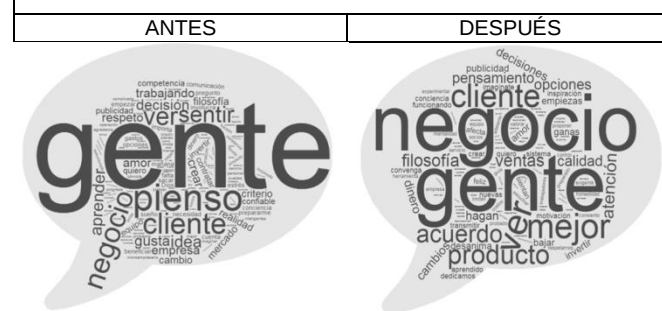
Figura 3.21

Agrupación palabras de respuestas, 3 sujetos.

Frecuencia acumulada.

Agrupación de respuestas a preguntas 4, 8, 11, 12, 13, 14, 19, 25.

Para los tres sujetos. Frecuencia acumulada.



Fuente: Elaboración propia.

Segundo grupo de preguntas:

Objetivo específico: Describir los resultados obtenidos en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México, después del *coaching*, en relación a las características de pensamiento estratégico.

Pregunta de investigación: ¿Qué resultados se obtienen en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC., México, después del *coaching*, en relación a las características de pensamiento estratégico?

2-¿Cómo describes tú posición en el mercado, en relación a la competencia?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Yo siento que no está muy bien ubicada, por lo mismo, porque mucha gente no conoce todavía	Uh, pues ahorita soy un diamante en bruto, así me siento, porque yo ya fui busque y vi y la	Está a muy buen nivel de competencia, porque no hay tantas opciones, aquí lo que pasa, en lo

mi producto, yo siento que si la gente conociera mi producto y que le diera más publicidad me posicionaría bien. La competencia está mejor posicionado, de hecho ya abrieron otra sucursal. Yo sé que mi producto está mucho mejor, pero no está posicionado, pero no está en un lugar muy visible. Es un riesgo.	verdad, como ya te había comentado, no manejo muchos platillos pero lo que hace, creo saber está seguro de lo que chingón, entonces, me puedo comparar con restaurantes buenos y sabes que yo busco eso, o sea, si te vendo la papa rellena, estoy casi seguro que la mía va a ser la más rica de todas, mis costillas también y mis cortes también, entonces me siento seguro	personal yo preferiría traer más competencia, porque el traer competencia de algo se vuelve una moda, entonces la gente empieza a ser ruido y dicen por que hablan tanto de esto, eso atraerían muchos clientes. Aquí yo no veo competencia, porque he estudiado el mercado, prácticamente no hay nada como lo que nosotros traemos, yo creo estamos un poco adelantados, a lo mejor Ensenada no sé si esté preparado todavía para este tipo de proyecto o si somos los pioneros en esto, en cuestiones de competencia lo descarto, prácticamente no lo hay. Un ejemplo, en Tijuana, nosotros empezamos con esta idea y nos copiaron, muchas personas nos copiaron, pero nunca le vas a poder ganar al original y eso nos trajo más clientes, clientes que iban a otros lugares y comían algo parecido a lo que nosotros hacemos y decían esto lo hacen acá vamos a probarlo y gente que te la ganas, o te recomiendan entre sí o entre amigos, el del restaurante de allá lo voy a recomendar porque no quiere comer
--	---	--

		todos los días pozole vegano pues lo voy a mandar a la taquería Veggie. Aquí somos novatos.
--	--	---

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
En producto siento que para mí es una de las mejores crepas porque ya fui y probé otras pero para mí no le llegan, no o sea no es por levantarme el ego ni mucho menos pero es la realidad o sea, y porque también clientes lo han dicho, familiares me lo han dicho, o sea y no me quise quedar con la espinita yo dije bueno lo dicen porque me quieren no?, porque me quieren hacer sentir bien, no me quede con la espinita, fui a probar y no la verdad no, a lo mejor en publicidad, está, yo a lo mejor estoy en dos por ciento pero en saber siento que para mí son las mejores.	Estoy pegando, me comparan y dicen que sí, que no hay algo así, hay muchos comentarios que no hay un sabor así en Ensenada. Tengo todo el potencial, entonces la competencia, necesito conocerla bien, por ejemplo los burritos los comparé con el corralito de la primera, que es único lugar con algo parecido.	Siento que estoy un poco más adelantado, siento que el mercado aquí está acostumbrado a consumir ciertas cosas y yo traje algo más innovador. Me describo más adelantado y a la vez más difícil, porque cuando uno está más adelantado a lo que es, tienes que ir acostumbrando a la gente a lo que haces, vendes, a lo que te dedicas, entonces eso es más tiempo para mí de hacer crecer el negocio que si hubiera llegado a cómo está el mercado. Entonces mi posición no es el indicado en el momento.

15-Desde una perspectiva de fondo. ¿Qué estas ofreciendo a los clientes con el producto?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Más allá de un postre, no sé, les entrego un pedazo de mí, porque es lo que yo sé hacer. Ese pedazo de mí lleva cariño, el ver a la gente que disfrute eso que yo prepare para ellos me hace feliz, y ver que ellos	Vida, es algo que tuvo vida y que debe ser respetado en todos los aspectos, no hay que matar para comer, no no, para mí es todo un balance, así me avente una plática con los veganos, o sea, para	Una satisfacción, cubriendo una necesidad, a mí se me hace muy difícil comer pura verdura, entonces crear texturas parecidas a la carne me cubre psicológicamente esa

también lo disfruten, que vayan y me feliciten, que me traigan el plato y decirme estuvo bien bueno muchas gracias. El llevarles eso que yo sentí, que la gente sea feliz un ratito. Los niños me encanta, los papás me dicen mira nunca se acaban nada, un niño que no se acabe algo dulce, una vez con el chocolate me escribieron gracias y un corazón, le tome foto y lo subí a la página, porque se me hizo un buen detalle, le agradecí infinitamente, era una pareja. Se siente tan bonito. Me daban ganas de guárdalo en mi casa.	míes tanto la verdura como la carne, debe ser todo balanceado, perfectamente balanceado para que sea una comida completa.	necesidad pues de masticar algo así como carnosos, porque es algo que siempre, toda tu vida, es poca gente que nace vegano, toda tu vida comes marisco y te encanta el camarón y lo dejas porque empiezas a ver todo el show que hay, entonces yo les estoy regresando a la gente, cosas que perdieron, básicamente puede decirse son unos tacos, pero gente que ha llorado comiendo esto, pero no manches tengo 5 años sin comer esto y fascinados, hay gente que es la primera vez que va, va los 7 días de la semana seguidos y pide de todo, entonces le estoy dando un poco de felicidad a mis clientes. No es que lo dejaron porque no les guste, lo dejaron por lo que te digo, por sentimentalismo, por conciencia, por cuidado, entonces yo le estoy regresando eso a la gente para que no se le haga tan difícil, porque hay muchos vegetarianos que se han vuelto carnívoros de la noche a la mañana, no hay como un apoyo. Básicamente trato de apoyar a las personas y hacer lo que me gusta a la vez.
--	--	--

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Ay! (suspiro) pues una parte de mi corazón, porque de verdad que estoy dejando bastante parte de mi alma, de mi corazón y de todo en esto, es solo que es mi vida, es un sueño, esto para mí es un sueño que estoy creando ósea pero yo les entrego eso, una parte de lo que yo sé hacer, de lo que me gusta hacer, y yo se los entrego, aparte de mi alma, de mi corazón, porque para este trabajo, es parte de mi todo esto, entonces, es una parte de mí.	Una experiencia donde al momento de comer te concentras tanto en la comida que se te olvida lo demás, esto te genera felicidad en cierta manera porque cuando te desconectas del mundo, estas engranado con la comida, no puedes no ser feliz, si estas comiendo, quien come triste, llorando, pues eso el disfrutar algo, lo que es el top a través del paladar.	Un momento, tengo varios clientes, les ofrezco un recuerdo, han llegado clientes diciendo "hace años que me hice vegetariano y no había comido un taco, los extrañaba", creamos momentos, le damos felicidad, hay personas que si valoran lo que hacemos, en el sentido de la comida, como la comida que te hacía tu abuelita, no te la hace nadie, los tacos los hace todo mundo, pero como nosotros no, les damos momentos, felicidad, recuerdos.

16-¿Qué beneficios obtendrás al ser empresario?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Para empezar, ya fui empleada, ahorita que soy doblemente empleada, pero ya estoy trabajando para mí y para mi futuro para mi hijo, el beneficio lo veo para un futuro para mi hijo, el independizarme, el tener algo mío, el no depender de nadie. Ya tengo un hijo, es algo muy difícil, es el beneficio de poder tener la libertad en cierto punto, de que me dé y tener empleados y no estar tanto tiempo aquí, obviamente me gustaría estar, porque no hay como estar uno mismo en el negocio, pero	No contesto.	Estabilidad económica, yo lo veo como que, yo no quiero trabajar toda mi vida, abres negocio, tienes que estar en el toda tu vida, y ya no tienes que trabajar toda la vida, hablo de trabajar físicamente, porque mentalmente siempre tiene que estar trabajando uno, yo el beneficio que veo es que dentro de unos años yo voy a esta agosto disfrutando de mi vida, haciendo lo que quiero, viajando por el mundo y básicamente cuidando los negocios pero ya no muy a fondo.

ahorita no paso mucho tiempo con mi hijo, quiero pasar más tiempo con él.		Yo lo que quiero es tener estabilidad económica para básicamente disfrutar la vida, porque yo no creo que vengamos a este mundo a trabajar nada más, yo no soy de la idea de que a los 30 años voy a seguir trabajando, yo lo que quiero es comerme el mundo, viajar a todos lados y el negocio para mí, quiero invertirle 7 a 10 años y después que me lo regrese. Yo el negocio así veo, como una fuente de económica para poder realizar las actividades que quisiera, tener una familia, disfrutar de tiempo con ellos, crecí en una familia donde el dinero era todo, para mí nunca ha significado nada el dinero, pero va a ser algo muy importante para poder hacer lo que yo quiero, no sé si tenga coherencia con lo que te digo de crear valores y todo eso, pero básicamente yo quiero dejar una empresa bien cimentada que sea un servicio nada más, un servicio para la comunidad y que me genere dinero a mí, para yo hacer mis cosas. Yo no pienso estar toda mi vida trabajando.
--	--	---

Segundaentrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Bueno para empezar no trabajo para alguien más o sea trabajo para mí y el tiempo que yo le quiera invertir será en beneficio para mí y mi familia, o sea a mi negocio, si trabajas 10 horas, puedo generar un poco más que si tengo un sueldo fijo y así trabajé 20 y si trabaje a mi tope o sea me van a seguir pagando lo mismo, entonces como empresario, o sea es a lo que le dedicas tu tiempo y tu dinero a algo que quieres que crezca y sabes que va a ser para ti y para tu futuro, entonces ese es un beneficio porque es eso o sea le estás invirtiendo tu tiempo a algo que sabes que puede rendir frutos, como empleo también, pues si haces lo que te gusta, te apasiona, no importa lo que hagas, así sea barriendo las banquetas te va a llenar, pero como empresario creo que eso es un fin, el crecer, siempre ver hacia adelante y crecer en tu negocio.	Conocimiento, experiencia, o sea poco a poco voy a ir aprendiendo a controlar gente, así baja mi responsabilidad, aprender los procesos legales, lo tengo que ir aprendiendo.	Sabiduría en el sentido de que pues no fui a la escuela y estudie negocios internacionales, administración de empresas o algo así, estudié para ser cocinero no empresario, es uno de los beneficios que me ha dado el negocio, aprender de negocios, he aprendido liderazgo, toma de decisiones, organización, planeación y todo lo que conlleva una empresa, es uno de los beneficios, otro es que cambie mi filosofía de vida, o sea aunque yo sea flexo vegetariano (personas que comen carne pero están más por el lado vegetariano) yo me hice flexi vegetariano y he llegado a ser vegetariano y tal vez en un futuro vegano, y eso me ha motivado a crecer más, a buscar más, no me quiero quedar en tacos, mi motivo principal de negocio es que todo sea igual pero sin animal, en un futuro quiero que todo esté más bueno, ese no es mi límite, sé que voy a llegar más todavía, eso es algo que me ha dado el negocio crecimiento personal, filosofía, sabiduría.

17-Desde una perspectiva personal. ¿Qué es pensamiento estratégico?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Hay tantas cosas en las que no he pensado, esto ha surgido de la nada, no siento que sea una empresaria, no me la creo. Es difícil para mí que lo soy, no me la creo.	Buenos hábitos, organización, orden. Para mí es lo que me viene, si vas a hacer algo es, debes de por lo menos debes tenerlo por escrito, saber bien lo que tienes que hacer, lo que quieres hacer, yo creo que es eso, ser inteligente con lo que haces, o sea, si estas invirtiendo dinero, tienes que aprovechar al 100 todo lo que estas invirtiendo todo lo que tienes, para poder así sacarle jugo	Soy una persona muy observadora, no sé si sea pensamiento estratégico, pero te voy a decir como yo pienso a como yo lo estoy haciendo, observe todo el mercado, todas las opciones, las posibilidades, analice cada detalle, hice un plan de negocios a futuro cuando yo ni siquiera estudie negocios, yo a mi criterio, hicimos un proyecto que va avanzando muy rápido gracias a Dios, es como te decía, para mí un negocio que tiene éxito es algo que se pensó a futuro ya dentro de todas las posibilidades y probabilidades que vayan a pasar, tener como una base, sino te funciona esto lo que sigue, pero yo cuando pensé en este negocio yo lo vi dentro de 2 años, esta es mi meta yo apenas, como que aquí no es como abrir una taquería y haber que sigue, a ver si pega sino abro otra cosa, no!. Yo abrí la taquería pensando que voy a tener tantas taquerías, eso para mí es pensamiento

		estratégico. Hice toda una estrategia que se ha ido cambiando porque pues aquí me ha enseñado Ensenada que no es tan fácil, que si voy a otra ciudad es completamente diferente que aquí, e3s ir haciendo estrategia sobre la marcha, pero en cuestión a la creación del negocio a la empresa aquí en Ensenada es como te digo, lo tengo muy definido.
--	--	---

Segundaentrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Batalle mucho con esta pregunta, pensar que es lo que funciona bien en tu negocio, que es lo que si te funciona, que es lo que no te funciona y quedarte con lo que sí para que mejorar, pues la mercadotecnia, creo en un negocio, creo que es el 50 o más de lo tu venta, porque das a reconocer una marca y la gente es mucho de marcas y se deja llevar mucho por la marca, más que por el sabor, más que por el lugar, entonces creo que eso es algo muy estratégico, la marca.	Entender todo el proceso que conlleva, seguir las reglas inteligentemente, tomar decisión o hacer cualquier acción, no hacer las cosas nada más porque si e informarme bien para cuando requiera hacer algún movimiento, no andar regando u obtener algún resultado negativo.	Viene así como unos planos, una construcción de una casa, no tiene nada que ver, pero un arquitecto para hacer una casa, pues tiene que hacer todo así desde, o sea, sacar números y medidas y la estructura y el diseño, tomar la chamba de topografía, el suelo, o sea es toda una planeación y no sé si estoy mal, pero la estrategia es como cuando llega el ingeniero y los albañiles y empiezan a hacer las cosas, este wey me pidió algo que nadie ha hecho, entonces empiezan a echarle coco y a ver cómo le van a hacer, a inventar procesos y medidas, entonces para mí

		pensamiento estratégico pues ora sí que es Lo práctico y lo teórico lo hacen uno y por ahí parten para levantar con la ayuda de los albañiles la casa, entonces pensamiento estratégico es contemplar todo lo que vas a hacer pero por afuera, o sea cuando yo vine aquí empezó a ver la empresa desde afuera, la solté, me divorcie, eso me ayudó a pensar más, se me hizo más fácil pensar cuando me quite esa carga de encima, pensamiento estratégico para mí es dividir las áreas y poder planear desde atrás del negocio, verlo desde lejos, ver que falta, que falla, que esto que lo otro, pero es que veo voy otra vez a pensamiento estratégico, es tu forma de pensar o tu forma de pensar en relación al negocio? pues si es eso pensar en hacer estrategias de acelerar procesos, por ejemplo ya hicimos una máquina para soya y esa fue diseñada por nosotros, o sea la pensamos y la hicimos, vamos a hacer otra máquina para hacer otra cosa, estamos ideando un chorro de cosas aparte del trabajo y.. o sea el trabajo práctico y también de lo
--	--	--

		otro, administración, contabilidad, publicidad y todo eso, entonces todo eso.
--	--	---

18-¿Cómo describirías la forma de pensar estratégicamente, al decidir las acciones a realizar en la empresa?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Porque hay una necesidad, por eso existe la decisión de hacer algo, sabes que algo no va bien o no muy bien, si fuera bien, no habría necesidad de cambiarla, ah mira falta esto hay que hacer esto, creo que eso es lo estratégico, pensar realmente como va a funcionar bien. A veces que estoy sentada digo ahí falta una repisa, ahí puedo cambiar, tengo mucho rato libre, no ha habido mucha gente, tenemos demasiado tiempo libre.	Ser ordenado, debes saber todo lo que tienes que hacer, en qué orden hacerlo, conocer todos los procesos, así lo veo yo, el mantener ese orden.	No me dejo llevar por la emoción, me llego un señor, tengo mañana un evento, llego un señor y me dijo que si podía asistir a su evento que iba a durar tantas horas, que eran tantos tacos, que era tantas personas, que a tal hora, yo antes de decirle que sí, antes de tomar una decisión, porque he aprendido a no dejarme llevar por la emoción, porque luego uno ya ves que se emociona y luego uno dice cab... Pensé en todos los detalles, mientras estaba hablando estaba pensando en los detalles, ¿qué ocupo?, tuve que comprar todo eléctrico ayer antier, para asistir a ese evento, obviamente ya lo había pensado, no me voy a traer el carrito de Tijuana, tengo un carrito, tengo que ver la forma de servir el evento, entonces dije, voy a comprar una freidora, voy a comprar una plancha, voy a comprar esto, para nada más

		llegar e instalar, hice todo un pensamiento, haz de cuenta que yo me vi en el evento, a esa hora sirviéndolo, ya que me vi sirviéndolo con todo, dije ok no tengo planes ese día, no tengo evento ese día, aquí va a estar tranquilón, pues vamos empezando, necesito tantos empleados, verifique con mis empleados de que si me podían ayudar a servir el evento y ya le dije que sí. Yo pensé en todo antes de decirle que sí, siempre que hago una decisión así veo, trato de verme lo más realista en ese momento, que va a pasar, o sea, cierro los ojos me imagino todo y digo se puede o no se puedo, no decido nomas, yo siempre trato de pensar en todos los problemas, siempre pienso en los problemas porque es lo único que te detiene, porque lo demás va a salir igual porque ya tenemos todo una estructura.
--	--	--

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Por las necesidades del lugar, porque me doy cuenta de que a la mejor algo no está funcionando o a la mejor algo si, y ok vamos a darle por ese lado, a la mejor digo no, no está dando, tienes	Ver cualquier situación por diferentes perspectivas, resultados, que voy a necesitar, tener todo en escrito. Pienso en el resultado, que es lo que estoy buscando, que necesito	Continuando con lo de la máquina de la respuesta anterior. Cuando yo lo hice y después lo pase, yo veía cuánto tiempo se perdía en exprimir la soya, (explicación del

que buscar la manera de que eso funcione, entonces creo que esa es la parte importante.	hacer para llegar a eso.	procedimiento para exprimir la soya, se aplica presión en la muñeca y espalda), te lastimas cada vez que exprimes la soya, una lastimas al empleado y va costar doctor y descanso, la 2da (así pensé yo) es que tardas 3 horas en exprimir tanta cantidad de soya al día, trabajan 9 y entonces se desperdician 3 exprimiendo la soya, entonces dijimos vamos a hacer una máquina, la maquina tiene que se practica, tiene que exprimir a volumen y tiene que ser fácil de usar, entonces es una maquina súper sencillas, que es una prensa o mini prensa. Ahora el empleado de 3 horas que duraba exprimiendo la soya, ahora dura 15 min. entonces te estas ahorrando 2 horas con 45 min que si lo sumas al mes, pues no se vienen siendo bastante horas que te estas ahorrando trabajo y puedes poner al empleado a hacer otra cosa más, entonces eso es lo que yo veo en práctica de pensamiento estratégico, de que yo pensé las cosas, o sea siempre estoy viendo cómo hacer procesos nuevos, que aunque ya existan en todo yo no
--	---------------------------------	---

		los he hallado, no me estoy yendo a una guía de una empresa que me diga cómo hacer las cosas, las estoy haciendo sobre la marcha, solamente estoy pensando pero eso solo lo puedo ver desde afuera, obviamente estando en el negocio también ves las cosas, pero cuando tú ves lo que te dicen los colaboradores, cuando ves el esfuerzo y el tiempo que se gastan y empiezan a diseñar esas cosas, son beneficios para la empresa automáticamente, puedes hacer cantidad de todo súper rápido y sin gastar tanto, la idea del pensamiento estratégico mío es llegar a las fabrica, yo quiero hacer eso en una fábrica, no quiero tener una línea de 10 personas y otra de 15 y una 5 y un encargado de esta área y recursos humanos, que si lo voy a tener que tener, pero no a ese volumen, quiero más maquinas, más industrial, porque ahí es donde está el negocio, prefiero que me cueste de un golpe a que me cueste de porque tan poquito, sabes si se lastima un empleado debes pagarle de por
--	--	---

		vida, o se lastimó la uña y no va a ir en 2 semanas, estás perdiendo, sé que esta difícil que soy nuevo, que con el tiempo voy a aprender más, que no estoy 100 % bien pero esa es mi idea de aplicar lo estratégico pero paso por paso.
--	--	---

20-¿Qué enfoque estratégico sería conveniente para tu empresa con el fin de posicionarla en el mercado, haciendo frente a la competencia?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Publicidad, el que la gente ubique donde estoy, darme a conocer más, yo creo que eso es muy importante, la gente no me ubica, y yo sé que si la gente me ubicara iba a levantar más.	Para mí es todo el espacio físico, el área donde la vaya a poner, donde yo pueda expresar más el concepto de cocina libre, o sea, área abierta, mesas comunales, algo así, yo creo que lo que le daría en la m... a todos es vender la experiencia de campo, o experiencia de picnic, que aquí nadie la tiene, nadie la tiene, yo creo que sería un factor al que me impulsaría ver, sabes que papa vas pasando por la calle y ves a un c... cocinando con sus asadores y todo al aire libre, y ves mesas comunales enormes, no lo ves aquí, yo creo que esa sería una de las estrategias para llamar al cliente, por lo general en cualquier restaurante, realmente aquí, inclusive aquí mismo vienes llegas y te sientas, comes y te	Un enfoque comercial, comercial pero dirigido a un tipo de personas, quiero establecer eso pero bien, a quién va dirigida la taquería Veggie, quiero hacerlo al público en general a todos dentro de algunos años, ahorita como voy llegando quiero llegarle a mis consumidores nada más, no me interesa la demás gente, ahorita quiero ir sobre la gente que es vegetariana o vegana, que es la gente que me va a ayudar a que mi negocio crezca. Estoy dedicado a la venta de tacos veganos para la gente que come comida vegana, me quiero ir por ese camino, no quiero gastar publicidad en la radio, ni en la tele, ni nada, simplemente quiero ir a las pequeñas comunidades porque

	quedas sentados, pero no te das el tiempo de irte a caminar tantito, ahorita no hay cheve, pero una cheve una copita de vino y, ni sentarte, estar parado con algún acompañante y estar cotorreando. Llegas comes, te sientas y te vas. Yo no quiero eso, yo quiero un área llegas sientas, comes, y a un lado vas a tener a un extraño, en frente inclusive a otro, el compartir, ya no estás en la ciudad, aquí nadie te tiene atado te pongo música de barra, tranquilo, aquí no tienes el por qué irte, el hecho de que te quieres ir y quedarte ahí.	son comunidades que están bien marcadas en cada zona, llegarles a ellos nada más, que ellos son los que va a hablar por mí al final de cuentas, entonces ese es el enfoque.
--	--	--

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Creo que tengo una ventaja que es que mi crepas son buenas a comparación de la competencia, entonces siiiiiiii, la gente es mucho de recomendar productos de boca en boca, aja, siempre todo mundo recomienda algo, siempre, hay! que el shampoo, que este me quito la caspa, y o sea ya lo recomendaste, sin tu pensarlo ya lo recomendaste, creo que eso también es algo muy importante, es la mercadotecnia pero de boca en boca, si tu	El ser constante con lo que sirvo, con lo que hago, no pichi catearse, no chafarle, ser siempre el mismo en la cocina, que se vea igual, sepa igual, que no digan no me gusto, ya le bajo, porque es lo que pasa con muchos negocios que nada más abren por abrir y se empiezan cliente y le empiezan a bajar para ganarle más, evitar todo eso.	La verdad no es que yo esté muy acá no, o sea ahorita te voy a contestar pero te voy a explicar, tengo amigos, llegó el chef y todo y me ofreció trabajar en una empresa industrial a nivel escuelas, o sea servir desayunos, comidas y lo que todo, eventos, me ofreció abrir un restaurante gourmet el año que viene, una sociedad de 4 personas yo siendo socio 3 y yo, otro vamos a abrir una cervecería estamos trabajando en eso, otro me ofreció dinero, me

producto es bueno la gente a la mejor, ay!! allá están bien buenas, que va de la mano con la mercadotecnia que ya, que reconozcan la marca y el lugar, para que la gente cuando le recomienden puedan venir, creo que eso es una buena estrategia, seguirse enfocando en mi producto, sacar mi producto bien, la gente es mucho de tomar fotos también, entonces a la mejor dicen de donde es esa crema que se ve tan buena, entonces también es otra manera, ya le estoy empezando a poner las rueditas, entonces la gente viene le toma la fotito y sale la ruedita con el logo en mi crepa, ya estoy entonces como creando una imagen del logo, para que la gente empiece a relacionar mis crepas con el logo, para que relacionen el lugar, la marca y la crepa de donde es.		ofreció medio, bueno dinero, para abrir lo que yo quiero y él es el inversionista, pero siento que al hacer eso, o sea si puedo hacerlo pero me voy a desenfocar de mi empresa de y te voy a decir porque, porque son ideas muy tentadoras y todo pero uno conoce límites, no que uno tenga límites, pero para que las cosas salgan bien uno, yo como dueño al ojo del amo engorda el caballo y es la verdad o sea nadie va a cuidar la empresa como yo, porque yo soy el que se ha partido la madre porque yo soy el que ha visto cómo ha crecido tan rápido o que yo soy el que hizo los procesos, porque yo soy el que hizo la comida, porque yo soy el líder, porque todos somos un equipo pero en mis actividades yo estoy viendo por lo que yo he hecho, entonces me decidí a enfocarme más a la empresa porque yo sé que o sea lo que estoy haciendo o sea ve lo que ha pasado en 6 meses, imagínate en 2,3, 5 años donde voy a estar si sigo así, o sea no se la puedo dejar a manos de nadie, o sea si lo puedo dejar a manos de alguien pero
---	--	---

		no en ese sentido de que nada más voy por el dinero, entonces me quiero enfocar más en crear procesos, en hacer sistemas, conseguir proveedores, conseguir contactos, vender más a volumen, meter nuevas cosas, que esto que lo otro, pero nunca descuidando la empresa por dinero, porque quiero ser una persona, me está costando ser paciente la verdad pues tu sabes que todos queremos dinero no? estoy aprendiendo a verla más como algo mío, como algo que valoro más allá que el dinero, o sea si la abrí para hacer dinero y todo pero me quiero enfocar más personalmente así como cuando la abrí porque ni siquiera pensé yo en nada de esto, solo pensaba en satisfacer esas necesidades en hacer lo que a mí me gustaba en hacer algo nuevo hacer cosas así y eso me llevó al éxito que no puedo, igual puedo hacerlo e igual puede que no pase igual pero de todos modos quiero calarle, quiero seguir así sobre esta línea, no quiero estar así y así, tengo esta y este, voy a abrir pero yo siempre siendo el dueño, no quiero hacer más
--	--	--

		sociedades, porque es un poco complicado, porque todos tenemos una cabeza diferente y el dinero cambia las mentes la verdad.
--	--	--

21-¿Qué acciones requieres realizar para llevar a tu organización a un modelo de negocio ideal?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
No lo sé realmente, no lo tengo contemplado.	Dinero, yo aplique para un crédito a fondo perdido, me lo aprobaron, pero no me dieron lo que había requerido, entonces esa era el plan desde un principio, bueno pero no se hizo, me salió para esto, pero ya ando tras eso también. Otra opción es capacitar gente. Para mí, es que ese tipo de cocina, lo que yo quiero, es que cocines desde temprano, estar todo el día pegado a la cocina, checando, manteniendo los niveles de calor, es el secreto, porque igual no voy a manejar un menú de más de 10 platillos, entonces, 3 o 4 changos en la cocina y yo encargándome de lo principal, entonces es la imagen que yo tengo, ya con dinero, llegan los changos, llega el resto, porque ahora si el conocimiento esta.	Eventos, tengo que meter publicidad, tengo que ir a micro eventos, regalando mi comida, lo que estoy dispuesto hacer ese tipo de publicidad, pues ahora sí que de boca en boca, hacer eventos, llegar a las pequeñas comunidades y ofrecerles mi servicio o que si no los quieren en ese momento, que sepan que yo ahí voy a estar para cuando ellos quieran.

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Yo sé que necesito	Publicidad, revisar lo	Prepararnos bien, por

modificar muchas cosas, usted sabe que me avente a mi negocio de la noche a la mañana, no sé nada de empresas, no sé nada yo de negocios, o sea soy una empresaria porque tengo negocio pero en realidad, tengo muchas cosas que aprender todavía, en base a administración, este, tengo, ya estoy empezando porciones mis productos, pero antes era como que no que se vea bien, no hay que estimar en gastos pero igual, regalar el producto no es todo, puedes sacar un buen producto pero promocionando, creo que es muy importante eso, la administración en un negocio, el promocionar, el dar publicidad, hay demasiadas cosas que tengo que hacer todavía, pero estoy trabajando en eso.	interno, estar más preparado, todavía me faltan un chorro de cosas por hacer, no solo es venir y abrir, buscar otras opciones de negocio para hacer dinero, no solo aquí y vender, empezar con banquetes, con amistades fuera del área, quiero que sean dentro, hacer banquetes, taquizas, costilladas, no estar encerrado en el cubículo, buscar otras opciones de negocio haciendo lo mismo.	ejemplo queremos abrir otro, yo les dije saben que hay que esperarnos porque ya viene la temporada baja, viene navidad, vienen enero, febrero y hasta marzo empieza, se prende otra vez el motor, entonces le dije si nos desesperamos ahorita para abrir otro ya tenemos todo el equipo y todo viene aguinaldo, un chorro de gastos, y muchas cosas y no tanta entrada de dinero como tú sabes así es el de la comida, una temporada bien otra mal y toda la vida es así no se en un futuro si vaya a cambiar pero hasta ahorita ha sido así siempre, entonces lo que te decía aprender a ser paciente, o sea ver bien todos esos puntos externos del negocio tú dices sabes que yo tengo una propuesta buena y va a pegar ok pero hay que ver ya tienes eso? entonces empieza a ver lo de afuera, empieza a ver los detalles, todo lo que va a pasar, que vamos a cambiar un negocio de que terminar buscar un buen lugar, ver que la renta este barata, dividir bien el negocio, dividir bien me refiero a si vamos a poner una barrita, ponerla bien, dejar todo
---	---	---

		bien instalado, que es algo que no hemos hecho que nomás llegamos de un día a otro y nos ponemos y a como salga no o sea poner bien el negocio aunque estemos pagando un mes de renta no importa vas a dejarlo bonito, vas a dejarlo bien, chingon, que la luz, que lo otro que aquello, que son cosas que no ve uno, o sea ahorita tengo que ir a dar de baja la luz, tengo que dar de baja el gas, tengo que cobrar el depósito, esta señora no me ha dado el depósito, que porque en el contrato dice que no me va a dar nada porque me salí antes de tiempo, o sea checar todo los puntos seguirle con la publicidad y con esto y con aquello y ya pues abres el negocio. ¿O sea cuál era la pregunta? ya teniendo todo lo legal, apuntar el nombre, gastar tu tiempo en tener el negocio como debe ser, como dice la ley como dice todo, bien misión, valores, hacer buena estructura de negocio, te avientas otro y te avientas a hacer otro y ya puedes vender la concesión a alguien más, es el modelo idea de negocio, o sea la
--	--	---

		paciencia, dedicarte al negocio, o sea no desesperarte, te está yendo bien y quieres abrir otro, si pero aguanta o sea porque no te esperas, va a llegar otro más, que llegue otro más, ya tienes patentado el nombre, tienes patentado tus cosas o sea.. Es lo que va a pasar si no tenemos bien este negocio a lo que yo veo si no tengo bien no me va a funcionar el otro, no va a funcionar porque no va a funcionar así porque si las bases no están bien hechas no salen bien.
--	--	---

27-¿Cómo influye tú personalidad, en las decisiones a futuro de la empresa?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Dentro de mi negocio, dentro de ese cuadrado yo decido lo que es mejor, desde la fruta, yo decido, porque soy la que hago las compras, yo hago todo, pero ya fuera no solo es por mí, está bien cañón, las juntas se ponen suaves, no se imagina. Pero hasta ahorita gracias a Dios bien, siento que he tomado buenas decisiones.	En todo, no lo podría decir, pues fíjate que a veces, fuera de, ahora que lo mencionas, no hay carisma, en el momento en que yo estoy allá adentro, no sé, me nace, yo trabajaba allá en el restaurante de mis papás, y era tanta la chamba y era tanto las actitudes de toda la gente que te afectan, que a veces decían oye sonríe, pero estoy engranado, pero ya que estoy aquí solo, agarro cotorreo, o sea, un hasta poco de coqueteo con los clientes, a veces hasta	Influye de manera que, las cosas se tienen que hacer así, se tienen que hacer cuando se dice que se tienen que hacer, o sea, cuando uno toma una decisión no la puedes estar cambiando, eso es muy mío, yo digo que así va hacer y todos están de acuerdo, así tiene que ser, si nos equivocamos pues aprendemos todos, pero no puedes ir cambiando las cosas, es algo que me pasa mucho, yo soy una persona de palabra. Si yo digo que voy a ir al

	persuadirlos, me sale otro yo. Yo creo que eso lo obtuve mucho de mi mamá, te voy a consentir, vamos a cotorrear a alburear, acá chilo, y eso no lo hago en casa, yo me expreso y me libero aquí, es cuando llegan los clientes empiezo a cotorrear, luego me salgo les platico, no sé, yo creo que esa es la actitud de venta, lo que es bueno te lo ganas, es cuando le estas coqueteando, ya amarras algo, creas un lazo, yo creo, así lo percibo.	evento a la una de la tarde, pase lo que pase tengo que ir al evento a la una de la tarde, yo a mi personalidad es una persona muy perfeccionista en esos detalles de la empresa, de que no se hacen las cosas a la ligera, no estamos viendo a ver si o sino, es porque es o no es. Para tomar decisiones si influye mucho mi carácter, porque soy una persona muy analítica y detallista. Lo menciono y lo marco, me apoyo en las decisiones de los demás, pero al final termino yo haciendo las decisiones generales ya de la operación. Soy agresivo en las decisiones, no soy cerrado, cuando cometo un error o sé que algo no está bien no se hace. La mayoría del tiempo soy muy agresivo en mis decisiones.
--	--	--

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Soy mucho de tomar decisiones así, o sea, esto comenzó de la noche a la mañana fue una decisión que tome así de que voy a renunciar y voy a abrir otra cosa, igual el café me ofrecieron de un día para otro y lo tome a pesar de que yo no sabía nada de esto, entonces,	En todo porque el negocio es mío y es todo lo que soy, entonces yo creo que es con el corazón, es demasiado, cualquier cosa no pienso en el vecino, pienso en cómo voy a estar yo.	Ahora como me veo como estoy, te podría decir que positivamente porque es lo que yo quiero, pero también hay que aceptar como es uno, sé que tengo un carácter fuerte y el ego lucha con él toda la vida, es algo que nunca vas a poder quitar, pero hay una buena relación,

si depende mucho de mi estado de ánimo y de cómo quiero hacer las cosas pero a pesar de que yo... si es cierto a veces no tengo ganas de hacer nada o a veces no vengo de humor pero sigo sacando mi trabajo con amor o sea eso no cambia simplemente que obviamente la gente si se da cuenta porque no lo puedo ocultar, jijiji no lo puedo ocultar soy muy expresiva, pero de acuerdo a las decisiones mmm, pues ahora sí que es un colectivo, dentro de mi negocio yo las tomo, o sea yo, aunque esté de buenas o de malas si se tiene que tomar una decisión o sea yo trato de tomar la mejor decisión, pero en cuanto al colectivo es muy cambiante porque unos pueden estar de acuerdo y otros no y si me molestan muchas cosas a veces he tomado decisiones dentro del jardín , sin pensar las cosas, porque o estoy molesta o me emociono de más y lo digo sin pensarlo, entonces sí, si necesito pensar mis decisiones, dentro de mi negocio pues gracias a Dios hasta ahorita no ha afectado nada pero en lo que es el colectivo pues si pero porque ya me molestan muchas		porque soy una persona que acepta sus errores, no se cierra, o sea yo si peleo o si hago algo malo, me arrepiento y pido disculpas, o si no me disculpo trato de hacer algo para que haya un equilibrio en la relación o en lo que estemos haciendo, no me gusta estar a mí en una o sea, yo te fuera sincero si estuviera con una sociedad y supiera con qué personas estoy, entonces te dijera esta madre va tronar por este pedo, va a tronar porque el vaso está a la mitad, pero la verdad es que el vaso nunca se ha llenado simplemente pues el estrés, hay que manejar el estrés, muchos factores, como lo que me decías del coaching, no puedo culpar por lo que pasó, ni mi papá ni mi mama, tengo que aprender, no debo mezclar los sentimientos con el negocio porque eso es lo principal que destruye la sociedad, y es lo que le digo a ellos y aunque no lo mezclo, trato de no ser tan crudo y frío, trato de, saber que a esa persona le tengo que hablar así porque se enciende o es muy sensible o es tener pedo porque aguanta bien machín, o lo que
---	--	---

situaciones que ya han pasado y ya no me quiero dejar pues y a veces yo sé que ellos no tienen la culpa yo ya sé de qué se trata yo ya tengo más meses aquí y a veces ellos quieren tomar decisiones que mmm yo sé que no van a ser convenientes para el jardín porque yo ya pase por eso entonces saco mi furia jajaja, si muy mi personalidad pero en 5 min se me pasa o sea jajá, y después es cuando digo ay porque hice todo esos ay!!!!Jajaja si ni modo.		decíamos de los números o sea no es como que me etiqüete pero son mis, como se puede decir, es que me identifico con eso, cuando la estoy cagando digo ah!! estoy de mamón el 1 y cuando estoy a toda madre el 7 saco para ver mis errores yo me hice como claves para ver cuando está bien o mal, el negocio me va súper bien la relación con mi novia estoy con ella o no estoy con ella, fríamente el negocio y las decisiones se toman entre los 4, que he estado tentado a hacer más negocios de los mismo pero digo no voy a abrirlos no porque no quiera dejarlos, sé que puedo hacer dinero por otro lado pero cuánto me va a durar el dinero, o sea o cuánto va a durar la amistad con las personas hasta que el dinero los corrompa, entonces son muchas cosas que uno tiene que ver, yo el negocio lo veo fuerte, cada vez más fuerte y lo voy a seguir fortaleciendo pero 01:19:29 primero voy a empezar por mí.
--	--	---

28-¿Cuál es tú concepto de éxito empresarial?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Lograr el cometido, lograr	Yo lo veo así, cuando	Cambiar la opinión

que, eso transmitir lo que yo quería, obviamente quien no quiere ganar más dinero, si quisiera tener más libertad financiera para esta reinvertiendo. Una empresa exitosa tiene muchos factores que me a mí me faltan, como un plan de mercado, no tengo nada en realidad, muchas cosas en las que no me había puesto a pensar, que me está preguntando ahorita, yo solamente tengo las ganas de trabajar y para mí eso era todo. Pero ahora entiendo por qué, porque todo requiere procesos, requiere ciertos pesos, que yo a lo mejor no sabía que existían.	eres la primera opción del cliente, para mí, es de que sabes que, es vamos con él, para mi ya implica éxito. Ya el dinero solito poco a poco va ir creciendo, ahorita estoy solo, voy a empezar a vender me va a ir bien, sigue siendo la primera opción, así lo veo yo, sabes que quiero esto, con él.	publica de los que hacemos, entonces para mí eso sería un éxito, tan personal, no tanto del negocio, estoy hablando de mi personal, básicamente el negocio es el que me va a dar ese éxito, lo mío lo mío no es voy a tener 100 negocios, no, mi éxito personal es haber hecho que la gente cambie de opinión, entrar a su cabeza, decir sabes que taco Veggie, cuando digas la palabra McDonald's ya sabes quién es McDonald's, Subway y así en una sola ciudad, que las personas te conozcan y sepas lo que hacer es un éxito personal.
--	--	--

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Para mí esto ya es un éxito, para mí, en mi vida porque es lo primero que yo he logrado para mí y para mi este aunque no sea una empresa pero es un negocio para mí ya el hecho, el simple hecho de haberse mantenido todos estos meses sin tener otro trabajo, sin tener apoyo alguno, más que el mío y el de mi empleada, para mí eso ya es un éxito en mi vida, el hecho que ya me estoy manteniendo yo, pero en un futuro el éxito de mi empresa sería ese, el	El hecho de tener una empresa que está bien fundamentada en todo lo legal, servicios, cocina, contabilidad, en todos los aspectos, llevar un orden, no andar vendiendo chingaderas, jugar limpio, no andar pidiendo paros, pagar mordidas, no necesitar nada de eso, ser lo más limpio, no estar atado a nada. No tener broncas, no tener nada así.	Es la base del negocio, el equilibrio, uno tiene que llegar y dividir la áreas, todos somos dueños pero no te puedes meter en mis cosas, podemos opinar y cambiarlo pero yo, lo que he visto, tú te encargas de las operaciones y tú de las relaciones y de la inversión, mientras yo no me meta en esa área tú no te metas en esa área, que si nos sentemos aquí en medio y platiemos de las áreas pero no meter, o

poder crecer, el poder tener ya una marca en el mercado, ya establecida, el hecho que se mantenga el negocio, o sea el hecho que se mantenga porque puede que sea reconocida pero no duré ni un año, entonces para mí una empresa exitosa es una empresa que ya, que tiene que generan y que se mantiene conforme a los años y o sea me gustaría tener a mi esto por muchos años si Dios quiere, creo que eso sería algo exitoso el no darme por vencida, creo que eso ya es un éxito.		sea para mí el éxito es no encapricharse con las cosas, no meterse en lo que uno no sabe, o sea yo sé de cocina pero no se de mercadotecnia, te puedo dar mi punto de vista pero no se va a hacer las cosas como yo quiero, no sé si ya me estoy yendo o te estoy explicando mal, pero para mí el éxito es saber dividir las áreas de trabajo que he visto que un chorro de negocios truenan por eso eh qué porque el junior quiere abrir un restaurante, que el chef está loco porque le compren todos sus jueguitos de cocina para hacer comida gourmet y pum luego los juntan y hacen un estúpido cagadero pero les va súper bien porque el bato cocina bien y este wey está echando a perder el negocio porque quiere meter sus ideas y sus caprichos, que si haces comida mexicana gourmet ya le quieres meter un platillo chino en una semana y luego quieres meter desayunos y quieres comerte todo el mercado, te digo porque han tronado varios restaurantes chingones en Tijuana por lo pinches junior que neta no tienen los pies en la
---	--	---

		tierra están bien tontos, o sea, a eso me refiero no te encapriches con el negocio, no es tuyo es de todos, todos los que lo abrieron, no porque tu pusiste el dinero es tuyo no porque puse el diseño es mío no, tienes que aprender a soltarlo a decir sabes qué bueno es como un hijo de los 4 y eso para mí es el éxito empresarial de acuerdo a mi forma de pensar.
--	--	--

29-¿Cuál es tú concepto de fracaso empresarial?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
No lo sé, yo creo que la actitud tiene mucho que ver, pero también el dinero, sube el dólar baja el dólar, muchas cuestiones, no sé qué pudo haber fallado el método, muchas empresas que se adeudan, no saben manejar la administración de un negocio.	El tener el refri vacío y la cartera vacía, así, el refri vacío y la cartera vacía, porque ya con eso no tienes nada que hacer, no tienes nada que vender, no tienes nada que ofrecer, esperar a que te caigan las cosas del cielo, entonces no nono, y más cuando no tienes apoyo, apoyo. Porque ayer yo me sentía soñado, se vinieron alrededor de 80 personas de Tijuana, promedio más o menos, se llenó aquí estuvieron llegando en el transcurso del día, de un golpe eran 60 a 70 y siguieron llegando y siguieron llegando, yo conté no menos de 80 personas, para mi ese tipo de apoyo es lo que te hace sentir, sabes que vas a ser exitoso, o	Haber desperdiciado mi tiempo, para mi es el mayor fracaso, no tanto en la empresa, sino que pasaran 5 años y que perdi todo, que en esos 5 años pude haber hecho muchas cosas y me aferre a uno que no me iba a dar, para mi la mayor perdida y el mayor miedo es mi tiempo, porque no somos eternos y yo le invertí toda mi juventud, yo me quería ir a Francia, me quería ir a Europa, a seguir cocinando y aprendiendo y lo cambie todo por un negocio, que si el negocio no da lo que yo espere, pues obviamente siempre te va a dejar un aprendizaje bien grande, pero mi mayor fracaso

	tienes futuro, entre eso y talento. El fracaso es cuando realmente no tienes nada que ofrecer, nada que servir o cuando tienes cero apoyos.	seria la pérdida del tiempo, en cuestión de mí y la empresa pues el dinero, tiempo y dinero.
--	---	--

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
El darme por vencida, el dejar que todo se..., es creo que cuando empiezas... es eso el abandonar el negocio, muchos han caído por eso, porque cambia, o sea se va el dueño o no tiene un buen gerente, una buena persona que le sepa manejar el negocio, deja su negocio en manos de otras personas, y ese negocio... porque te roban o no hacen lo mismo que tú haces o sea no lo hacen, lo hacen por vender por tener un número, por entregarte un número, pero no por la calidad o el servicio, es algo muy difícil, lo puedes transmitir a tus empleados para que lo hagan así, pero el sazón con lo que tu empiezas eso no... bueno mi prima diré que mi prima ya es toda una experta haciendo crepas, no sabía nada de crepas pero le enseñe e igual ella a mí me enseñó a mí lo que es lo de la cafetería no? ahí voy, no voy a decir que soy experta también, pero	No crecer, seguir igual durante más de 3 años en el mismo lugar, haciendo lo mismo, simplemente no.	No tener bien sembrado las, me voy muy a lo anterior, estipular actividades, tus porcentajes, y lo que tú quieras que te haga parte del negocio, vas a hacer un cagadero, si me entiendes? o sea porque si yo entro al negocio y te digo tú también eres dueño pero no te dejo opinar, no te dejo hacer nada, yo me llevo toda la gloria, si tengo una taquería, tu eres mi socio pero tú no te metas no? o sea es lo mismos que te decía, empiezas a crear una persona agresiva, con rencor, una persona que tarde o temprano va a querer que esa madre caiga nada más para que tu caigas, jefe, o sea porque hay gente que es mala, mala leche y si no tienes contento a tu equipo, no tienes contento la relaciones con tus socios, no hay progreso, no hay estabilidad emocional, uno te echa tierra ósea y te beso porque yo he trabajado en 3 lugares y

pues por amor a mi negocio fue que me avente también a hacer algo que complementará mi negocio y pues también sacar un ingreso más obviamente, pero el fracaso de un negocio es eso, el abandonar tu negocio yo creo el no estar presente no estar, bueno no en todos lados porque hay muchas empresas exitosas donde el dueño anda viajando y allá anda en su casa bien a gusto pero si eso la verdad las decisiones que toma uno también.		en los 3 tronaron por lo mismo he, mira trabaje en la Choperia en TJ fui a pedir trabajo y trono porque llegó un nuevo gerente y le lavo el coco al dueño que era un junior, nos corrió a todos, metió gente que él conocía empezaron a hacer un robadero, y trono, o sea el nomas fue a tronar el negocio, el otro por no confiar en sus empleados, es que cuando el jefe no confía o el líder no confía en sus colaboradores, no hay una buena relación, el negocio no jala bien se va deteniendo, choca, pura mala vibra. el segundo la casa club, el mejor restaurante de Tijuana, trono porque el junior dijo los empleados no son necesarios, o sea son necesarios pero no son indispensable, ah pues lo mismo dijo, que se vaya el chef y contrató a otro hizo eso, pagaba súper poquito, el muchacho se la pasaba llevando amigos, 30000 pesos las cuentas, gratis porque son mis compas, son el dueño quien me va a decir algo, el chef sabes que lo puso a trabajar 10 horas toda la semana, 2 empleados, que corrieron a este wey que me importa, se empezó a meter en la administración cuando
--	--	---

		no tiene nada de conocimiento, de esas personas que estudian ingeniería civil y se meten de microempresarios, así como yo me metí a chef pero yo soy más accesible porque no estoy haciendo una empresa de zapatos, estoy haciendo de cocina, entonces el bato llegó, se peleó con el chef, el chef renunció contrato a otro y en 2 semanas quebró el restaurante, 2 semanas he ! y tenía 3 años!! En 2 semanas lo trono como le hizo quien sabe nada más él sabe porque lo trono y no le pagó a nadie y se fue del país. Calafia chef ejecutivo, yo la onda sabes que quiero que me hagas un concepto que sea así tu eres parte del negocio yo soy el dueño pero tú, no eres socio, pero eres parte, tú los empleados, todos son parte del negocio, pero quiero que corras a 2 personas porque me está costando mucho quiero que le hagas como puedas para sacarme el trabajo, quiero que me hagas un menú de cocina silvestre y ok simón ya se lo hice pero sabes que también quiero que le metas cortes de carne porque
--	--	---

		aquí está de modo los gringos comen coctel, quiero que le metas también cocteles, cocteles acá de mariscos con cátsup y cosas así, camarones, ok, luego también quiero que le metas hamburguesas, o sea capricho, capricho del dueño, no, te está dando a creer que tú tienes las decisiones pero él las está tomando por ti y como él te está pagando el hace lo que quiera pero tienes que encargarte de hacer sus caprichos, que paso, renuncie, renunciaron todos conmigo, trono, contrato otro bato y le salió 10 veces más caro que yo, y de todos modos ya trono el lugar en 6 meses y ya lo que te decía eso es para mí lo he visto cuando no hay un balance un equilibrio, tú te encargas de esto y yo esto y los 2 nos ponemos de acuerdo para que todo salga curada y como a los dos nos gusta, y eso es para mí es tronar el negocio, no ponerse de acuerdo, no llevar el equilibrio entre los socios, si es de comida, entre cocina y administración, que son las 2 partes importantes para que el negocio no truene. Pinche
--	--	--

		explicación bien larga que no me di cuenta de cuando, pero de ahí me baso yo para una estructura, te lo di desde el punto de vista externo, y yo siempre quise abrir un negocio, entonces pues siempre lo veía así, lo veía, siempre dije ok, voy a guardar todos los errores que pueda hasta que me llegue la oportunidad, me llegó la oportunidad la tomé de la mano y me fui caminando con ella, y ahorita vamos despacio pero bien.
--	--	--

Una vez agrupadas, las respuestas de los 3 sujetos, a las preguntas número 2,15,16,17,18,20,21,27,28,29 de la entrevista a profundidad, se procesan en el programa Generador de Nube de Palabras, obteniendo las siguientes nubes, además de la tabla con la MAP :

Figura 3.22
Agrupación palabras de respuestas, sujeto 1. Sin filtrar.

Agrupación de respuestas a preguntas 4, 8, 11, 12, 13, 14, 19, 25.	
SUJETO 1 (Sin filtrar)	
ANTES	DESPUÉS



Fuente: Elaboración propia.

Procediendo a mostrar en la siguiente tabla, el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas.

Figura 3.23

Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 1. Sin filtrar.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.															
OBJETIVO ESPECÍFICO: Describir los resultados obtenidos en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC, México, después del Coaching, en relación a las características de pensamiento estratégico								PREGUNTAS ENTREVISTA 2,15,16,17,18,20,21,27,28,29							
ANTES								DESPUES							
FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
38	que	2	pedazo					93	que	4	han	2	molestan	2	aunque
8	gente	2	pensar					22	sea	3	mercadotecnia	2	mantenga	2	cambia
7	está	2	dinero					19	negocio	3	importante	2	emplezas	2	avente
7	eso	2	fuera					19	eso	3	colectivo	2	empresas	2	número
7	sé	2	S1-No					13	mí	3	decisión	2	espinita	2	puedes
6	más	2	mismo					12	creo	3	funciona	2	pensario	2	prima
6	mí	2	falta					10	algo	3	quieren	2	empresario	2	mismo
5	creo	2	mucha					9	pues	3	corazón	2	abandonar	2	noche
5	algo	2	libre					9	más	3	siempre	2	productos	2	dicho
4	ahorita	2	feliz					8	mejor	3	pensar	2	empezando	2	dueño
4	muchas	2	dólar					8	gente	3	buenas	2	beneficio	2	crepa
4	siento	2	cosas					8	mucho	3	crecer	2	necesito	2	sueño
4	mejor	2	ganar					7	esto	3	igual	2	realidad	2	gusta
4	mucho	2	mira					7	sé	3	estar	2	molestan	2	dicen
4	hijo	2	ahí					6	decisiones	3	sacar	2	mantenga	2	dejar
3	producto	2	sea					6	producto	3	bueno	2	emplezas	2	meses
3	gracias							6	marca	3	digo	2	empresas	2	darme
3	negocio							6	cosas	3	está	2	espinita	2	pesar
3	estar							6	parte	3	vida	2	pensario	2	otras
3	esto							6	nada	3	logo	2	acuerdo	2	sabía
3	nada							5	muchas	3	del	2	experta	2	todos
3	hay							5	crepas	3	mis	2	entrego	2	amor
3	ver							5	tomar	3	sí	2	mejores	2	allá
2	posicionado							5	hecho	2	administración	2	vencida	2	tome
2	obviamente							5	veces	2	recomendaste	2	ocultar	2	alma
2	realmente							5	así	2	publicidad	2	creando	2	años
2	necesidad							4	empresa	2	obviamente	2	todavía	2	deja
2	beneficio							4	éxito	2	empresario	2	quiero	2	otra
2	libertad							4	bueno	2	abandonar	2	manera	2	toma
2	empleada							4	lugar	2	productos	2	cuenta	2	buen
2	requiere							4	este	2	empezando	2	siento	2	Dios
2	difícil							4	boca	2	beneficio	2	futuro	2	anda
2	futuro							4	ese	2	necesito	2	jardín	2	esa
2	decido							4	hay	2	realidad	2	mañana	2	son

Fuente: Elaboración propia.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Antes de coaching:

Abrieron, acaban, acabe, actitud, adeudan, administración, agradecí, ahora, allá, aquí, baja, bonito, buen, buenas, bueno, cambiar, cambiarla, cañón, cariño, casa, chocolate, cometido, competencia, compras, conoce, conocer, conociera, contemplado, corazón, cuadrito, cuestiones, daban, darme, dé, decirme, decisión, decisiones, demasiado, dentro, depender, detalle, dicen, diera, digo, Dios, disfrute, disfruten, doblemente, dulce, él, empezar, empleados, empresa, empresaria, empresas, encanta, entiendo, entrego, escribieron, ese, estratégico, estuvo, existe, existían, exitosa, factores, fallado, faltan, feliciten, financiera, foto, fruta, funcionar, ganar, guárdalo, gustaría, haber, había, habido, habría, hasta, hay, hecho, hizo, iba, imagina, importante, independizarme, infinitamente, juntas, les, levantar, lleva, llevarles, lograr, lograr, lugar, manejar,

mas, mercado, método, mío, nadie, niño, niños, nunca, otra, página, papás, para, pareja, pasar, paso, pensado, pesos, plan, plato, ponen, porque, posicionaría, postre, preguntando, prepare, procesos, publicidad, publicidad, pudo, puesto, punto, quería, quiere, quiero, quisiera, ratito, rato, realidad, reinvertiendo, repisa, riesgo, sabía, sentada, sentí, siente, suaves, sube, subí, sucursal, surgido, tan, tantas, tanto, todavía, tomado, tome, trabajando, traigan, transmitir, ubica, ubicada, ubicara, ubique, vayan, veces, veo, vez, visible, yo.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Después de *coaching*:

Abrir, adelante, afectado, ahí, ahora, ahorita, aja, alguien, ánimo, año, aparte, apasiona, apoyo, aprender, aquí, ay, banquetas, barriendo, base, batalle, bueno, buscar, café, cafetería, caído, calidad, cambiante, casa, caspa, ciento, clientes, comenzó, cómo, comparación, competencia, complementará, conforme, convenientes, cosa, crema, creo, crezca, cuanto, culpa, dando, dar, darle, das, decir, dedicas, dejando, demasiadas, depende, después, día, difícil, dije, dinero, diré, doy, duré, ego, el , ella, emocio, empezar, empiece, empleada, empleados, empresaria, enfocando, enseñe, enseñó, entregarte, esos, establecida, están, estás, esté, estimar, estos, estrategia, estratégico, exitosa, exitosas, exitoso, expresiva, familia, familiares, fijo, fotito, fotos, fracaso, frutos, funcionando, funcione, furia, ganas, gastos, generan, generar, gerente, gracias, gustaría, gusto, haberse, hacia, haciendo, hagan, hagas, hasta, hice, horas, humor, imagen, importa, ingreso, invertir, invirtiendo, lado, lados, les, levantarme, llegan, llenar, llevar, logrado, malas, manejar, mano, manos, mantenido, manteniendo, mantiene, marcas, mejorar, menos, mercado, mío, modificar, molesta, mundo, necesidades, negocios, ofrecieron, ósea, otros, pagando, para, pasa, pasado, pase, persona, personalidad, personas, poco, poner, por , porciones, pregunta, presente, probar, probé, promocionando, promocionar, puedan, quedar, quedarte, quede, quiera, quiere, quieres, quise, quito, recomendar, recomienda, recomienden, reconocer, reconocida, reconozcan, regalar, relacionar, relacionen, rendir, renunciar, roban, ruedita, rueditas, sabor,

sacando, saco, sale, sazón, seguir, seguirse, sentir, sepa, será, seria, sería, servicio, shampoo, sigo, simple, simplemente, situaciones, soy, sueldo, suspiro, tan, tienes, toda, tomado, tomo, tope, trabajando, trabaje, trabajé, transmitir, trata, trato, tú, tus, usted, vea, vender, vengo, venir, venta, ventaja, ver, viajando, viene, yo.

Una vez filtrada con el criterio de eliminación de palabras con todo tipo de conexiones gramaticales, además de las no relacionadas con el tema empresarial de la presente investigación, a mostrar en la siguiente tabla:

Figura 3.24

Relación de palabras eliminadas.

abasto	carne	cortes	empleado	incrementaran	muebles	profesionales	situaciones
abierta	carnívoros	costero	empleados	indicado	mujer	propia	sociales
abres	carrera	costilla	encanta	industrial	mundial	propio	sociedad
abrir	carrito	costillas	encariño	instalar	mundo	propios	soltario
abuelita	casa	creerás	encerrado	intensión	nace	publica	soya
acepta	caspa	crema	endulzarse	internacionales	natural	puedas	sucursal
acompañante	cereales	creo	enormes	jardín	negativo	quebró	suelo
acostumbras	cerrado	crepa	ensalada	jefa	niño	quedar	tacos
adelantados	cerrar	crepas	Ensenada	jefe	niños	quemadores	Tajín
adeudan	ceviche	crepita	equivocamos	joven	nivel	queso	taquería
aferrarme	champiñones	cubículo	error	jueces	noche	radio	taquizas
agrada	chef	cuerpo	escuela	juego	normal	recibido	tarde
agresivo	chico	cuestión	espacio	jugo	notado	recomiendan	temporada
agua	chinos	cuestiones	espacios	juventud	novatos	recuerdo	temprano
aguinaldo	cielo	cuidado	esperemos	lance	novia	regalando	tenga
alguien	cierra	cuidando	espinita	lavar	nuevos	regalo	tentado
alimentación	ciudad	cuidar	establecimiento	lazo	nutritivo	regirme	terminamos
alimento	claves	culpa	estimar	legales	ocupar	registrar	termino
amistades	cocina	dañando	estipular	levantar	ofrecerles	regresa	terreno
ampliar	cocinando	dando	estudiantes	libero	ofreció	regresado	texturas
amueblado	cocinar	daría	estufa	limpio	ofrezco	regresando	tiburones
animal	cocine	dedicarte	estufita	llegar	opinar	rencor	tiempos
animales	cocinero	dedicas	evento	llorando	ordinario	renta	Tijuana
años	cocino	dejarlo	existe	local	orillado	renta	tocino
apoya	coctel	dejarlos	explicando	luces	paciencia	rentarse	todavía
área	cocteles	dejas	explicarlo	lugar	paciente	repisa	tontos
asador	colectivo	demasiado	explicártelo	lugares	padre	respondido	tortillas
atado	comas	deprimido	exprimir	madre	pagar	restaurante	toxinas
aterriza	come	descarto	externo	mamá	pago	rica	tranquilo
ayer	comen	descompuso	fábricas	mandar	pagues	rico	trato
ayudo	comentarios	desesperamos	fácilmente	manejar	papás	roban	través
banquetas	comían	desesperarte	factor	manera	pareja	ruedita	triste
banquetes	comida	despacio	fallado	mantener	parrilla	rustica	ubicación
bebidas	comiendo	desperdiciado	familia	mantiene	pasado	rústico	ubican
bienvenida	cómodos	desperdician	familiares	máquina	patentado	sabíamos	ubicara
boca	compañeros	después	fascinados	marinados	pequeño	sabor	única
bruto	comprar	destapar	fondo	marisco	perdida	saborear	utensilios
buen	comunales	detiene	formas	matar	perfeccionista	sabores	variedad
burritos	comunidad	Devolada	fórmula	mayor	pescado	saliendo	vecino
buscar	concentras	diferente	franquicia	mayoría	peso	salir	vegano
busque	condiciones	difícil	fruta	McDonald's	pide	salmon	vegetariana
cabeza	conforme	dímelo	fuente	medidores	plancha	sartén	vegetariano
café	conocerla	dirigida	fuera	mencionado	platicado	sazón	vegetarianos
cafecito	conocido	disculpo	gastronomía	menú	platillos	sazonador	Veggie
cafetería	conociera	diseñada	gastronómico	merece	plato	semana	venga
caiga	conservadores	disfrutando	golpe	merma	población	semanas	venir
caigan	construcción	disfrutar	gourmet	mesas	pollo	sembrado	verdura
calle	contabilidad	disposición	granito	meses	posición	sentada	verifique
calor	contactos	dividir	grosera	México	postre	sentimentalismo	viajando
camarón	conté	divorcie	guise	mezclar	prácticamente	sepan	viajar
cambiando	contemplado	dólar	gustaría	Michelin	prefiero	sepas	viajo
cambiante	contemplados	dormía	gusto	micro	pregunta	seria	vibras
cambie	contento	dueño	hacerlo	miedo	prende	siento	vida
campo	continuyendo	dulce	haciendo	molesta	prendido	significado	viene
cañón	copiaron	edificio	hambre	momento	prepare	simplemente	vivido
capricho	corazón	ego	hijo	momento	preservadores	sincero	viendo
caprichos	cordero	ejemplo	hornilla	motor	prima	sintético	vivir
caras	corrieron	ejercicio	hornillas	movimiento	primer	sirviéndolo	volvera
carbón	cortes	empleada	importante	muchacha	probabilidades	situación	zona

Fuente: Elaboración propia.

Posteriormente, derivó a la siguiente nube y respectiva tabla MAP.

Figura 3.25

Agrupación palabras de respuestas, sujeto 1. Filtrado.

Agrupación de respuestas a preguntas 2, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 27, 28, 29.	
SUJETO 1 (Filtrado)	
ANTES	DESPUÉS



Fuente: Elaboración propia.

Procediendo a mostrar en la siguiente tabla, el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas, filtrado con el criterio mencionado.

Figura 3.26

Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 1. Filtrado.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de *coaching*, reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.

OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTAS ENTREVISTA	ANTES						DESPUES					
		FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
Describir los resultados obtenidos en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, B.C. México, después del Coaching, en relación a las características de pensamiento estratégico	2,15,16,17,18,20,21,27,28,29	8	gente	1	cambiar			19	negocio	1	promocionando	1	apasiona
		3	producto	1	empresa			8	gente	1	complementará	1	exitosas
		3	negocio	1	exitosa			6	decisiones	1	convenientes	1	exitoso
		2	posicionado	1	visible			6	producto	1	personalidad	1	persona
		2	beneficio	1	riesgo			4	empresa	1	funcionando	1	gerente
		2	libertad	1	método			4	éxito	1	promocionar	1	exitosa
		2	futuro	1	puesto			3	mercadotecnia	1	invirtiendo	1	generan
		2	decido	1	ganar			3	decisión	1	recomienden	1	ventaja
		2	pensar	1	Dios			3	funciona	1	comparación	1	logrado
		2	dinero	1	plan			3	pensar	1	estratégico	1	calidad
		2	libre	1	veo			3	crecer	1	competencia	1	mejorar
		2	feliz					3	logo	1	recomienda	1	trabajé
		1	administración					2	administración	1	recomendar	1	generar
		1	independizarme					2	recomendaste	1	relacionar	1	mercado
		1	publicidad					2	publicidad	1	trabajando	1	fracaso
		1	reinvertiendo					2	empresario	1	estrategia	1	ingreso
		1	posicionaria					2	productos	1	relacionen	1	probar
		1	competencia					2	beneficio	1	empresaria	1	sueldo
		1	estratégico					2	realidad	1	modificar	1	crezca
		1	empresaria					2	empresas	1	reconocer	1	dinero
		1	financiera					2	pensarlo	1	renunciar	1	rendir
		1	publicidad					2	acuerdo	1	enfocando	1	imagen
		1	decisiones					2	experta	1	adelante	1	frutos
		1	lograr					2	creando	1	seguirse	1	vender
		1	cambiarla					2	quiero	1	personas	1	gastos
		1	funcionar					2	futuro	1	aprender	1	probé
		1	decisión					2	mañana	1	negocios	1	furia
		1	depender					2	cambia	1	emociono	1	venta
		1	empresas					2	mismo	1	servicio	1	apoyo
		1	realidad					2	sueño	1	funcione	1	vea
		1	mercado					2	amor	1	invertir		
		1	compras					2	Dios	1	clientes		

Fuente: Elaboración propia.

Figura 3.27

Agrupación palabras de respuestas, sujeto 2. Sin filtrar.

Agrupación de respuestas a preguntas 2, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 27, 28, 29.	
SUJETO 2 (Sin filtrar)	
ANTES	DESPUÉS



Fuente: Elaboración propia.

Procediendo a mostrar en la siguiente tabla, el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas.

Figura 3.28

Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 2. Sin filtrar.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.													
OBJETIVO ESPECÍFICO: Describir los resultados obtenidos en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC, México, después del Coaching, en relación a las características de pensamiento estratégico								PREGUNTAS ENTREVISTA 2,15,16,17,18,20,21,27,28,29					
ANTES								DESPUES					
FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
51	que	3	apoyo	2	balanceado	2	sería	22	que	2	empiezan		
12	tienes	3	orden	2	realmente	2	tanto	6	más	2	opciones		
9	aquí	3	comes	2	siguieron	2	cheve	5	nada	2	seguir		
8	creo	3	todos	2	cotorear	2	había	4	mismo	2	buscar		
8	eso	3	estas	2	inclusive	2	gente	4	estar	2	limpio		
8	así	3	estar	2	platillos	2	mesas	4	así	2	cocina		
6	sea	3	nadie	2	comunales	2	vacio	4	eso	2	comida		
5	nada	3	debes	2	clientes	2	bueno	3	cualquier	2	pienso		
5	vas	3	menos	2	personas	2	ahora	3	negocio	2	el		
5	más	3	área	2	changos	2	libre	3	andar	2	abrir		
4	quiero	3	poco	2	quieres	2	pues	3	igual	2	cosas		
4	cocina	3	esa	2	cartera	2	papa	3	algo	2	lugar		
4	algo	3	veo	2	cliente	2	esto	3	del	2	estas		
3	llegando	3	mis	2	primera	2	tipo	3	hay	2	otras		
3	ahorita	3	hay	2	ofrecer	2	allá	2	aprendiendo	2	poco		
3	sientas	3	ese	2	siento	2	irte	2	experiencia				
3	dinero	3	del	2	llegan	2	debe	2	necesitar				
3	opción	3	ves	2	llegas	2	día	2	resultado				
3	vender	2	experiencia	2	refri	2	él	2	banquetes				
3	seguro	2	restaurante	2	hasta	2	sé	2	haciendo				
3	veces	2	invirtiendo	2	vacía			2	necesito				

Fuente: Elaboración propia.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Antes de coaching:

Abierta, acá, acompañante, actitud, actitudes, adentro, afectan, agarro, ahí, aire, alburear, alrededor, amarras, ando, aplique, apoyos, aprobaron, aprovechar, asadores, así, aspectos, atado, avente, ayer, balance, barra, bruto, buenos, buenos, busco, busque, caigan, calle, calor, caminar, campo, capacitar, carisma, carne, casa, casi, cero, chamba, checando, chilo, chingón, cielo, ciudad,

cocinando, cocines, comentado, comer, comida, comparar, compartir, completa, concepto, conocer, conocimiento, consentir, conté, contesto, coqueteando, coqueteo, cortes, cosas, costillas, cotorreando, cotorreo, creas, creciendo, crédito, cualquier, daría, das, decían, decir, diamante, dieron, dinero, el, empezar, empiezo, en , encargándome, engranado, enorme, escrito, espacio, esperar, está, estás, estrategias, estuvieron, éxito, exitoso, expresar, expreso, extraño, factor, fíjate, físico, fondo, fracaso, frente, fuera, futuro, ganas, general, golpe, hábitos, hacerlo, hecho, hizo, igual, imagen, implica, impulsaría, inteligente, jugo, lado, lazo, les, libero, llamar, llega, llegas, llego, llenó, mamá, manejar, manejo, mantener, manteniendo, matar, mencionas, menú, mí, mía, mismo, momento, mucho, música, nace, niveles, no, obtuve, ordenado, organización, otra, oye, papás, para , parado, pasando, pegado, percibo, perdido, perfectamente, persuadirlos, picnic, plan, plática, platico, podría, poner, pongo, principal, principio, proceso, promedio, pueda, quedarte, quedas, rellena, requerido, respetado, restaurantes, resto, rica, sacarle, sale, salgo, salió, secreto, sentados, sentarte, sentía, sentir, ser , servir, sigue, solito, soñado, sonrío, talento, tanta, tantito, temprano, tenerlo, Tijuana, toda, todas, trabajaba, tranquilo, transcurso, tuvo, veganos, vendo, venta, ver, verdura, vida, vida, viene, vienes, vinieron, vino, yo.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Después de *coaching*:

Abren, acción, amistades, años, aprender, aquí, área, aspectos, atado, baja, bajar, broncas, burritos, buscando, catearse, chafarle, chingaderas, chorro, cliente, come, comentarios, comer, comiendo, cómo, comparan, comparó, competencia, concentras, conlleva, conocerla, conocimiento, constante, contabilidad, controlar, corazón, corralito, cosa, costilladas, crecer, creo, cubículo, decisión, demás, demasiado, desconectas, dicen, diferentes, digan, dinero, disfrutar, durante, ejemplo, empezar, empresa, en, encerrado, engranado, Ensenada, entender, escrito, está, esto, estoy, evitar, faltan, felicidad, feliz, fuera, fundamentada, ganarle, genera, gente, gusto, hecho, informarme, inteligentemente, interno, jugar, legal, legales, llegar, llevar, llorando, manera,

mío, momento, mordidas, movimiento, mundo, negativo, negocios, no, obtener, olvida, orden, pagar, paladar, parecido, paros, pasa, pegando, perspectivas, pidiendo, pienso, potencial, preparado, primera, proceso, procesos, publicidad, puedes, pues, quiero, regando, reglas, requiera, responsabilidad, resultados, revisar, sabor, sea, sean, sepa, servicios, sí, siempre, simplemente, sirvo, situación, tanto, taquizas, todavía, todos, tomar, través, triste, una, único, vea, vecino, vender, vendiendo, venir, ver.

Una vez filtrada con el criterio de eliminación de palabras con todo tipo de conexiones gramaticales, además de las no relacionadas con el tema empresarial de la presente investigación, a mostrar en la siguiente tabla:

Figura 3.29
Relación de palabras eliminadas.

abasto	carne	cortes	empleado	incrementaran	muebles	profesionales	situaciones
abierto	carnívoros	costero	empleados	indicado	mujer	propia	sociales
abres	carrera	costilla	encanta	industrial	mundo	propio	sociedad
abrir	carril	costillas	encarño	instalar	mundo	propios	soltarlo
abuelita	casa	creerás	encerrado	intensión	nace	publica	soya
acapta	caspa	crema	endulzarse	internacionales	natural	puedas	sucursal
acompañante	cereales	creo	enormes	jardín	negativo	quebró	suelo
acostumbras	cerrado	crepa	ensalada	jefa	niño	quedar	tacos
adelantados	cerrar	crepas	Ensenada	jefe	niños	quemadores	Tajín
adeudan	ceviche	crepita	equivocamos	joven	nivel	queso	taquería
aferrarme	champiñones	cubículo	error	jueces	noche	radio	taquizas
agrada	chef	cuerpo	escuela	juego	normal	recibido	tarde
agresivo	chico	cuestión	espacio	jugo	notado	recomiendan	temporada
agua	chinos	cuestiones	espacios	juventud	novatos	recuerdo	temprano
aguinaldo	cielo	cuidado	esperemos	lance	novia	regalando	tenga
alguien	cierra	cuidando	espinita	lavar	nuevos	regalo	tentado
alimentación	ciudad	cuidar	establecimiento	lazo	nutritivo	regime	terminamos
alimento	claves	culpa	estimar	legales	ocupar	registrar	termino
amistades	cocina	dañando	estipular	levantar	ofrecerles	regresa	terreno
ampliar	cocinando	daño	estudiantes	libero	ofreció	regresado	texturas
amueblado	cocinar	daría	estufa	limpio	ofrezco	regresando	tiburones
animal	cocine	dedicarte	estufita	llegar	opinar	rencor	tiempos
animales	cocinero	dedicas	evento	llorando	ordinario	renta	Tijuana
años	cocino	dejarlo	existe	local	orillado	renta	tocino
apoya	coctel	dejarlos	explicando	luces	paciencia	rentarse	todavía
área	cocteles	dejas	explicarlo	lugar	paciente	repisa	toritos
asador	colectivo	demasiado	explicárelo	lugares	padre	respondido	torillas
atado	comas	deprimido	exprimir	madre	pagar	restaurante	toxinas
aterriza	come	descarto	externo	mamá	pago	rica	tranquilo
ayer	comen	descompuso	fábricas	mandar	pagues	rico	trato
ayudo	comentarios	desesperamos	fácilmente	manejar	papás	roban	través
banquetas	comían	desesperarte	factor	manera	pareja	ruedita	triste
banquetes	comida	desperarte	fallado	mantener	parrilla	rustica	ubicación
bebidas	comiendo	desperdiado	familia	mantiene	pasado	rústico	ubican
bienvenida	cómodos	desperdician	familiares	máquina	patentado	sabíamos	ubicara
boca	compañeros	después	fascinados	marinados	pequeño	sabor	única
bruto	comprar	fondo	marisco	perdida	saborear	utensilios	
buen	comunales	detiene	formas	matar	perfeccionista	sabores	variedad
burritos	comunidad	Devolada	fórmula	mayor	pescado	saliendo	vecino
buscar	concentras	diferente	franquicia	mayoría	peso	salir	vegano
busque	condiciones	difícil	fruta	McDonald's	pide	salmon	vegetariana
cabeza	conforme	dimelo	fuerza	medidores	plancha	sartén	vegetariano
café	conocerla	dirigida	fuera	mentonado	platicado	sazón	vegetarianos
cafecito	conocido	disculpo	gastronomía	menú	platillos	sazonador	Veggie
cafetería	conociera	diseñada	gastronómico	merece	plato	semana	venga
caiga	conservadores	disfrutando	golpe	merma	población	semanas	venir
caigan	construcción	disfrutar	gourmet	mesas	pollo	sembrado	verdura
calle	contabilidad	disposición	granito	meses	posición	sentada	verifique
calor	contactos	dividir	grosera	México	postre	sentimentalismo	vijando
camarón	conté	divorcio	guise	mezclar	prácticamente	sepan	vijar
cambiando	contemplado	dólar	gustaría	Michelin	prefero	sepa	vijar
cambiante	contemplados	dormía	gusto	micro	pregunta	seria	vibras
cambie	contento	dueño	hacerlo	miedo	prende	siento	vida
campo	continuando	dulce	haciendo	molesta	prendido	significado	viene
cañón	copiaron	edificio	hambre	momento	prepare	simplemente	vivido
capricho	corazón	ego	hijo	momento	preservadores	sincero	viviendo
caprichos	cordero	ejemplo	hornilla	motor	prima	sintético	vivir
caras	corrieron	ejercicio	hornillas	movimiento	primer	sirviéndolo	volvera
carbón	cortes	empleada	importante	muchacha	probabilidades	situación	zona

Fuente: Elaboración propia.

Posteriormente, derivó a la siguiente nube y respectiva tabla MAP.

Agrupación de respuestas a preguntas 2, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 27, 28, 29.	
SUJETO 2 (Filtrado)	
ANTES	DESPUÉS



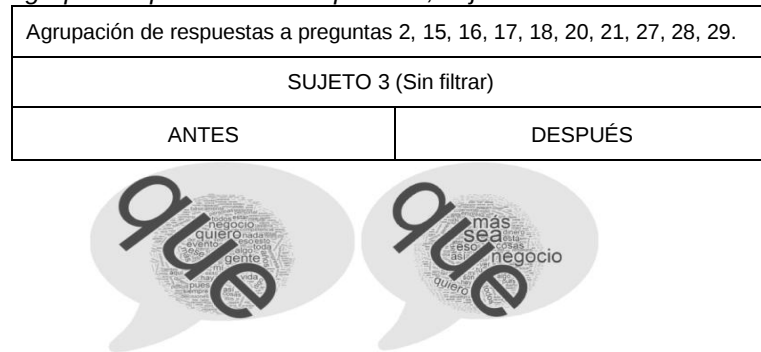
Procediendo a mostrar en la siguiente tabla, el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas, filtrado con el criterio mencionado.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.													
OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTAS ENTREVISTA	ANTES						DESPUES					
		FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
Describir los resultados obtenidos en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC, México, después del Coaching, en relación a las características de pensamiento estratégico	2,15,16,1 7,18,20,2 1,27,28,2 9	3	sientas	1	manteniendo	1	actitud	3	negocio	1	constante	1	acción
		3	dinero	1	aprovechar	1	esperar	2	aprendiendo	1	controlar	1	pienso
		3	opción	1	impulsaría	1	hábitos	2	experiencia	1	felicidad	1	ver
		3	vender	1	aprobaron	1	talento	2	necesitar	1	servicios	1	orden
		3	seguro	1	dinero	1	balance	2	resultado	1	procesos	1	feliz
		3	veo	1	capacitar	1	fracaso	2	necesito	1	comparan	1	gente
		3	ves	1	actitudes	1	manejo	2	opciones	1	buscando	1	legal
		2	experiencia	1	compartir	1	apoyos	2	seguir	1	negocios		
		2	invirtiendo	1	trabajaba	1	imagen	2	pienso	1	aprender		
		2	balanceado	1	respetado	1	servir	1	inteligentemente	1	decisión		
		2	realmente	1	creciendo	1	futuro	1	conocimiento	1	cliente		
		2	clientes	1	principio	1	soñado	1	responsabilidad	1	ganarle		
		2	personas	1	concepto	1	sentía	1	publicidad	1	proceso		
		2	cartera	1	comparar	1	ganas	1	fundamentada	1	obtener		
		2	cliente	1	expresar	1	éxito	1	perspectivas	1	empresa		
		2	gente	1	crédito	1	venta	1	entender	1	comparó		
		1	persuadirlos	1	exitoso	1	busco	1	competencia	1	revisar		
		1	conocimiento	1	proceso	1	vendo	1	informarme	1	vender		
		1	organización	1	perdido	1	plan	1	resultados	1	dinero		
		1	estrategias	1	percibo	1	ver	1	vendiendo	1	reglas		
1	inteligente	1	plática			1	potencial	1	crecer				

152

Figura 3.32

Agrupación palabras de respuestas, sujeto 3. Sin filtrar.



Fuente: Elaboración propia.

Procediendo a mostrar en la siguiente tabla, el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas.

Figura 3.33

Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 3. Sin filtrar.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de coaching, reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC, México.																	
OBJETIVO ESPECÍFICO: Describir los resultados obtenidos en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC, México, después del Coaching, en relación a las características de pensamiento estratégico								PREGUNTAS ENTREVISTA 2,15,16,17,18,20,21,27,28,29									
ANTES								DESPUES									
FC	PL		FC	PL		FC	PL	FC	PL		FC	PL		FC	PL		
104	que	3	decisión	2	ayudar			176	que	5	hice	3	equipo	2	caprichos	2	puntos
14	quiero	3	servicio	2	tierras			41	sea	5	cómo	3	chorro	2	albahilles	2	amigos
12	gente	3	Veggie	2	llevar			34	negocio	5	hizo	3	fuerte	2	ahorrando	2	diseño
11	negocio	3	pienso	2	cambie			34	más	5	digo	3	cuánto	2	desayunos	2	illegue
9	evento	3	tanto	2	vegano			22	quiero	5	veo	3	futuro	2	felicidad	2	opinar
9	ese	3	mundo	2	tantos			22	eso	5	vas	3	yendo	2	temporada	2	cueste
8	pues	3	comer	2	seguir			19	así	5	mis	3	decía	2	cantidad	2	seguir
8	toda	3	trato	2	puedes			18	cosas	4	administración	3	mismo	2	lastimas	2	nombre
8	años	3	tacos	2	comida			15	está	4	restaurante	3	luego	2	práctico	2	confía
8	vida	3	haber	2	mañana			14	todos	4	equilibrio	3	poner	2	clientes	2	empezó
8	nada	3	traer	2	vegana			13	dinero	4	empleados	3	dejar	2	avientas	2	estrés
8	algo	3	demás	2	servir			13	ver	4	exprimir	3	estar	2	cocteles	2	socios
8	eso	3	este	2	ciudad			13	del	4	negocios	3	forma	2	cagadero	2	rápido
8	más	3	tipo	2	quería			13	tú	4	empleado	3	hecho	2	depósito	2	muchas
8	mi	3	dije	2	muchas			12	algo	4	máquina	3	gente	2	anterior	2	varios
7	todos	3	son	2	futuro			12	son	4	ofreció	3	están	2	costando	2	línea
7	esto	3	tan	2	llegar			11	hay	4	semanas	3	bueno	2	capricho	2	estas
7	hay	3	mió	2	pasar			11	mi	4	quieres	3	nuevo	2	queremos	2	gusta
7	así	2	prácticamente	2	sigue			10	empresa	4	afuera	3	hagas	2	contento	2	damos
6	siempre	2	posibilidades	2	hecho			10	pues	4	junior	3	pensé	2	momentos	2	manos
6	cosas	2	serviéndolo	2	señor			9	tierras	4	tronar	3	trato	2	paciente	2	ideas
6	estar	2	mentalmente	2	llego			9	abrir	4	aunque	3	nunca	2	encargas	2	líder
6	digo	2	estratégico	2	quién			8	personas	4	puedes	3	socio	2	números	2	comen
6	aquí	2	regresando	2	nunca			8	chef	4	llegar	3	ella	2	Tijuana	2	carne
5	básicamente	2	obviamente	2	están			8	nada	4	vienes	3	veía	2	enfocar	2	vista
5	competencia	2	McDonald's	2	apoyo			8	sé	4	madre	3	años	2	importa	2	punto
5	decisiones	2	estrategia	2	tarde			7	estratégico	4	parte	3	dice	2	dejarlo	2	durar
5	personas	2	empleados	2	decir			7	comida	4	hasta	3	idea	2	pagando	2	medio
5	personal	2	disfrutar	2	todas			7	trono	4	llegó	3	bato	2	momento	2	tacos
5	empresa	2	necesidad	2	final			7	meter	4	buena	3	esas	2	límites	2	fácil
5	dinero	2	comercial	2	mucho			7	dueño	4	áreas	3	dado	2	alguien	2	renta
5	éxito	2	problemas	2	crear			7	este	4	igual	3	mala	2	hacerlo	2	modos
5	mis	2	pequeñas	2	luego			7	otra	4	visto	3	dije	2	medidas	2	pasar
5	del	2	hablando	2	dejar			7	soya	4	éxito	3	área	2	maquina	2	crear
5	veo	2	pensando	2	pensé			7	esa	4	vida	3	baja	2	difícil	2	tanta
5	sí	2	copiaron	2	tomar			6	pensamiento	4	aquí	3	paso	2	poquito	2	meses
4	negocios	2	agresivo	2	hice			6	siempre	4	casa	3	ves	2	aquello	2	lugar
4	haciendo	2	proyecto	2	pasa			6	pensar	4	dar	3	mío	2	cambiar	2	salga
4	taquería	2	opciones	2	hora			6	cocina	4	les	3	tus	2	estemos	2	dejo
4	clientes	2	carrito	2	boca			6	toda	4	mal	3	tan	2	aguanta	2	pase
4	persona	2	ahorita	2	pase			6	esto	3	decisiones	3	wey	2	hicimos	2	lado
4	comprar	2	familia	2	creo			6	vez	3	beneficios	3	ahí	2	refiero	2	coco
4	tantas	2	enfoque	2	Aquí			6	él	3	adelantado	3	ese	2	ejemplo	2	vaso
4	mayor	2	eventos	2	días			5	vegetariano	3	estructura	2	colaboradores	2	ponemos	2	pedo
4	sino	2	difícil	2	idea			5	relación	3	funcionar	2	actividades	2	vender	2	poco
4	ver	2	dejaron	2	dice			5	aprender	3	contrato	2	oportunidad	2	quiera	2	abrió
4	sea	2	momento	2	esos			5	procesos	3	sociedad	2	exprimiendo	2	tierra	2	dijo
4	sé	2	perdida	2	otra			5	haciendo	3	emplezan	2	explicación	2	prensa	2	esté
3	pensamiento	2	decirle	2	poco			5	persona	3	mercado	2	publicidad	2	vienen	2	jefe
3	comunidades	2	asistir	2	les			5	ahorita	3	errores	2	industrial	2	crecer	2	cosa
3	publicidad	2	mercado	2	día			5	dividir	3	volumen	2	planeación	2	semana	2	acá
3	trabajando	2	Tijuana	2	iba			5	nadie	3	llegado	2	relaciones	2	gastar	2	mes
3	cambiando	2	opinión	2	vez			5	decir	3	acuerdo	2	necesarios	2	buscar	2	min
3	económica	2	fracaso	2	dar			5	horas	3	empleza	2	filosofía	2	siento	2	día
3	Ensenada	2	palabra	2	esa			5	súper	3	sentido	2	principal	2	viendo	2	han
3	detalles	2	emoción					5	metas	3	gourmet	2	patentado	2	quiere	2	luz

Fuente: Elaboración propia.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Antes de coaching:

Abres, abrí, abrir, abro, acá, actividades, acuerdo, adelantados, aferre, agusto, ahí, ahora, allá, amigos, analice, analítica, antier, apenas, apoya, aprendemos, aprendido, aprendiendo, aprendizaje, atraerían, avanzando, ayer, base, básicamente, beneficio, buen, cabeza, camarón, cambiar, camino, carácter, carne, carnívoros, carnosos, cerrado, cierro, cimentada, cocinando, coherencia, come, comerme, comes, cometo, comían, comiendo, completamente, comunidad, conciencia, conozcan, consumidores, cosa, creación, crecí, crezca, criterio, cubre, cubriendo, cuenta, cuentas, cuestión, cuestiones, cuidado, cuidando, dando, decía, decían, decido, decirse, dedicado, definido, dejarme, dejas, dejo, descarto, desperdiciado, después, detalle, detallista, detiene, dicen, diferente, digas, dijo, Dios, dirigida, dirigido, disfrutando, dispuesto, durar, ejemplo, eléctrico, emociona, empezamos, empezando, empieza, empiezas, encanta, entrar, equivocamos, error, espere, está, esta , estabilidad, estabilidad, esté, estructura, estudiado, estudie, eternos, Europa, eventos, fácil, fascinados, felicidad, físicamente, fondo, forma, Francia, freidora, fuente, funciono, ganar, ganas, gastar, general, generales, genere, gracias, grande, gusta, guste, haber, había, hablan, hablar, hablo, hacerlo, haga, han, haz, hice, hicimos, horas, iban, ido, igual, imagino, importante, influye, influye, instalar, interesa, invertí, invertirle, juventud, lados, ligera, llegando, llegarle, llegarles, llorado, lugares, manches, mandar, manera, marcadas, marcha, marco, marisco, masticar, mayoría, mejor, menciono, meta, meter, micro, miedo, moda, nace, necesito, nivel, no, noche, nomas, novatos, observadora, observe, ocupo, ofrecerles, ojos, operación, original, otros, parecidas, parecido, pasaran, pega, pensado, pensar, pensé, pensó, perdí, perdieron, perfeccionista, personalidad, pide, pioneros, plan, plancha, planes, poca, podía, podían, pozole, preferiría, preparado, primera, probabilidades, probarlo, psicológicamente, publica, público, pude, pura, quieran, quiere, quieren, quisiera, radio, rápido, realista, realizar, recomendar, recomiendan, regalando, regrese, restaurante, ruido, salir, satisfacción, seguidos, semana,

sentimentalismo, sepan, sepas, seria, sería ,show, significado, simplemente, siquiera, sola, soy, Subway, taco, tal, taquerías, tele, tenga, termino, texturas, todavía, toma, traemos, traje, tranquilón, tuve, un, una, único, valores, vas, vayan, veganos, vegetariana, vegetarianos, vengamos, venta, verdura, verifique, verme, ves, viajando, viajar, viendo, vuelto, vuelve, zona.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Después de *coaching*:

Abres, abrieron, abrirlos, abuelita, accesible, acelerar, acepta, aceptar, acostumbrado, acostumbrando, agresiva, aguinaldo, ahora, ahora, ahora, allá, amistad, amo, animal, año, aparte, aplica, aplicar, aprendido, aprendiendo, apuntar, arquitecto, arrepiento, atrás, automáticamente, ayuda, ayudó, balance, barata, barrita, base, bases, baso, beso, bonito, buen, caballo, cabeza, caiga, caigas, Calafia, calarle, camarones, cambia, cambiarlo, cambie, caminando, carácter, carga, caro, cátsup, cervecería, chamba, checar, chingon, chingones, chino, choca, Choperia, cierra, civil, claves, club, coaching, cobrar, cocinero, coctel, comerte, comidas, comido, compas, complicado, compran, concepto, concesión, confiar, conlleva, conmigo, conoce, conocía, conocimiento, construcción, consumir, contabilidad, contactos, contemplar, contestar, continuando, contrató, corras, corrieron, corrió, corrompa, cortes, costar, creamos, crecido, crecimiento, creer, crudo, cuál, cuenta, cuentas, cuidar, culpar, curada, dando, debe, debes, debo, decíamos, decías, decidí, dedicarte, dedicas, dejarlos, descanso, describo, descuidando, desenfocar, desesperamos, desesperarte, despacio, desperdician, después, destruye, detalles, deteniendo, dicen, dices, diciendo, diferente, diga, dijera, dijimos, disculpas, disculpo, diseñada, diseñar, divorcie, doctor, dueños, dura, duraba, echa, echando, echarle, ego, ejecutivo, emocional, empezar, empezaron, empiezas, empresarial, empresario, empresas, encapricharse, encapriches, encargado, encargarte, enciende, enero, enfocarme, engorda, entiendes, entrada, entro, es, escuela, escuelas, esfuerzo, esos, espalda, esperarnos, esperas, estabilidad, estando, estás, estipular, estrategia, estrategias, estudian, estudie, estudié, estúpido, estuviera, etiqueta, eventos,

existan, explicando, explicar, exprimes, externo, externos, extrañaba, fabrica, fábrica, factores, falla, falta, febrero, fortaleciendo, fríamente, frío, fuera, gas, gastan, gastos, gerente, gloria, golpe, gratis, gringos, guardar, guía, gustaba, había, hablar, hacía, haga, hallado, hamburguesas, haya, hechas, hemos, hijo, hubiera, humanos, ideando, identifico, imagínate, importantes, indicado, indispensable, ingeniería, ingeniero, innovador, instalado, internacionales, inventar, inversión, inversionista, jala, juguetitos, juntan, la, larga, lastima, lastimó, lavo, leche, legal, lejos, levantar, ley, liderazgo, límite, llega, llegamos, llenado, llevando, llevar, llevo, llevó, loco, luchas, lugares, machín, malo, mama, mamón, manejar, mano, maquinas, marcha, mariscos, marzo, mejor, mentes, menú, mercadotecnia, meta, meten, meterse, metí, metió, mexicana, mezclar, mezclo, microempresarios, mini, mira, misión, mismos, mitad, modelo, motivado, motivo, motor, muchacho, mucho, mundo, muñeca, navidad, necesidades, neta, nivel, no, nomas, novia, nuevas, nuevos, obviamente, ofrezco, ojo, onda, operaciones, organización, ósea, paciencia, pagaba, pagarle, pagó, país, papá, parten, partes, partido, pasaba, pasado, pasó, pedir, pegar, pelea, peleó, pensaba, pensamos, pensando, perder, perdía, perdiendo, personal, personalmente, pesos, pidió, pido, pies, pinche, pinches, planear, planos, platillo, platiquemos, podría, ponerla, ponerse, porcentajes, posición, positivamente, practica, práctica, prefiero, pregunta, prende, prepararnos, presión, procedimiento, progreso, propuesta, proveedores, pueda, puedas, pum, pura, puse, pusiste, puso, quebró, quedar, querer, quieras, quise, quitar, quite, recuerdo, recuerdos, recursos, rencor, renunciaron, renuncie, renunció, respuesta, restaurantes, robadero, sabiduría, sabiduría, sacar, sacarme, saco, salen, salgan, salí, salió, satisfacer, seguirle, segundo, sembrado, sencillas, señora, sensible, sentemos, sentimientos, servir, sí, sido, siento, sigo, silvestre, simón, simplemente, sincero, siquiera, sistemas, sociedades, soltarlo, solté, suelo, sumas, supiera, taco, tal, tanto, taquería, tardas, tarde, temprano, tenga, tenía, teniendo, tentado, tentadoras, teórico, terminar, todavía, toma, toman, tomando, tomar, tomé, tontos, topografía, trabajado, trabajando, trabaje, traje, tronado, tronaron, truenan, trueno, un, uña, valoran, valores, valoro, veces, vegano, vendes, verla, verlo, vibra, viene, vine, zapatos.

Una vez filtrada con el criterio de eliminación de palabras con todo tipo de conexiones gramaticales, además de las no relacionadas con el tema empresarial de la presente investigación, a mostrar en la siguiente tabla:

Figura 3.34
Relación de palabras eliminadas.

abasto	carne	cortes	empleado	incrementaran	muebles	profesionales	situaciones
abierta	carnívoros	costero	empleados	indicado	mujer	propia	sociales
abres	carrera	costilla	encanta	industrial	mundial	propio	sociedad
abrir	carrito	costillas	encariño	instalar	mundo	propios	soltario
abuelita	casa	creerás	encerrado	intensión	nace	publica	soya
acepta	caspa	crema	endulzarse	internacionales	natural	puedas	sucursal
acompañante	cereales	creo	enormes	jardín	negativo	quebró	suelo
acostumbras	cerrado	crepa	ensalada	jefa	niño	quedar	tacos
adelantados	cerrar	crepas	Ensenada	jefe	niños	quemadores	Tajín
adeudados	ceviche	crepita	equivocamos	joven	nivel	queso	taquería
aferrame	champiñones	cubículo	error	jueces	noche	radio	taquillas
agrada	chef	cuerpo	escuela	juego	normal	recibido	tarde
agresivo	chico	cuestión	espacio	jugo	notado	recomiendan	temporada
agua	chinos	cuestiones	espacios	juventud	novatos	recuerdo	temprano
aguinaldo	cielo	cuidado	esperemos	lance	novia	regalando	tenga
alguien	cierra	cuidando	espinita	lavar	nuevos	regalo	tentado
alimentación	ciudad	cuidar	establecimiento	lazo	nutritivo	regime	terminamos
alimento	claves	culpa	estimar	legales	ocupar	registrar	termino
amistades	cocina	dañando	estipular	levantar	ofrecerles	regresa	terreno
ampliar	cocinando	dando	estudiantes	libero	ofreció	regresado	texturas
amueblado	cocinar	daría	estufa	limpio	ofrezco	regresando	tiburones
animal	cocine	dedicarte	estuffa	llegar	opinar	rencor	tiempos
animales	cocinero	dedicas	evento	llorando	ordinario	renta	Tijuana
años	cocino	dejarlo	existe	local	orillado	renta	tocino
apoya	coctel	dejarlos	explicando	lucos	paciencia	rentarse	todavía
área	cocteles	dejas	explicarlo	lugares	paciente	repisa	tontos
asador	colectivo	demasiado	explicártelo	lugares	padre	respondido	tortillas
atado	comas	deprimido	exprimir	madre	pagar	restaurante	toxinas
ateriza	come	descarto	externo	mamá	pago	rica	tranquilo
ayer	comen	descompuso	fábricas	mandar	pagues	rico	trato
ayudo	comentarios	desesperamos	fácilmente	manejar	papás	roban	través
banquetas	comían	desesperarte	factor	manera	pareja	ruedita	triste
banquetes	comida	despacio	fallado	mantener	parilla	rustica	ubicación
bebidas	comiendo	desperdiciado	familia	mantiene	pasado	rústico	ubicar
bienvenida	cómodos	desperdician	familiares	máquina	patentado	sabíamos	ubicara
boca	compañeros	después	fascinados	marinados	pequeño	sabor	única
bruto	comprar	destapar	fondo	marisco	perdida	saborear	utensilios
buen	comunales	detiene	formas	matar	perfeccionista	sabores	variedad
burritos	comunidad	Devolada	fórmula	mayor	pescado	saliendo	vecino
buscar	concentras	diferente	franquicia	mayoría	peso	salir	vegano
busque	condiciones	difícil	fruta	McDonald's	pide	salmon	vegetariana
cabeza	conforme	dímelo	fuerza	medidores	plancha	sartén	vegetariano
café	conocerla	dirigida	fuera	mentonado	platicado	sazón	vegetarianos
cafecito	conocido	disculpo	gastronomía	menú	platicos	sazonador	Veggie
cafetería	conociera	diseñada	gastronómico	merece	plato	semana	venga
caiga	conservadores	disfrutando	golpe	merma	población	semanas	venir
caigan	construcción	disfrutar	gourmet	mesas	pollo	sembrado	verdura
calle	contabilidad	disposición	granito	meses	posición	sentada	verifique
calor	contactos	dividir	grosera	México	postre	sentimentalismo	vajando
camarón	conté	divorcio	guise	mezclar	prácticamente	sepan	vajiar
cambiando	contemplado	dólar	gustaría	Michelin	prefiero	sepas	vajio
cambiante	contemplados	dormía	gusto	micro	pregunta	sería	vibras
cambio	contenido	dueño	hacerlo	miedo	prende	siento	vida
campo	continuando	dulce	haciendo	moleta	prendido	significado	viene
cañón	copiaron	edificio	hambre	momento	prepare	simplemente	vivido
capricho	corazón	ego	hijo	momento	preservadores	sincero	viviendo
caprichos	cordero	ejemplo	hornilla	motor	prima	sintético	vivir
caras	corrieron	ejercicio	hornillas	movimiento	primer	sirviéndolo	volviera
carbón	cortes	empleada	importante	muchacha	probabilidades	situación	zona

Fuente: Elaboración propia.

Posteriormente, derivó a la siguiente nube y respectiva tabla MAP.

Figura 3.35
Agrupación palabras de respuestas, sujeto 3. Filtrado.

Agrupación de respuestas a preguntas 2, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 27, 28, 29.	
SUJETO 3 (Filtrado)	
ANTES	DESPUÉS



Fuente: Elaboración propia.

Procediendo a mostrar en la siguiente tabla, el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas, filtrado con el criterio mencionado.

Figura 3.36

Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 3. Filtrado.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.													
OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTAS ENTREVISTA	ANTES						DESPUES					
		FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
Describir los resultados obtenidos en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC, México, después del Coaching, en relación a las características de pensamiento estratégico	2,15,16,17,18,20,21,27,28,29	14	quiero	1	estructura			34	negocio	2	diseño	1	personal
		12	gente	1	cambiar			22	quiero	2	seguir	1	consumir
		11	negocio	1	invertirle			13	dinero	2	confía	1	renunció
		5	competencia	1	conciencia			13	ver	2	estrés	1	estudian
		5	decisiones	1	cimentada			10	empresa	2	socios	1	empresas
		5	personas	1	estudiado			8	personas	2	ideas	1	contrató
		5	personal	1	felicidad			7	estratégico	2	líder	1	renuncie
		5	empresa	1	beneficio			6	pensamiento	2	vista	1	práctica
		5	dinero	1	preparado			6	pensar	2	durar	1	carácter
		5	éxito	1	dispuesto			5	relación	2	fácil	1	etiqueta
		5	veo	1	aprendido			5	aprender	2	crear	1	pensando
		4	negocios	1	analítica			5	procesos	1	microempresario	1	esfuerzo
		4	clientes	1	avanzando			5	persona	1	mercadotecnia	1	práctica
		4	persona	1	pioneros			5	metas	1	personalmente	1	inventar
		3	pensamiento	1	funciono			5	veo	1	inversionista	1	pensamos
		3	publicidad	1	original			4	administración	1	fortaleciendo	1	acelerar
		3	trabajando	1	quisiera			4	equilibrio	1	procedimiento	1	agresiva
		3	económica	1	carácter			4	negocios	1	positivamente	1	sistemas
		3	detalles	1	creación			4	quieres	1	organización	1	recursos
		3	decisión	1	definido			4	visto	1	sabiduría	1	progreso
		3	servicio	1	probarlo			4	éxito	1	contabilidad	1	sensible
		3	pienso	1	dedicado			3	decisiones	1	sentimientos	1	balance
		2	posibilidades	1	conozcan			3	beneficios	1	conocimiento	1	crecido
		2	mentalmente	1	realista			3	estructura	1	estrategias	1	compran
		2	estratégico	1	enseñado			3	funcionar	1	aprendiendo	1	pensaba
		2	estrategia	1	emociona			3	contrato	1	estabilidad	1	ideando
		2	necesidad	1	criterio			3	mercado	1	proveedores	1	fábrica
		2	comercial	1	público			3	volumen	1	empresarial	1	tomando
		2	problemas	1	valores			3	acuerdo	1	platicuemos	1	humanos
		2	pensando	1	analice			3	sentido	1	necesidades	1	teórico
		2	proyecto	1	detalle			3	equipo	1	crecimiento	1	aplicar
		2	opciones	1	observe			3	futuro	1	operaciones	1	planear
		2	enfoque	1	influye			3	gente	1	prepararnos	1	valores
		2	mercado	1	inverte			3	pensé	1	desenfocar	1	valoran
		2	fracaso	1	acuerdo			3	socio	1	estrategia	1	creamos
		2	emoción	1	pensado			3	veía	1	complicado	1	estudíe
		2	ayudar	1	imagino			3	idea	1	arrepiento	1	gerente
		2	seguir	1	gastar			2	colaboradores	1	empresario	1	confiar
		2	mañana	1	planes			2	oportunidad	1	satisfacer	1	diseñar
		2	servir	1	viendo			2	publicidad	1	contemplar	1	gastan
		2	queria	1	pensar			2	planeación	1	esperarnos	1	misión
		2	futuro	1	crezca			2	relaciones	1	encargarte	1	costar
		2	apoyo	1	decido			2	filosofía	1	identifico	1	perdía
		2	crear	1	verme			2	ahorrando	1	imagine	1	modelo
		2	pensé	1	ganar			2	felicidad	1	inversión	1	decidí
		2	idea	1	venta			2	práctico	1	encargado	1	gastos
		1	psicológicamente	1	pensó			2	clientes	1	perdiendo	1	cambia
		1	estabilidad	1	ganas			2	costando	1	propuesta	1	vendes
		1	consumidores	1	pensé			2	queremos	1	liderazgo	1	servir
		1	personalidad	1	Dios			2	enfocar	1	aprendido	1	valoró
		1	satisfacción	1	moda			2	importa	1	ejecutivo	1	motivo
		1	observadora	1	plan			2	pagando	1	enfocarme	1	límite
		1	actividades					2	límites	1	sabiduría	1	cobrar
		1	aprendizaje					2	medidas	1	innovador	1	legal
		1	aprendiendo					2	cambiar	1	cambiarlo	1	pesos
		1	detallista					2	vender	1	respuesta	1	guía
		1	influye					2	crecer	1	emocional	1	caro
		1	recomendar					2	gastar	1	motivado		
		1	aprendemos					2	viendo	1	coaching		

Fuente: Elaboración propia.

Con la intención de ampliar el manejo de resultados, de la frecuencia por palabra, en las respuestas a las preguntas a profundidad por grupo específico, ahora están concentradas en una sola tabla para los tres sujetos, con su respectiva nube de palabras y facilitar la visualización de la mencionada frecuencia:

Figura 3.37

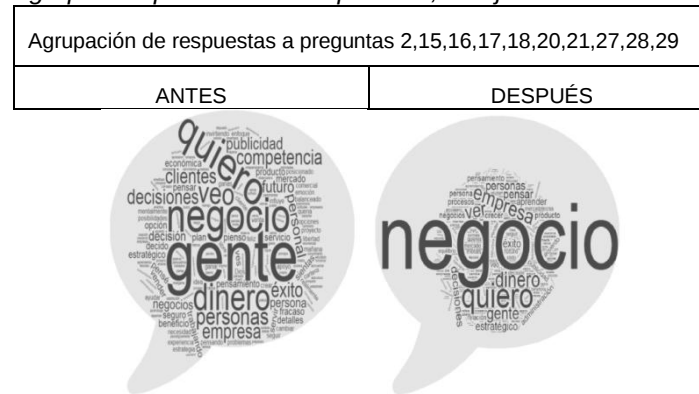
Comparativo frecuencia de palabras filtradas, para los tres sujetos. Segundo grupo.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de coaching, reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.													
OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTAS ENTREVISTA	ANTES						DESPUES					
		FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
Describir los resultados obtenidos en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC, México, después del Coaching, en relación a las características de pensamiento estratégico.	2,15,16,17,18, 20,21,27,28,29	22	gente	1	carácter			56	negocio	2	practica	1	ideando
		14	negocio	1	cimentada			24	quero	2	práctico	1	identifico
		14	quero	1	comparar			15	dinero	2	productos	1	imagen
		11	dinero	1	compartir			15	empresa	2	queremos	1	imagine
		9	veo	1	compras			14	ver	2	realidad	1	informarme
		7	personas	1	concepto			12	gente	2	recomendaste	1	ingreso
		6	clientes	1	conciencia			9	decisiones	2	relaciones	1	innovador
		6	competencia	1	conocimiento			9	pensar	2	resultado	1	inteligentemente
		6	decisiones	1	conozcan			9	personas	2	sabiduría	1	inventar
		6	empresa	1	consumidores			8	éxito	2	socios	1	inversión
		6	éxito	1	creación			7	aprender	2	sueño	1	inversionista
		5	futuro	1	creciendo			7	estratégico	2	viendo	1	invertir
		5	personal	1	crédito			6	administración	2	vista	1	invirtiendo
		5	publicidad	1	crezca			6	crecer	1	acción	1	liderazgo
		4	decisión	1	criterio			6	negocios	1	acelerar	1	límite
		4	negocios	1	dedicado			6	pensamiento	1	adelante	1	logrado
		4	persona	1	definido			6	persona	1	agresiva	1	mejorar
		3	beneficio	1	depender			6	procesos	1	apasiona	1	microempresarios
		3	decido	1	detalle			6	producto	1	aplicar	1	misión
		3	detalles	1	detallista			5	acuerdo	1	apoyo	1	modelo
		3	económica	1	dispuesto			5	futuro	1	aprendido	1	modificar
		3	estratégico	1	emociona			5	metas	1	aprendiendo	1	motivado
		3	fracaso	1	empresaria			5	publicidad	1	arrepiento	1	motivo
		3	mercado	1	empresas			5	relación	1	balance	1	necesidades
		3	opción	1	enseñado			5	veo	1	buscando	1	obtener
		3	pensamiento	1	esperar			4	contrato	1	calidad	1	operaciones
		3	pensar	1	estabilidad			4	decisión	1	cambiarlo	1	orden
		3	pensé	1	estrategias			4	equilibrio	1	carácter	1	organización
		3	pienso	1	estructura			4	mercado	1	caro	1	pensaba
		3	plan	1	estudiado			4	mercadotecnia	1	cliente	1	pensamos
		3	producto	1	exitosa			4	quiere	1	coaching	1	pensando
		3	seguro	1	exitoso			4	seguir	1	cobrar	1	perdía
		3	servicio	1	expresar			4	vender	1	comparación	1	perdiendo
		3	servir	1	felicidad			4	visto	1	comparan	1	personal
		3	sientas	1	financiera			3	beneficios	1	comparó	1	personalidad
		3	trabajando	1	funcionar			3	cambia	1	complementará	1	personalmente
		3	vender	1	funciono			3	clientes	1	complicado	1	perspectivas
		3	ves	1	gastar			3	empresario	1	compran	1	pesos
		2	apoyo	1	hábitos			3	empresas	1	confiar	1	planear
		2	ayudar	1	imagen			3	equipo	1	constante	1	platiemos
		2	balanceado	1	imagino			3	estructura	1	consumir	1	positivamente
		2	cambiar	1	impulsaría			3	felicidad	1	contabilidad	1	potencial
		2	cartera	1	independizarme			3	funciona	1	contemplar	1	prepararnos
		2	cliente	1	inteligente			3	funcionar	1	controlar	1	probar
		2	comercial	1	invertir			3	idea	1	convenientes	1	probé
		2	crear	1	invertirle			3	logo	1	costar	1	procedimiento
		2	Dios	1	lograr			3	pensé	1	creamos	1	proceso
		2	emoción	1	manejo			3	pienso	1	crecido	1	progreso
		2	enfoque	1	manteniendo			3	sentido	1	crecimiento	1	promocionando
		2	estrategia	1	método			3	socio	1	crezca	1	promocionar
2	experiencia	1	moda			3	veía	1	decidí	1	propuesta		
2	feliz	1	observadora			3	volumen	1	desenfocar	1	proveedores		
2	ganar	1	observe			2	ahorrando	1	diseñar	1	recomendar		
2	ganar	1	organización			2	amor	1	ejecutivo	1	recomienda		
2	idea	1	original			2	aprendiendo	1	emocional	1	recomienden		
2	influye	1	pensado			2	beneficio	1	emociono	1	reconocer		
2	invirtiendo	1	pensó			2	cambiar	1	empresaria	1	recursos		
2	libertad	1	percibo			2	colaboradores	1	empresarial	1	reglas		
2	libre	1	perdido			2	competencia	1	encargado	1	relacionar		
2	mañana	1	personalidad			2	confía	1	encargarte	1	relacionen		
2	mentalmente	1	persuadirlos			2	conocimiento	1	enfocando	1	rendir		
2	necesidad	1	pioneros			2	costando	1	enfocarme	1	renunciar		
2	opciones	1	planes			2	creando	1	entender	1	renuncie		
2	pensando	1	plática			2	crear	1	esfuerzo	1	renunció		
2	posibilidades	1	posicionaria			2	Dios	1	esperarnos	1	responsabilidad		
2	posicionado	1	preparado			2	diseño	1	estabilidad	1	respuesta		
2	problemas	1	principio			2	durar	1	estrategias	1	resultados		
2	proyecto	1	probarlo			2	enfocar	1	estratégico	1	revisar		
2	quería	1	proceso			2	estrategia	1	estudian	1	satisfacer		
2	realmente	1	psicológicamente			2	estrés	1	estudié	1	seguirse		
2	seguir	1	público			2	experiencia	1	etiquete	1	sensible		
2	venta	1	puesto			2	experta	1	exitosa	1	sentimientos		
1	actitud	1	quisiera			2	fácil	1	exitosas	1	servicio		
1	actitudes	1	realidad			2	filosofía	1	exitoso	1	servicios		
1	actividades	1	realista			2	gastar	1	fábrica	1	servir		
1	acuerdo	1	recomendar			2	gerente	1	feliz	1	sistemas		
1	administración	1	reinvirtiendo			2	ideas	1	fortaleciendo	1	sueldo		
1	análisis	1	respetado			2	importa	1	fracaso	1	teórico		
1	analítica	1	riesgo			2	legal	1	frutos	1	tomando		
1	apoyos	1	satisfacción			2	líder	1	funcionando	1	trabajando		
1	aprendemos	1	sentía			2	límites	1	funcione	1	trabajé		
1	aprendido	1	soñado			2	mañana	1	fundamentada	1	valoran		
1	aprendiendo	1	talento			2	medidas	1	guria	1	valores		
1	aprendizaje	1	trabajaba			2	mismo	1	ganarle	1	valoro		
1	aprobaron	1	valores			2	necesitar	1	gastan	1	vea		
1	aprovechar	1	vendo			2	necesito	1	gastos	1	vendes		
1	avanzando	1	ver			2	opciones	1	gastos	1	vendiendo		
1	balance	1	verme			2	oportunidad	1	generan	1	venta		
1	busco	1	viendo			2	pagando	1	generar	1	ventaja		
1	cambiarla	1	visible			2	pensarlo	1	guía				
1	capacitar					2	planeación	1	humanos				

Fuente: Elaboración propia.

Figura 3.38

Agrupación palabras de respuestas, 3 sujetos.



Fuente: Elaboración propia.

Con la finalidad de incluir un siguiente nivel de análisis de la frecuencia de palabras para las respuestas de los tres sujetos, agrupados según el objetivo específico, el estudio presenta ahora una acumulación de frecuencias de palabras afines según su semántica, donde la tabla siguiente, muestra para efectos de trazabilidad, la relación de la palabra a incluir en la imagen producida por el programa para nubes de palabras y las palabras que fueron asociadas a la misma.

Figura 3.39

Trazabilidad acumulado de palabras filtradas. Tres sujetos, antes coaching. Segundo grupo.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión													
OBJETIVO ESPECÍFICO: Identificar las características del pensamiento estratégico, que contribuyen a la visión del microempresario del sector de alimentos en Ensenada.													
PREGUNTAS ENTREVISTA: 4,8,11,12,13,14,19,25													
ANTES													
FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
22	gente	4	persona	7	personas								
14	negocio	4	negocios										
14	quiere	2	queria	1	quisiera								
3	pensamiento	1	pensado	2	pensando	3	pensar	3	pensé	1	pensó	3	pienso
6	decisiones	3	decido	4	decisión								
3	vender	1	vendo	2	venta	1	verme						
11	dinero												
9	veo	1	ver										
6	clientes	2	cliente	1	consumidores								
6	empresa	1	empresaria	1	empresas								
6	éxito	1	exitosa	1	exitoso								
5	futuro	2	mañana										
3	detalles	3	detalle	1	detallista								
6	competencia												
3	estratégico	2	estrategia	1	estrategias								
5	personal	1	personalidad										
3	servicio	3	servir										
2	invertiendo	1	invertir	1	invertirle	1	reinvertiendo						
3	opción	2	opciones										
5	publicidad												
1	aprendizaje	1	aprendemos	1	aprendido	1	aprendiendo						
2	ganar	2	ganias										
2	libertad	2	libre										
3	plan	1	planes										
2	realmente	1	realidad	1	realista								
3	sientas	1	sentía										
3	trabajando	1	trabajaba										
2	apoyo	1	apoyos										
2	balanceado	1	balance										
2	cambiar	1	cambiarla										
2	crear	1	creación										
2	emoción	1	emociona										
2	feliz	1	felicidad										
2	posicionado	1	posicionaria										
1	actitud	1	actitudes										
1	analice	1	analítica										
1	crezca	1	creciendo										
1	funcionar	1	funciono										
1	imagino	1	imagen										
1	observe	1	observadora										

Fuente: Elaboración propia.

Incluyendo las palabras que no fueron acumuladas, al no tener relación con otras, en frecuencias bajas.

Con frecuencia 1:

Actividades, acuerdo, administración, aprobaron, aprovechar, avanzando, busco, capacitar, carácter, cimentada, comparar, compartir, compras, concepto, conciencia, conocimiento, conozcan, crédito, criterio, dedicado, definido, depender, dispuesto, enseñado, esperar, estabilidad, estructura, estudiado, expresar, financiera, gastar, hábitos, impulsaría, independizarme, inteligente, lograr, manejo, manteniendo, método, moda, organización, original, percibo, perdido, persuadirlos, pioneros, plática, preparado, principio, probarlo, proceso, psicológicamente, público, puesto, recomendar, respetado, riesgo, satisfacción, soñado, talento, valores.

Con frecuencia 2:

Ayudar, cartera, comercial, Dios, enfoque, experiencia, idea, influye, mentalmente, necesidad, posibilidades, problemas, proyecto, seguir.

Con frecuencia 3:

Beneficio, económica, fracaso, mercado, producto, seguro.

Figura 3.40

Trazabilidad acumulado de palabras filtradas. Tres sujetos, después coaching. Segundo grupo.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del															
OBJETIVO ESPECÍFICO: Identificar las características del pensamiento estratégico, que contribuyen a la visión del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC, México.															
PREGUNTAS ENTREVISTA: 4,8,11,12,13,14,19,25															
DESPUES															
FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
56	negocio	6	negocios												
24	quiero	2	queremos	4	quieres										
14	ver	5	veo	2	viendo	2	vista	4	visto						
12	gente	6	persona	9	personas										
9	pensar	1	pensaba	6	pensamiento	1	pensamos	1	pensando	2	pensarlo	3	pensé	3	pienso
15	empresa	1	empresaria	1	empresarial	3	empresario	3	empresas	1	microempresarios				
15	dinero	1	pesos												
9	decisiones	1	decidi	4	decisión										
8	éxito	1	exitosa	1	exitosas	1	exitoso								
4	seguir	1	seguirse	5	metas										
7	aprender	1	aprendido	1	aprendiendo										
6	crecer	1	crecido	1	crecimiento	1	crezca								
5	relación	1	relacionar	1	relacionen	2	relaciones								
6	procesos	1	procedimiento	1	proceso										
6	producto	2	productos												
4	mercado	4	mercadotecnia												
3	funcionar	3	funciona	1	funcionando	1	funcione								
5	futuro	2	mañana												
4	vender	1	venes	1	vendiendo	1	venta								
6	administración														
3	cambia	2	cambar	1	cambarlo										
3	idea	1	ideando	2	ideas										
2	conocimiento	2	sabiduría	1	inteligentemente	1	informarme								
5	acuerdo														
5	equipo														
5	publicidad														
3	beneficios	2	beneficio												
3	sentido	1	sensible	1	sentimientos										
3	socio	2	socios												
2	estrategia	1	estratégico	1	estrategias	1	estratégico								
2	crear	1	creamos	2	creando										
2	necesitar	1	necesidades	2	necesito										
2	recomendaste	1	recomendar	1	recomienda	1	recomienden								
3	clientes	1	cliente												
3	felicidad	1	feliz												
3	veía	1	vea												
2	gastar	1	gastan	1	gastos										
2	enfocar	1	enfocando	1	enfocarme	1	desenfocar								
2	experiencia	2	experta												
2	práctico	2	practica												
1	invirtiendo	1	inversión	1	inversionista	1	invertir								
1	renunciar	1	rendir	1	renuncie	1	renunció								
2	amor	1	apasiona												
2	confía	1	confiar												
2	costando	1	costar												
2	diseño	1	diseñar												
2	líder	1	liderazgo												
2	límites	1	límite												
2	planeación	1	planear												
2	resultado	1	resultados												
2	colaboradores	1	apoyo												
1	comparación	1	comparan	1	comparó										
1	personal	1	personalidad	1	personalmente										
1	servicio	1	servicios	1	servir										
1	valor	1	valoran	1	valores										
1	emocional	1	emociono												
1	encargado	1	encargarte												
1	estudian	1	estudié												
1	generar	1	generan												
1	imagen	1	imagínate												
1	motivado	1	motivo												
1	perdiendo	1	perdía												
1	probar	1	probé												
1	promocionar	1	promocionando												
1	trabajando	1	trabajé												

Fuente: Elaboración propia.

Incluyendo las palabras que no fueron acumuladas, al no tener relación con otras, en frecuencias bajas.

Con frecuencia 1:

Acción, acelerar, adelante, agresiva, aplicar, arrepiento, balance, buscando, calidad, carácter, caro, coaching, cobrar, complementará, complicado, compran, constante, consumir, contabilidad, contemplar, controlar, convenientes, ejecutivo, entender, esfuerzo, esperarnos, estabilidad, etiqueta, fábrica, fortaleciendo, fracaso, frutos, fundamentada, furia, ganarle, guía, humanos,

identifico, ingreso, innovador, logrado, mejorar, misión, inventar, modelo, modificar, obtener, operaciones, orden, organización, perspectivas, platiquemos, positivamente, potencial, prepararnos, progreso, propuesta, proveedores, reconocer, recursos, reglas, responsabilidad, respuesta, revisar, satisfacer, sistemas, sueldo, teórico, tomando, ventaja.

Con frecuencia 2:

Ahorrando, competencia, Dios, durar, estrés, fácil, filosofía, gerente, importa, legal, medidas, opciones, oportunidad, pagando, realidad, sueño.

Con frecuencia 3:

Estructura, logo, volumen.

Lo que resulta, en una tabla definitiva de frecuencia acumulada para las palabras de las respuestas de los tres sujetos, según objetivo específico.

Figura 3.41

Comparativo frecuencia de palabras filtradas, acumuladas, para los tres sujetos. Segundo grupo.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.													
OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTAS ENTREVISTA	ANTES						DESPUES					
		FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
Describir los resultados obtenidos en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC, México, después del Coaching, en relación a las características de pensamiento estratégico.	2,15,16,17,18,20,21,27,28,29	33	gente	4	aprendizaje	2	actitud	62	negocio	5	estrategia	3	servicio
		18	negocio	4	ganar	2	analice	30	quiero	5	crear	3	valorar
		17	quiero	4	libertad	2	ayudar	27	ver	5	necesitar	2	ahorrando
		16	pensamiento	4	plan	2	cartera	27	gente	5	recomendaste	2	competencia
		13	decisiones	4	realmente	2	comercial	26	pensar	4	contrato	2	Dios
		12	vender	4	sientas	2	crezca	24	empresa	4	equilibrio	2	durar
		11	dinero	4	trabajando	2	Dios	16	dinero	4	clientes	2	estrés
		10	veo	3	apoyo	2	enfoque	14	decisiones	4	felicidad	2	fácil
		9	clientes	3	balanceado	2	experiencia	11	éxito	4	veía	2	filosofía
		8	empresa	3	beneficio	2	funcionar	10	seguir	4	gastar	2	gerente
		8	éxito	3	cambiar	2	idea	9	aprender	4	enfocar	2	importa
		7	futuro	3	crear	2	imagino	9	crecer	4	experiencia	2	legal
		7	detalles	3	económica	2	influye	9	relación	4	práctico	2	medidas
		6	competencia	3	emoción	2	mentalmente	8	procesos	4	invirtiendo	2	opciones
		6	estratégico	3	feliz	2	necesidad	8	producto	4	renunciar	2	oportunidad
		6	personal	3	fracaso	2	observe	8	mercado	3	estructura	2	pagando
		6	servicio	3	mercado	2	posibilidades	8	funcionar	3	logo	2	realidad
		5	invirtiendo	3	posicionado	2	problemas	7	futuro	3	volumen	2	sueño
		5	opción	3	producto	2	proyecto	7	vender	3	amor	2	emocional
		5	publicidad	3	seguro	2	seguir	6	administración	3	confía	2	encargado
								6	cambia	3	costando	2	estudian
								6	idea	3	diseño	2	generar
								6	conocimiento	3	líder	2	imagen
								5	acuerdo	3	límites	2	motivado
								5	equipo	3	planeación	2	perdiendo
								5	publicidad	3	resultado	2	probar
								5	beneficios	3	colaboradores	2	promocionar
								5	sentido	3	comparación	2	trabajando
								5	socio	3	personal		

Fuente: Elaboración propia.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Antes de *coaching*:

Actividades, acuerdo, administración, aprobaron, aprovechar, avanzando, busco, capacitar, carácter, cimentada, comparar, compartir, compras, concepto, conciencia, conocimiento, conozcan, crédito, criterio, dedicado, definido,

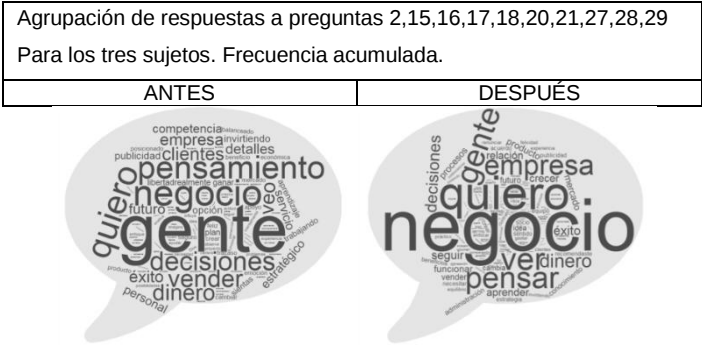
dependen, dispuesto, enseñado, esperar, estabilidad, estructura, estudiado, expresar, financiera, gastar, hábitos, impulsaría, independizarme, inteligente, lograr, manejo, manteniendo, método, moda, organización, original, percibo, perdido, persuadirlos, pioneros, plática, preparado, principio, probarlo, proceso, psicológicamente, público, puesto, recomendar, respetado, riesgo, satisfacción, soñado, talento, valores.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Después de *coaching*:

Acción, acelerar, adelante, agresiva, aplicar, arrepiento, balance, buscando, calidad, carácter, caro, coaching, cobrar, complementará, complicado, compran, constante, consumir, contabilidad, contemplar, controlar, convenientes, ejecutivo, entender, esfuerzo, esperarnos, estabilidad, etiqueta, fábrica, fortaleciendo, fracaso, frutos, fundamentada, furia, ganarle, guía, humanos, identifico, ingreso, innovador, logrado, mejorar, misión, inventar, modelo, modificar, obtener, operaciones, orden, organización, perspectivas, platiquemos, positivamente, potencial, prepararnos, progreso, propuesta, proveedores, reconocer, recursos, reglas, responsabilidad, respuesta, revisar, satisfacer, sistemas, sueldo, teórico, tomando, ventaja.

Figura 3.42
Agrupación palabras de respuestas, 3 sujetos.
Frecuencia acumulada.



Fuente: Elaboración propia.

Tercer grupo de preguntas:

Objetivo específico: Describir la visión a futuro, en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México, derivado del desarrollo del pensamiento estratégico, después del Coaching.

Pregunta de investigación: ¿Que cambios se presentan en la vision del futuro del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC., Mexico, con base en su realidad existente, despues de *coaching*?

1-¿Cuáles son los riesgos que se presentan en el entorno de tú empresa?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Que la gente pasa y no ubica, hay gente que tiene años pasando por esta calle y por aquí y ni siquiera se ha dado cuenta que esto aquí, entonces faltan clientes por lo mismo, porque no ubican el lugar, les digo estamos en jardín gastronómico y no ubican el lugar, gente que pasa y que ya va a su rutina y que pasa que en realidad no se da cuenta que existe algo más, entonces, eso, que he escuchado muchos clientes que me dicen entre por que me llamo la atención, ya tenía mucho pasando y no sabía que era, pero entre porque me llamo la atención, vine en la noche cuando están las luces porque me llamo la atención, porque en el día la gente no percibe que esta todo esto.	-¿Qué riesgos veo?, ahorita, el hecho de que no tengan la misma misión que uno lo demás, de que veo, llegan y dice se abre a la 1 pm, pero a la 1 pm están llegando ellos, yo no, yo tengo el hábito que desde las 9 o 10 de la mañana, porque es limpiar, producir y estar listo para la hora que se abra, y ellos no, aquí llegan la 1 pm, y la gente entra y ven que las cortinas están cerradas, eso da para abajo, o sea, dicen sabes que no han abierto, vámonos. Entonces, ya está el riesgo que de no vayan a regresar, entonces, por mí de que me vean a mí solo, yo intento vender la idea de que no, están así, uno intenta cubrir a los demás, porque realmente aquí somos un equipo, todos estamos aquí todos para apoyarnos, y pues también dependemos de	La publicidad, tengo fotos profesionales de mis tacos que parecen, a lo que dice, que son realmente de carne de res, de puerco porque se parece la foto, y el sabor es lo más parecido. La publicidad, la gente no se cuestiona mucho las cosas. Dice la taquería Veggie y la palabra Veggie está mal escrito a propósito, hasta el nombre es sacado por numerología, el nombre que tenemos nosotros si sumas las letras te da un significado que es buenas vibras, éxito, que el negocio prospere, por eso nació la taquería Veggie, no solamente porque a mí me gusto. La gente no entiende por qué taquería Veggie. Le hemos batallado mucho, allá en Tijuana la gente es muy preguntona. Aquí en Ensenada nadie

	los demás, a veces, yo puedo estar trabajando solo feliz, pero pues el que vean las cortinas cerradas y la gente quiera opciones, pues no, entonces se van. Yo creo que es el mayor riesgo. No veo riesgo afuera, veo mucho potencial, ahorita veo mucha competencia, pero a mí la competencia me gusta, porque es lo que me dice sabes que, yo quiero ser algo más chingón, así de fácil, entonces a mí me gusta que aquí allá tacos, allá haya tacos y sabes qué, aquí hay más opciones, pero yo tengo tacos, y la neta por mucho más ricos, por calidad, sabor por muchas cosas, estoy confiado de lo que hago.	pregunta nada, pasan así como, ven y no se preguntan. Ven un flayer dice taquería Veggie y piensan que son tacos normales, a mucha gente le hemos llegado pero no de manera correcta. Para mí ese es un problema muy fuerte, que espero cambiar. Otro riesgo es que la gente no tiene mucha cultura de cuidarse, más que nada son estudiantes no es gente grande, no está mucho la cultura de cuidarse, dejar de comer carne, de hacer conciencia del respeto a los animales, entonces por ese lado nos va afectar un poco, el ir poco a poco metiendo a la gente la idea de cuidarse, dejar de comer animales, de cambiar toda su alimentación. Otro riesgo es que estamos en una ciudad que desconocemos, ya nos aventamos, pero no sabemos si va a funcionar o no, ya nos vinimos a vivir aquí, entonces prácticamente estamos desde cero, aunque yo tengo un base pilar en Tijuana aquí empezamos desde cero. Las condiciones son muy diferentes.
--	---	--

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Como el que se dio	Hmm!! Ahorita lo primero	Básicamente todo

ahorita, que el de los tacos veganos se salió, de la nada, que los que están contemplados en rentarse no se rentaron, entonces por un detallito se salen y nos afecta a todos porque viene gente y aunque a la mejor le llame la atención algo de nosotros, la persona con la que viene a la mejor no o venia por otra cosa y ya no está, entonces está como muy cambiante el asunto de que de repente hay unas cosas y luego otras, acostumbra a la gente que hay una cosa y luego viene y ya no está, esta otra cosa nueva, entonces esa gente ya no regresa o puede que regrese pero va a encontrar algo nuevo o sea puede que sea mejor o peor, entonces nos afectan en ese entorno y en el caso de este colectivo afecta mucho que la vista de afuera no se ve, mucha gente pasa y no se da cuenta que todo esto está acá adentro, no se dan cuenta que todo esto está aquí, mucha gente que tiene años pasando por aquí o al menos el año y medio que tiene el colectivo y hasta hace poco entran y dicen wow! no sabíamos que estaba esto aquí adentro, entonces es una área muy transitada, entonces	que se me viene a la mente es la mala administración, la cabeza del lugar, no tiene cabeza, ni pies ni cabeza, está muy bonito pura imagen, pero nada más no se siente realmente el apoyo, lo que se necesita realmente es apoyo, es como los hijos. No se me viene algo a la mente más que el hecho que da mala impresión entrar aquí, que esté cerrado. Estaba comentando la señora que ayer de que las diez personas que vinieron, 8 venían por tacos veganos, sushi, hamburguesas y alitas, nada más 2 comieron, uno tacos, uno conmigo y otro con Leslie.	empieza desde el lugar donde estas, no sé cómo explicártelo, como decir, tipo de personas a las que vas dirigido, ahora sí que es la sociedad, es un factor importante de riesgo para la empresa, por ejemplo, no es lo mismo, te voy a dar un ejemplo de Tijuana, no es lo mismo la cinco y diez que el hipódromo, clases sociales muy diferentes, es la misma ciudad, pero influye mucho donde te pones, entonces un factor de riesgo que me pasó aquí en Ensenada es que me puse en una zona muy lejos, donde el área no es de tanta calidad de vida como para darse los lujos de comer lo que yo vendo y aparte de que no hay tanta cultura aquí, pensé que si la había pero no la hay, son muchas cosas, la renta, las distancias tan largas, si lo hubiera podido mantener, Tijuana - Rosarito pero Tijuana-ensenada es un brinco de 100 km que no tenía yo contemplado que muchos factores, desde que hicimos el trato, que no lo cumplieron, se excedieron con la renta, se nos complicó estar yendo y viniendo, entonces, el factor de
---	---	--

nada más como de pasada o gente que va al trabajo o viene del trabajo o a la escuela y eso y no se detienen.		riesgo aquí es que no pensamos tanto en el futuro como yo había pensado, yo había contemplado todo esto pero nunca imaginé que nos iban a salir con otra cosa con lo de la renta.
--	--	---

3-¿Qué problemas deben atenderse en tu empresa, que afecta su futuro?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Mi estufa, una de mis empleadas, cuando tenía el local chiquito, descompuso una de las hornillas, es eléctrica mi estufa, entonces dejo uno de los vasos medidores que era de plástico, lo dejo encima, porque estaba al lado del zinck, entonces para lavarlo porque estaba muy pequeño el espacio lo dejo ahí, no se dio cuenta que estaba prendido, entonces se achicharro todo el plástico y se descompuso toda la hornilla, o sea si prende, pero empieza oler a plástico quemado, entonces trabajo con solo una hornilla, ahora que están llenos locales empieza a ver más gente voy a necesitar, va haber más flujo de gente, voy a necesitar otra crepera otra estufa, no me voy a dar abasto, porque si me han mencionado mucho lo de los tiempos.	Pues, ahorita no puedo pensar en algún problema, pero si en el momento en que empiece yo a meter gente, que empiece a entrar gente, para mí es súper importante que el que vaya a entrar, o sea, no lo voy a poner a chambear al 100, hasta que no aprenda bien, entonces ese yo creo que es el problema más grande de una empresa, al momento que entra alguien más, o sea, que empieces a contratar personal, que estén bien capacitados, entonces, yo creo que eso sería, desde ahorita vamos empezando yo creo que con el favor de Dios en un par de meses más puedo agarrar a alguien más, porque si traigo toda la intensión de, yo ahorita sigo buscando sigo buscando otra opción para abrir otro lugar, o sea, no nada más este, yo vengo la intensión de agarrar un	Tengo un detalle, el proyecto se inició a prototipo franquicia, esa fue la idea principal, nos han invitado a varias partes a Costa Rica, Guadalajara, lugares ya nos invitaron de hecho cuando la empresa prácticamente lleva 6 meses, eso es muy bueno, pero aquí en Ensenada cambio mi perspectiva, porque empecé a ver las cosas un poco diferente, en cuestiones de cultura, he desvariado un poco en mi proyecto, me ha hecho dudar esta ciudad de si realmente estoy listo para ser una franquicia de esto o si solo lo voy a dejar como un restaurante local, he pensado cambiar el formato, he platicado con mi novia, hacerlo como un restaurancito dar con más variedad. A lo mejor la gente no está lista para comer tipo similares a carne, a la gente le gusta las

	casa algo así grande y empezar algo chingón, pero pues ahorita hacerme de nombre. Yo creo que eso sería lo único que se me viene a la mente de problema.	verduras nada más, no quieren probar nada que se parezca al animal en Tijuana les encanta, pero aquí lo que veo que les gusta solo las verduras. He pensado cambiar el proyecto, hacerlo restaurante, pero estoy como en conflicto, porque si hago eso restaurancito estoy dejando de lado mi franquicia, si lo hago un restaurancito ya no será la taquería Veggie, le voy a tener que cambiar de nombre. Voy a empezar desde cero, hacer otro negocio diferente al que yo venía aquí.
--	---	--

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Ahorita lo más importante es la máquina de café, es lo que necesito urgentemente porque ya se viene la temporada de frío y la gente busca más café, más capuchinos, mas latte y es lo que tengo que ver ahorita por mi negocio y pues lo de que, creo que mencione la vez pasada, creo que una crepera, no recuerdo, pero ya tengo dos creperas, entonces estamos trabajando en la velocidad del servicio, este mmm, ya tengo, si tengo servicio a domicilio, he promovido más la página, entonces ahorita creo que lo inmediato así	Publicitar, necesito invertir más tiempo en eso, se me va el rollo, me pongo a cocinar, a preparar, me desocupo y me pongo a papalotear, entonces no me doy el tiempo de atender, de hacerme ese hábito de publicar y publicar, más que nada para generar algo, para ser productivo. Otro problema que debo atender, debo mejorar hábitos, ser más ordenado, constante (horas); debo ser constante con los horarios, si debo hacer mis compras de cierta hora a cierta hora pero debo estar aquí a huevo	Las decisiones son muy importantes porque hago, veo que paso mucho en el fracaso es que te dejas llevar por la emoción, o sea llega una oportunidad súper padre, pero cuando no has levantado un negocio realmente bien, no tienen buenos cimientos, empiezas a construir y se te rompe. Problemas como la mala negociación, la persona que me rento cambiar las cosas y subieron los gastos y cambiaron las reglas, fue un factor que no tenía contemplado, otro fue que la sociedad me cambia, si me

es la máquina de café, el equipo, la publicidad, otra estufa, si equipo, la verdad que sí, en equipo ahorita andamos falseando un poco, pero todo a su tiempo.	a cierta hora para empezar a darle, ya estoy terminando de armar mi circuito bien, de lo que tengo que hacer en cuanto llegó y lo que al final debo hacer, toda la lista de lo que debo hacer.	hubiera quedado habría cambiado mi menú para adaptarme, pero esa no era mi idea, venía con otro entendido, me iba ir amoldando, pero la decisión de desistir fue que no vas a poder cambiar lo de Tijuana a Ensenada, mejor abrir otro tipo de negocio.
--	--	---

5-¿Cómo describirías el futuro ideal de tu empresa?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Vivo tanto el presente de mi negocio, que no me he puesto a pensar en cómo me vería, si pienso en que quiero tener otro lugar, seria padre, pero en realidad no me he puesto a pensar en eso, vivo el momento y trabajo, dijo trabajo verdad, porque si trabajo, a mí me encanta lo que hago, y no quisiera que se volviera un trabajo.	Restaurantes como estos pocos, así. Yo no busco una carrera, no busco ser una franquicia, ¿por qué? porque en la franquicia se pierde mucho el espíritu, se pierde mucho ese calor en la cocina, no sé, esa pasión, porque ya empiezas hacer algo a las masas y se pierde mucho, se pierde mucho no, o sea, de los restaurantes bueno pocos, así.	Me la imagino dentro de unos años que me reconozcan a la empresa como algo normal, porque ahorita yo soy lo raro, quiero ser algo normal, no como los demás pero quiero que lleguen al lugar no pregunten de que esta hecho, no pregunten absolutamente nada, que lleguen y pidan, quiero ser algo común, así como tu llegas a los tacos y pides uno de asada y no le preguntas de dónde es la res ni cuando días tiene la carne en el refri, ni como la mataron, quiero que la gente esté tan informada que llegue y me pida de comer como todo lo demás que ya está bien planteado, quiero hacer que mi empresa este bien cimentada. Quiero que la gente conozca lo que

		hago.
--	--	-------

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Obviamente que crezca, quiero más negocios, no solo este, o sea es pesado tener un negocio pero sé que puedo lograr ampliar mi negocio o tener aparte de esta sucursal otra sucursal, no importa que sea algo pequeñito, pero a lo mejor en diferentes partes en la ciudad para que llegue a más alcance de la gente porque te digo aquí está demasiado escondido y mucha gente no sabe que están aquí o `mucha gente no viene hasta acá, entonces llegar a puntos estratégicos donde pueda tener el alcance de mis clientes y este, ese sería mi ideal para mi negocio. ! ! Que de obviamente!!	Una casita de ladrillo con un patio grande con un chorro de mesas comunales, hasta el chongo de gente un ahumadero, cocina al aire libre, gente alrededor, algo que no consigas en todos lados, concentrar ese calor que la gente busca, ese ambiente en el que puedas estar cotorreando, sin presiones de nada, sin límites. Ahorita sobre este proyecto es la imagen ideal.	El ideal sería llegar y desde un principio buscar un establecimiento para nuestro concepto, pensar bien en el proyecto, ya tener unas buenas bases, teniendo una buena organización, teniendo un negocio estable para poder jalar otro y otro y así, no puedes de un negocio inestable abrir otro negocio, que fue lo que paso, no quebró, no lo cerramos porque no pudimos, sino que simplemente no fue una buena idea. si yo abro un negocio aquí, yo lo veo, yo estoy seguro que en un futuro va a ver demasiados negocios como los tacos que ves en cada esquina, no necesariamente lo que hacemos, lo vamos a hacer una moda y yo aquí en Ensenada, estaba viendo Carl's Junior y no manches solo hay 2 en Ensenada, acaban de abrir uno en el Blvd. Costero, pero en cuanto lo abrieron está súper lleno, estás hablando de una empresa de renombre no importa si esta bueno o malo, solo las personas van por el

		nombre y la estrella, así quiero llegar a Ensenada, ser reconocido y llegar solo para que me reciban.
--	--	---

6-¿En qué condiciones estará tu empresa en 5 años, partiendo de la situación actual?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Trabajar en un colectivo es muy difícil, porque dependes de los demás negocios, necesitan estar abiertos los demás negocios y que a los demás negocios también les vaya bien, para que a ti también te vaya bien, porque te trae gente, más yo que manejo lo de las bebidas que me compensa un poco no, entonces, si es bien difícil, porque en un colectivo es raro que perdure un negocio, lo he notado mucho, que duren unos meses y se salen, entonces yo no si vaya a ser de las que perduren o de los que se vayan a salir también, la verdad es bien variable es asunto de un negocio en un colectivo, depende mucho de cómo le vaya a los demás, para que también me vaya bien y poder avanzar en eso.	Va a estar en los tops 5 de Ensenada, así le estoy tirando yo, nada que el Valle, no ya, bye. Aquí en Ensenada.	Yo la veo como una empresa internacional, así como McDonald y Subway, yo sé que son franquicias multimillonarias, pero yo veo con mucho potencial el proyecto es algo muy comercial, porque así lo hicimos, comercial, no lo hice gourmet, lo pude haber hecho gourmet pero yo lo hice comercial pensando en el futuro y que en cualquier parte y en cualquier lugar se pueda ser y que no haya muchas complicaciones, entonces yo la empresa en 5 años yo veo, ahora sí que toda la República mi negocio y básicamente no lo hemos hecho porque es como todo, lleva un proceso y terminando aquí, yo pienso 6 meses terminando aquí el que sigue, hay personas que quieren abrir, ha habido como 3 personas que han querido abrir este negocio que han venido conmigo a hablar pero no se los he soltado, si me entiendes, porque

		todavía no estamos, no está bien estructurado lo que quiero hacer, pero en 5 años yo lo veo así como te digo internacional, la verdad.
--	--	--

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
De repente me desanimo pero no dejo de echarle ganas y no pienso dejar de echarle ganas, pero yo siento que muy bien, yo quiero que esto crezca entonces no quiero pensar negativamente porque si es así, esto se va a ir para abajo yo quiero que esto realmente crezca. Eso a lo mejor otra sucursal o ampliar mi negocio, a la mejor y no me quedo aquí pero hago uno solo pero un poco más grande en mejor ubicación, no lo sé, estoy en proceso de eso, la verdad, si estoy en proceso de buscar otro lugar.	Podría lograr la meta de la visión, del sueño, porque atorando bien, siendo inteligente, si lo podría conseguir en esos cinco años.	Siendo más realista, si yo llego a tener más taquerías Veggie, pero en cinco años en más partes, las voy a tener que soltar, me veo como el creador de la idea pero no dueño de todos los locales, antes pensaba todas van a ser mías, pero es difícil manejar un negocio lejos del lugar donde estas. Por ejemplo, su carne, es mi empresa pero soy proveedor, me ve más enfocado a la distribución de proteínas para las taquerías, ya no veo negocio la taquería.

7-¿Cuáles serían los escenarios a futuro?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Yo creo que es muy cambiante, porque en estos meses que he estado aquí, ya me han dado ganas de cerrar muchas veces porque es muy difícil. Me da cierto temor. No lo sé, ahorita vivo día a día, el vender para reinvertir, y estoy manteniendo mi negocio día a día, es por eso que	A comparación yo veo mi restaurante con filas de gente afuera, un espacio un buen restaurante grande tiempo de espera, de que hay reservaciones, de que encuentras producto de calidad en todos los aspectos desde la verdura, carne, servicio todo, todo en su máximo	Yo creo que dentro de 5 años, la verdad es mucho tiempo, pero siento que hasta en menos tiempo nos vamos a dar a conocer en todo Ensenada por no está muy grande y vamos a llegar a todas las personas que ya son vegetarianas que son veganas y también

yo no me he visto a futuro, porque en realidad ahorita no me ha dado como para decir, si yo viera que me está dando yo estuviera guardando para crecer. No es mi meta quedarme aquí. Pero es eso, es muy difícil, al menos yo ahorita, estoy viviendo día al día, el de vender para reinvertir, para pagar gastos, no me ha dado tiempo, ya vengo y trabajo, saco mi servicio, con la mejor intensidad y ganas, pero hasta ahí, ahorita no espero nada.	esplendor.	vamos a llegar a todas las personas que comen carne, que es la idea, de hecho la idea es de llegar a esas personas, porque esas personas pues no es que ya las tenga, pero pues mi comida es dirigida a ellas, también quiero llegar a esas personas por eso fue el diseño del menú así.
---	------------	--

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Si me gustaría obviamente tener un lugar más grande con más empleos poder brindar empleo a otra gente, pero no me gustaría descuidar el negocio ni verme tan apartada de mi negocio, el tener que pasar de ser empleada a ser solamente jefa at dueña del lugar, no, no quisiera eso quisiera seguir trabajando en mi negocio, pero obviamente tener más empleos, digo para un mejor servicio para los clientes más rapidez a la mejor podría meter más cosas, te digo quiero meter repostería entonces eso sería. Me gusta lo que hago, me	Diferentes restaurantes, diferentes estilos, Tajín va a ser uno y de ahí van a partir otros proyectos, igual a diferentes giros, pero con el mismo toque, todo al carbón, mariscos todo eso pero al carbón, cocina bien, otro más nice, patito, codorniz, pero así son diferentes proyectos. La esencia es el carbón, lo más rudimentario, lo más natural posible.	El dueño de Devolada, un señor ya grande, tiene 104 develadas, uno en Ensenada y 103 en Tijuana y el de Ensenada es el que menos de la, y él dijo que hacen en Ensenada mejor abran otro en Tijuana, en los que más gano son míos y los demás son concesiones, yo tengo mi marca, mi producto y mi todo, nada más me vas a pagar porcentaje, es la mejor forma de hacer negocio, no puedes comerte todo el pastel, tienes que dividirlo para que todos agarren un pedazo, es lo que quiero hacer crear escenarios, más que la que tengo en Tijuana y alguien más

gusta hacer yo mi producto y estar ahí presente cuando la gente, ver lo que está sucediendo en mi negocio, eso para mí es algo muy importante y tener comunicación, poder tener la comunicación inmediata con por ejemplo, ahorita mi prima o sea que, no llegar, no es lo mismo llegar y que me diga paso esto a yo estar presente y estar, porque a veces no te cae el veinte como oferta eso es lo que hay vas perdiendo el interés, no solo por generar dinero, el amor por lo que estás haciendo y por lo que empezaste el negocio, si me gustaría poder tener más clientes, más libertad al hecho de poder tener más tiempo para mí, desprenderse un poco del negocio, pero si dejar de trabajarlo		quiere abrir uno yo puedo dar concesión, pero más serio porque si no salen las cosas, y quiero que sea la madre y las taquerías sus hijos, ahí es donde puedo hacer una empresa grande una fábrica, que la idea lo que está planeado.
---	--	--

9-¿Qué clase (tipo) de resultados de tu empresa, indicarían una operación de éxito, al revisarlos dentro de 5 años?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Que la gente regrese, que la gente recomiende, que la gente te exprese lo del producto, a parte que trabajar uno mismo en el negocio también te deja mayor ganancia, porque no tienes que tener empleados, si tengo empleado pero también te ahorras una	Para mí, un ahumador de barro hasta el tope de costillas, sería como que ya, aquí es porque se vende así y la gente viene por esos. Para mi esa es la imagen, sabes que, es cuando el sueños ya se cumplió, porque yo llegue a Ensenada con eso, con la idea de sabes	La verdad no sabría cómo explicártelo, yo vería que la empresa está funcionando por el flujo de personas, o sea, con caras nuevas con gente que no, el llegar la gente que come carne y venga a comer conmigo es cuando yo siento que estoy operando bien,

parte de esa ganancia, entonces si ellos quieren, si quieres seguir trabajando de aquí a 5 años, esperemos, hasta ahorita en los 7 meses que tengo, he visto ese resultado de los clientes porque han regresado, yo ya sé que les gusta, me recomiendan, traen más gente, he escuchado muy buenos comentarios y para mí eso ya es éxito, a lo mejor no monetariamente, pero es lo que a mi llena y por eso que lo hago, obviamente quisiera que incrementaran las ventas, pero para mí eso ya es parte del éxito.	que un ahumador grande, muchas costillas porque es lo que más rico me sale, es lo que la gente busca, algo rico, entonces algo rápido, o sea, que no estés batallando, no sé, esa siempre fue mi imagen de es mi restaurante, es cuando ya teniendo lleno el ahumador es porque ya ahora si se está vendiendo todo. Beneficios de ser de empresario, que no vengo a hacer las cosas al ahí se va, de que por lo menos traigo una visión, traigo conocimiento, experiencia, entonces no me estoy tirando por un precipicio así nada más, sin paracaídas, yo vengo preparado para pegar el brinco pero estar listo para caer en blandito, no tirarme a matar. No pues, ahora si saber lo que es el amar a dios en tierra ajena, porque ahora es, siempre fui “entre patrón empleado”, pero ahora si todo va por mi cuenta, esa libertad de yo quiero hacer lo que quiero y si a la gente le gusta, va.	porque me estoy abasteciendo de más mercado que ni siquiera voy dirigido a él, entonces ese sería, en parte, no tanto por cuanta entrada hay flujo de personas, que no deje de haber, de llegarle a mas, eso es lo que me paso en Tijuana va mucha gente que come carne va a comer conmigo, me quiero cuidar pero no quiero dejar de comer como me gusta.
--	---	--

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Que la gente siga regresando, tener mis clientes, ver el aumento de personas, personas nuevas también, porque pues los clientes son los	Serán reflejados en la cartera, o sea, sabes que, sí está habiendo crecimiento económico, no el final de todo esto, pero es algo muy	Mantener la calidad en la constancia, proveedores muy importantes, o sea estar bien con los proveedores, tenerlos

clientes, pero ver gente nueva también es importante no, el hecho de que me pueda dar esa libertad del tiempo, que el negocio me de cierta manera que yo me pueda desprender de mi negocio un rato por lo menos para poder pasar tiempo también con mi hijo, con mi familia, para no tener que estar metida todo el tiempo en el trabajo, para que me me dé que me dé, ahorita obviamente le inviertes tiempo y dinero, porque vas empezando, pero cuando un negocio ya te empieza a generar, sin necesidad de esas, pues que pueda pagar empleados, que pueda pagar, que no tenga necesidad de estas sacando yo pesos de mi bolsa yo creo eso.	importante, como chingados, no lo estoy haciendo de oquis, no es beneficencia, uno sabe cuándo si y cuando no, pero tener estabilidad económica, por mi familia más que nada, porque viene otro y se va poner buena la cosa y cuando empiece el kínder, van a ser los dos seguidos, estamos a ocho semanas. El reconocimiento social, si es bueno, la gente solita, es la publicidad a la que estoy acostumbrado, de boca en boca, es importante, pero no es lo principal para mí.	contentos y no llevar amistad pero lo que he visto que ayuda mucho al negocio, son los proveedores, porque nos hacen ganar más, nos dan más barato, nos sale mejor, mandó traer cosas de México o Morelia, son fábricas grandes que me mandan a mí y son un enlace para en un futuro yo pueda vender lo que ellos venden. Algo que he visto mucho en Subway, es que fuimos a uno y luego otras semana volvimos y no están las otras personas, es un factor de éxito, una empresa que pueda sustituir fácilmente a las personas, no depende de los empleados, el éxito del negocio sería que se trabaje solo, o sea, es donde diría aquí hay dinero, cuando un negocio trabaja solo reduces personal, tiempo, merma, etc., y a la vez no tienes que estar tan metido, ya sabes cuánto tienes que vender a la semana, es lo que yo vería como empresa exitosa, no es tanto el dinero sino el sistema de trabajo. Cero mermas, de nada, la ventaja de trabajar con animal, es que tienes cero mermas, no se echa perder nada, la
--	---	--

		única vez que se me echó a perder fue como 500 gramos y fue porque se quedó afuera, por el calor, lo veo como bendición, yo no sabía eso, ya que me di cuenta que no se echa a perder y es barato, lo caro es la mano de obra pero el producto es barato, no generar mermas es algo súper exitoso, porque donde lo vives, aquí ni en Tijuana no genero mermas,
--	--	--

10-¿Qué clase (tipo) de resultados de tu empresa, indicarían una operación de fracaso, al revisarlos dentro de 5 años?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Yo sé que las ventas bajaron, pero yo sé que eso no es un fracaso, porque como le digo en un colectivo no solo depende de mí, depende de todos los demás, entonces está difícil. Varias veces he tentado a tener que cerrar, porque no ha habido clientes, pero eso no es porque mi producto no sea bueno, porque no venda, porque si vendo, pero no me ha estado dando para la renta, para esto y lo otro. Entonces no lo veo como un fracaso, sino que en sí, es un conjunto de todo esto, no nomas depende de mi negocio en esto para fracasar. Si yo me doy por vencida voy a	Que no haya salido de aquí, que me haya quedado aquí nada más, si no. Si haya venta, haya movimiento, pero el no haber salido de aquí, no haya salido igual voy lo voy a dejar, que no haya abierto otro restaurante, otro spot yo creo que eso sería una señal de que si completamente.	Bueno, en parte algo que esta, básicamente, en Europa esta lo que es la guía Michelin, que califica los restaurantes como 1 estrella esta buena, 2 estrellas muy buena y regreso, 3 estrellas que viajo a cualquier parte del mundo para comer a ese lugar nada más, entonces aquí no estamos todavía en esa etapa el internet, por ejemplo Facebook la página es algo muy importante, o sea, los comentarios para mí son como jueces, las personas que lo están criticando, por ejemplo, me sucedió algo en la página de Tijuana hace 2 días, yo tenía 5

fracasar, sino me doy por vencida no voy a fracasar así de fácil. No me he dado porvencida.		estrellas, tengo muchos comentarios de 5 estrellas y llega una persona y me pone un comentario de 3 estrellas, entonces, que el servicio, que la comida estaba buena, pero el servicio no estaba muy bueno, entonces a los problemas que yo vi fue que contrate una persona nueva y esa persona nueva no está capacitada para el servicio que nosotros damos, entonces aquí en Ensenada, básicamente yo creo que el servicio, sino tenemos un buen servicio para abajo, o sea, está bueno o esta malo lo que sea servicio es primero para mí, después es la comida, entonces el problema a 5 años que yo vería que mi empresa está fracasando es que simplemente dar un mal servicio y básicamente aferrarme a lo que a mí me gusta, si yo Ah está bien bueno también tengo que entender que a lo mejor la gente de aquí tiene otro tipo de gusto, o sea, es lo que tú me decías de si cambiar algo del menú yo creo que sería un fracaso total si me aferrara a mis ideas nada más, entonces,
--	--	---

		¿no sé si me explico?, pero para mí eso fue un fracaso, darle a la gente lo que yo quiero no lo que ellos quieren. Que empiece a ver eso y yo no haga nada, eso se fuera yendo para abajo, para abajo, y eso pasa cuando uno está en la empresa, porque es una micro empresa que es como un bebé, básicamente es como si tuviera un hijo esto toda mi vida, es mi proyecto, tiempo, hasta me cambie de lugar, o sea, son muchas cosas que uno deja atrás para el negocio, entonces el dejarlo en manos de alguien que no tiene lo va apreciar no lo va a cuidar como tú, entonces yo creo, que yo como micro empresario si suelto el negocio se va para abajo.
--	--	---

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
No tener gente, no tener clientes, empezar a, no sé, no pienso en un fracaso, no menos ahorita.	Que yo no pueda salir de la cocina, que tenga que estar metido cien por ciento todo el tiempo, va ser insano, tanto tiempo, si ahorita le estoy atorando y son doce catorce horas y si se cansa uno machín, debo aprender a enseñar quién estará en mi lugar, pero sí sería una señal de que no estoy haciendo algo bien.	El mal costeo, o sea decir sabes que vendo mis tacos pero no le saco ni el diez por ciento, me apendeje o no lo costee bien o los empleados están echando más a los tacos y estoy perdiendo o en la cocina central algo están haciendo mal y se está echando a perder la comida.

22-¿Qué noción/conocimientotienes respecto a coaching?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Alguien que te motiva, que te alienta, alguien que de guía	Mucho conocimiento vago, llegue a ir a platicas, tengo una idea de lo que es cómo tratar a tu empleado, que significa el empleado para ti empresario, porque realmente para mi es súper importante, ¿por qué? porque es el que te lo va vender, te lo va a trabajar, está debajo de ti quieras o no el que está trabajando para ti es tu aprendiz no es nada más tu empleado es tu aprendiz, si al morro lo mantienes motivado, lo mantienes ocupado y lo haces valer, que él se sienta apreciado, puedes hacer maravillas con gente, te ganas muchas cosas, aparte de amistad, confianza muchas cosas.	Yo cuando no se algo lo, básicamente lo relaciono con otra cosa que se me hace parecida, coach es como una persona que te está guiando, es una persona que ya tiene la experiencia o sabe más que tu del tema y como tú lo estas aplicando en el ejercicio él te lo hace teórico, te va dando los pasos para que tú lo vayas haciendo, para mí eso es coaching.

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Bueno que es... se puede decir una persona que te motiva, que te guía hacia dónde quieres llevar tu negocio, hacia donde te quieres dirigir con tu empresa, esté, a mí en lo personal me ha servido mucho, porque mmm... me cambio mi forma de pensar porque como le digo yo no sabía mucho respecto a esto y menos a como se dieron las cosas no tuve tiempo ni	Manera de guiar ya sea a un empresario, empleado, que se desenvuelva de manera adecuada, liderazgo, lo relaciono con las acciones, prioridades.	Es como, lo he estado analizando, he aprendido tanto que es como no verte en un espejo, pero a la vez como verte en un video, porque te digo un video porque yo te digo las cosas y tu estas escuchando todo lo yo te digo, lo estás analizando y me lo repites o me dices o me vuelves a preguntar y me haces pensar un

siquiera de pensar que tenía un negocio, o sea ni siquiera yo no creía que tenía un negocio entonces eeee..... Eso es alguien que te motiva, que te apoya, que te dirige, o más bien que te hacer ver las formas diferentes para que tú mejores en tu negocio y sepas realmente qué es lo que quieres y a dónde quieres llegar con todo esto.		poco más allá, como si yo estuviera hablando, yo sé que no te interesa porque es parte del show pero a la vez me estás haciendo aprender un chingo de errores pero te digo me he puesto a pensar y digo es que no ha dicho en si nada o sea no o sea no me has dicho mucho, nada más me preguntas, y me escuchas entonces es como un patrón que te hace aprender, o no sé, coaching no es como que vas y te van a decir todas las respuestas, es más como que tu aprendes pues solo wey, por así decirlo, porque tú me estas escuchando pero no me dices como hacerle, no nada más me dices hey haz esto porque si, no me dejas ser y luego ya me vuelves a preguntar lo mismo como otra vez y entonces estoy aprendiendo un chorro a través de esas preguntas, porque yo no lo veía así o sea a la mejor yo te estoy contestando lo mismo de diferente forma no sé, pero siento que he aprendido demasiado, y que la hago muy larga y que le mareo y todo pero en si no te puedo explicar bien qué es coaching no, bueno si para mí, aprendí a no
--	--	---

		buscar la definición a las cosas, sino lo que sale así, pues es que soy yo, al final de cuentas no soy un libro que te tiene que contestar las cosas, o sea como que me aprendí un libro y así te lo tengo que decir, más bien trato de comprender el libro y te lo explico a como yo lo entendí, entonces coaching para mi es eso, es aprender a base de tus errores, pero con una persona enfrente, ay no sé cómo explicarlo la verdad.
--	--	--

23-¿Qué piensas del coaching, como una herramienta para mejorar la manera de observar tu entorno empresarial?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Que es bueno, yo que soy empleada, a veces no veo que pasa alrededor, a veces que hay mucha gente y estoy metida en la cocina y no veo lo que está pasando afuera. La persona que está afuera te va a dar puntos claves que a lo mejor tú no has visto y puedes mejorar, siempre para mí una opinión ya se negativa o positiva me va a mejorar, yo estoy abierta a cualquier sugerencia.	Es fundamental, eso es un coach, va a estar ahí para decirte que lo hiciste mal, pero hay que saber cómo, y si lo hiciste bien pues perfecciónalo, siempre querer sacar lo mejor de tus empleados.	Yo soy una mente muy abierta, no me gusta ser cuadrado, entonces a mi todas las ideas, todas las propuestas, toda la gente que me quiera ayudar es bienvenida y yo opino como que va a ser algo que me va a empujar, yo soy una persona que visualiza mucho las cosas y que piensa que es como yo las pienso, pero un coaching una persona que venga y me explique como a su perspectiva, de cómo van las cosas, siento que va a ser muy beneficioso para mí para mi empresa.

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
En lo personal a mí me ayudó mucho la herramienta del coaching porque para empezar llegó en el mejor momento, en el mejor momento como yo lo necesitaba como empresaria, no el mejor momento de mi negocio porque en realidad era todo lo contrario, pero yo pienso que es una excelente idea que alguien haya inventado eso o alguien sea tan bueno para eso, porque pues le ayuda a las personas como yo, que somos un poco inexpertas en el área de los negocios aunque creo que una persona de todas manera aunque sea buena en los negocios aun así lo necesita, porque siempre es importante una opinión de fuera, una opinión de alguien que está viendo tu negocio de fuera y más porque uno a veces se mete tanto en el negocio que no ves más allá, te enfocas en otras cosas que a la mejor alguien como cliente o alguien como una persona que hace coaching ve más allá, más allá de lo que se está haciendo y porqué lo estás haciendo, entonces, para mí es algo	Ves el negocio por lo que es, no es solo el hecho de vender y ya, te preparas emocional y físicamente de cualquier tipo de golpe, cualquier emoción buena o mala, como tomarlo, no darle la vuelta, encontrar una solución, no cerrarte a que si sale algo mal, ya adiós, buscar rápido una solución, una opción Sirve para ver factores que no estás viendo o que no pensaste que ibas a necesitar.	Yo pienso en lo personal que son muchas las herramientas para mejorar el negocio no? puede haber miles, pero a mí las que me han servido son el coaching y verlo desde afuera, pero el coaching me llevó a verlo desde afuera, si me entiendes, son 2 cosas, yo lo veo como una de las mejores herramientas que uno puede usar para el negocio porque te estoy diciendo lo mismo no? el coaching me ayudó a observar el negocio de afuera pero para eso es el coaching para ayudarte a visualizar mejor el negocio, entonces yo pienso que es una de las mejores herramientas que uno puede usar como microempresario, para darle otro giro al negocio, verlo de otra perspectiva y analizar los problemas, y los detalles y los errores entonces pienso que si es una excelente herramienta de trabajo en cuestión al proceso del negocio.

muy importante. Pues claro que lo veo diferente porque me hizo darme cuenta de cosas en las que yo estaba fallando pero que no tenía nada que ver con mi negocio, nada que ver con mi negocio, entonces si me ayudo con mi manera de pensar conforme a... si me preocupo por los demás negocios, pero ya me enfoco más en el mío porque si yo estoy bien y mi negocio está bien, los demás tiene que prosperar también, obviamente somos mis compañeros y yo los apoyo o sea eso es parte de, pero si cambio mi manera de pensar, si me ayudo, en mi área personal y mi negocio, si me ayudo.		
--	--	--

24-¿Qué piensas del coaching, como una herramienta para ayudarte a encontrar nuevas respuestas a interrogantes del entorno empresarial y aprender de ellas?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Es bueno, porque yo soy inexperta en esto de la empresariada, entonces, alguien que sepa y alguien que sepa dirigir tu negocio, para mi es algo importante porque yo no sé nada de eso, el coaching está bien para mí. Aprender siempre es bueno y más si es para tu negocio, si lo aplicas, una	Lo necesito, es algo fundamental, uno no sabe todo, ni nace sabiendo, debe ser algo que todo empresario debe empaparse de eso.	Opino que está muy bien, porque para mí es mejor no cometer el error y aprender antes de cometer el error, dicen que es bueno cometer errores para aprender, una de las personas inteligentes o las personas exitosas no hacen los errores, o sea, aprenden de los demás. Púes me gustaría

cosa es que lo escuches, porque si no lo aplicas ahí te vas a quedar.		aprender de los demás, en cuestión de los negocios.
---	--	---

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Sí, porque a la mejor había cosas que están afectando mi negocio y ni siquiera yo sabía que se debían a eso, entonces, encontré esas respuestas de cosas que ni siquiera o sea no tienen nada que ver con mi negocio, que después le encontré por qué y a la mejor si tenían una relación y ahora estoy modificando esa parte, poco a poquito.	Proyectar lo que haces, eso es algo que da para arriba, el no nada más pensar en luego lo hago, es tomar acciones. La gente llegaba leía y ya simón bye, pero no realmente de la vista nace el amor, con solo escribirlo es suficiente pero no.	Básicamente cuando a uno le va bien y tienes un negocio y no ves en sí los factores de riesgo y todo, tu estas en las nubes no? y te sientes el chingon, el dios y aunque tu idea sea bien chingona y el negocio está exitoso, o sea el que tu estés en las nubes tarde o temprano, va a hacer que alguien más llegue y esté bien centrado en la tierra y poco a poquito te vaya a chingar y tu estas en las nubes y te vas a caer de golpe al piso, entonces, no sé si me estoy explicando bien pero el coaching es como que te aterriza a la realidad o sea te siembras a lo que estás haciendo bien y te pone a analizar a pensar y a ver los errores que tienes pero de una manera fría, de una manera más calculadora y como con un proceso diferente, como lo que me paso a mí que pues estamos hablando del coaching? pero en el coaching tú me dijiste algo de la efervescencia no? que vas a hacer cuando se acabe la efervescencia? y yo dije no se me va a acabar

		que me va a durar tanto pero resulta ser que se acaba, cuando tú te das cuenta se te acabó la efervescencia y pues lo que quedó es el producto de eso, pues yo lo empecé a ver así y dije bueno pues, como dices todos los días tengo que destapar una botella nueva para que haga esa efervescencia, porque no me puedo basar todo el negocio con el nuevo pensamiento, o sea a mayor crecimiento mayores cambios, o sea la forma de pensar tiene que cambiar para no limitar a tu empresa, entonces el coaching ha ayudado a adaptarme a los sistema o a crear sistemas diferentes y a ver la realidad más, como te digo más cruda, fría, y esas son mis bases para hacer que el negocio crezca, porque ya no me la paso pensando en que las cosas van a ser como yo creo o sea yo llegué aquí a Ensenada y dije sabes que o no les gusto lo que yo hice, pero ya sé que les va a gustar, si no puedo con ellos me les voy a unir, entonces dije ya sé cómo les voy a llegar si abro otro lugar aquí, a eso me refiero, ya no me cierro, ya no dije no a
--	--	---

		huevo van a comer lo que yo quiera, no tienes que escuchar a tus clientes porque ellos son los que te van a dar el dinero para que el negocio siga, para que tú les puedas vender, o sea es un intercambio de tu recibes dinero y ellos reciben placer, es como una satisfacción necesaria, o no sé cómo se diga la comida que se ve en todo el día, pero si aprendí a salir de un cuadro o un círculo, no sé lo que sea, aprendía romperlo y que si yo hago mis círculos, o sea no me voy a quedar así en una idea, y es como, yo me imagino que antes no era así, igual la forma de pensar era diferente de las personas, pero ahorita ya hay demasiados cambios en la tecnología en el pensamiento, demasiada competencia, demasiadas malas vibras, demasiada gente que quiere hacer negocio y entonces dije no tengo que hacer lo mismo que todos sea tengo ir avanzando y mejorando y viendo y si no me gusta pues ni pedo, si lo voy a hacer bien pues adelante y si no pues lo pensamos bien y todo eso es lo que me ha hecho ver el
--	--	--

		coaching, una herramienta en cuanto a los beneficios que le puedo dar a mi negocio, desde este punto de vista de analizarlo por afuera, por dentro y por donde yo quiera pero ya de una forma más metódicamente no sé cómo lo que te explicaba, por métodos por procesos por lo que sea, pero ya no el simple hecho de ya no ser empleado de mis empleados para mi es una victoria más que haberme ido de aquí, o sea yo sé que aquí vine a aprender y ya llegue a Tijuana con una forma de pensar súper diferente y sé que eso le va a ayudar al negocio, diga lo que diga la gente, me va a ir mejor, o sea que si no pudiera pasar por esta proceso de aprendizaje y por el coaching, que todo está en uno porque también hay cabezas bien cerradas que no quieren hacer el coaching porque ellos se sienten la gran o no se sienten bien chingones, pero yo soy una persona abierta a críticas y todo y pues he aprendido un chorro.
--	--	---

26-¿Cómo visualizas la posición de la competencia dentro de 5 años?

Primera entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
Hasta ahorita tienen 2	La competencia va a	Yo creo que va haber

sucursales, tienen 2 o 3 meses más que yo, pero van bien. La Monalisa está en la calle 1ra pero siento que ellos hasta ahí se van a quedar, no siento hasta ahí. Pero Capelli ya tiene 2 sucursales yo siento que va por mas, siento que no se va a quedar conforme con 2, si le sigue dando yo creo que va por mas, su producto la verdad, ya lo puedo decir, no es bueno, pero tiene dinero. La marca tiene mucho que ver, la gente se deja llevar por eso, por el nombre, por el lugar, porque está de moda, aunque este malísimo. Yo siento que probablemente van a tener más sucursales. Me da gusto, no soy de ese tipo de personas, pero me da más gusto que no estén buenas. Aun así, Hay para todos, no soy la única, yo sé que después de mi saldrán más productos, confié en mi producto.	estar ahí, también quieren vender, quieren mejorar, bueno es lo que uno cree, bueno uno no sabe qué tipo de cocineros son los otros o que es lo que están buscando o que visión tienen, uno no se debe confiar, si la competencia le está metiendo pues hay que también chingarle.	demasiada competencia, pero es como todo, en 5 años la población va a crecer más, entonces no nos vamos a dar abasto, entonces yo en lo personal y mi competencia no nos vamos a dar abasto. Yo veo una competencia sana
---	---	---

Segunda entrevista:

Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3
No lo sé talvez puedan tener más sucursales, igual y se pueden estancar ahí porque no lo sé o sea, le digo, no sé cuál sea su plan. Ahorita está pegando mucho las crepas, ahorita es como el mercado, como cuando se empezó a	Si fuera como yo quisiera, pues que se queden igual los cabrones, pero la realidad es que también están buscando la papa, y por eso es que debo ser más inteligente y no bajarle y ser constante. Los veo como que van a	Ahora si a como está ahorita, no en mi negocio, lo veo, te voy a poner un ejemplo, taquerías, no porque yo tengo una taquería, sino porque taquerías es lo que más hay aquí en ensenada, al igual que Tijuana, y hay una

usar el sushi, mucha gente ni siquiera sabía que era un sushi, a si está empezando ahorita, mucha gente ni siquiera sabe que es una crepa pero hay mucha gente que sí entonces es por eso que también se está poniendo como de moda, porque no había lugares de crepas y ya de unos meses para acá han empezado a abrir más locales de crepas, entonces yo creo que ahorita si es una tendencia, pero puede bajar, no es algo como que se mantenga mucho tiempo, entonces, mi competencia está creando una empresa fuerte y me da gusto, pero si siguen con los paninis y todo eso, creo que pueden tener un buen futuro pero tienen que mejorar su producto en crepas porque si piensan vivir de crepas no creo que duren mucho.	copiar, si traes algo que ellos no traen van a querer hacer lo mismo, hay que estar siempre un paso adelante.	enfrente de otra y en la esquina hay otra y por allá otra y todas son competencia pero para todos hay pero uno siempre es el mejor, entonces si me veo yo rodeado de mucha competencia muy buena, que me va a exigir a mi ser más bueno cada día, que es muy sana la competencia así ya cuando te echan mal de ojo y que quieren que te hacen brujería y todo ya es diferente. Si veo mucha competencia y mucho o sea y a más competencia, yo creo que entre más competencia tengamos más vamos a crecer no sé porque yo pienso así y pienso que porque mientras más competencia hay más de moda se pone y más gente quiere probarlo y más, hay muchas cosas buenas que atrae gente, pero si hay un chorro de competencia que ya la tenemos pero siempre los creadores de algo siempre van a ser los primeros, yo me veo posicionado en el mercado como el primero aunque tenga competencia, porque yo fui el pionero de eso, es como coca cola, fue el primero que hizo la soda y es el número uno a
--	--	--

		nivel mundial todavía, que tiene un chorro de competencia pero nadie le gana porque él fue el primero, pero todo eso pues o sea son muchas cosas no, si es cierto no nada más porque tengas la fórmula perfecta ya vas a ser el más chingon, lo que te decía del lugar, la gente la publicidad, todo va junto.
--	--	--

Una vez agrupadas, las respuestas de los 3 sujetos, a las preguntas número 1,3,5,6,7,9,10,22,23,24,26 de la entrevista a profundidad, se procesan en el programa Generador de Nube de Palabras, obteniendo las siguientes nubes además de la tabla con la MAP :

Figura 3.43
Agrupación palabras de respuestas, sujeto 1. Sin filtrar.

Agrupación de respuestas a preguntas 1, 3, 5, 6, 7, 9, 10, 22, 23, 24, 26.	
SUJETO 1 (Sin filtrar)	
ANTES	DESPUÉS



Fuente: Elaboración propia.

Procediendo a mostrar en la siguiente tabla, el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas.

Figura 3.44

Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 1. Sin filtrar.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.															
OBJETIVO ESPECIFICO: Describir la visión a futuro, en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México, derivado del desarrollo del pensamiento estratégico, después del Coaching.								PREGUNTAS ENTREVISTA 1,3,5,6,7,9,10,22,23,24,26							
ANTES								DESPUES							
FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL		
66	que	3	fracasar	2	pensar			90	que	4	negocios	3	mis	2	motiva
13	gente	3	pasando	2	vender			27	negocio	4	quieres	3	así	2	ganas
12	eso	3	vencida	2	ventas			24	más	4	persona	3	acá	2	parte
9	más	3	alguien	2	ubican			18	gente	4	llegar	2	comunicación	2	hecho
8	negocio	3	cuenta	2	afuera			15	mejor	4	manera	2	trabajando	2	luego
7	está	3	quedar	2	decir			14	está	4	menos	2	diferentes	2	No
7	día	3	que	2	todos			13	eso	4	estar	2	realmente	2	sushi
6	ahorita	3	estufa	2	éxito			12	sea	4	este	2	empezando	2	pagar
6	esto	3	mejor	2	yo			10	ahorita	4	pues	2	necesidad	2	meter
6	mí	3	llamo	2	tenía			9	esto	4	hay	2	colectivo	2	veces
6	sé	3	parte	2	calle			8	creo	4	mí	2	encontré	2	pasar
5	difícil	3	visto	2	mismo			8	ver	3	haciendo	2	quisiera	2	sería
5	siento	3	dando	2	ganas			7	clientes	3	personas	2	producto	2	nueva
5	mucho	3	dejo	2	gusto			7	mucho	3	personal	2	coaching	2	dejar
5	bueno	3	veo	2	están			7	muchas	3	servicio	2	presente	2	dónde
5	demás	3	mas	2	nada			7	cosas	3	gustaría	2	libertad	2	hasta
5	dado	3	del	2	sepa			6	siquiera	3	sucursal	2	máquina	2	otras
5	aquí	3	han	2	algo			6	alguien	3	momento	2	alcance	2	hacia
5	ahí	3	les	2	sino			6	viene	3	equipo	2	echarle	2	demás
4	colectivo	2	descompuso	2	creo			6	poco	3	pienso	2	opinión	2	gusta
4	clientes	2	reinvertir	2	digo			6	algo	3	aunque	2	generar	2	estás
4	producto	2	escuchado	2	cómo			6	otra	3	crezca	2	repente	2	había
4	depende	2	necesitar	2	años			6	aquí	3	cuenta	2	empleos	2	fuera
4	meses	2	quisiera	2	vivo			6	del	3	sabía	2	empresa	2	esas
4	hasta	2	hornilla	2	otra			5	importante	3	ayudo	2	proceso	2	Eso
4	lugar	2	ganancia	2	deja			5	obviamente	3	están	2	empezar	2	ahí
4	veces	2	aplicas	2	ver			5	pensar	3	tenía	2	ampliar	2	ese
4	pasa	2	fracaso	2	hay			5	crepas	3	lugar	2	adentro	2	tan
3	sucursales	2	siempre	2	ese			5	quiero	3	café	2	afecta	2	vas
3	negocios	2	mejorar	2	dar			5	pueda	3	allá	2	cambio	2	mmm
3	realidad	2	empieza	2	doy			5	digo	3	área	2	pasada	2	dé
3	plástico	2	puesto	2	así			5	nada	3	cosa	2	grande	2	sí
3	atención	2	cerrar	2	sea			5	sé	3	esa	2	dinero		

Fuente: Elaboración propia.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Antes de coaching:

Abasto, abierta, abiertos, achicharro, ahora, ahorras, alguien, alienta, alrededor, aprender, asunto, aun, aunque, avanzar, bajaron, bebidas, buenas, buenos, cambiante, Capelli, chiquito, claves, coaching, cocina, comentarios, compensa, confió, conforme, conjunto, cosa, crecer, crepera, cualquier, dependes, después, dicen, dijo, dinero, dio, dirigir, duren, eléctrica, empleada, empleadas, empleado, empleados, empresariada, encanta, es, esa, escuches, espacio, esperemos, espero, estar, este, estén, estos, estuviera, existe, exprese, fácil, faltan, flujo, futuro, gastos, gastronómico, guardando, guía, gusta, haber, habido, has, hasta, hay, hornillas, importante, incrementaran, inexperta, intensidad, jardín, lado, lavarlo, llena, llenos, llevar, local, locales, luces, malísimo, manejo,

manteniendo, marca, mayor, medidores, mencionado, menos, meta, metida, mi , mis, moda, momento, Monalisa, monetariamente, motiva, mucha, muchas, necesitan, negativa, noche, nomas, nombre, notado, obviamente, oler, opinión, padre, pagar, pequeño, percibe, perdure, perduren, persona, personas, pienso, poco, positiva, prende, prendido, presente, probablemente, productos, puedes, puntos, quedarme, quemado, quieren, quieres, quiero, raro, recomiendan, recomiende, regresado, regrese, renta, resultado, rutina, sabía, saco, saldrán, salen, salir, seguir, seria, servicio, sí, sigue, siquiera, sugerencia, tanto, temor, tentado, tiempos, tienes, tipo, toda, trabajando, trabajar, trae, traen, tú, ubica, única, variable, vas, vasos, vayan, venda, vendo, vengo, vería, viera, vine, viviendo, vivo, volviera, zinck.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Después de *coaching*:

Abajo, abrir, acostumbra, afectan, afectando, afuera, ahora, ahorita, ahorita, amor, andamos, año, años, apartada, aparte, apoya, apoyo, asunto, atención, aumento, aun, ayuda, ayudó, bajar, bolsa, brindar, buen, buena, bueno, bueno, busca, buscar, cae, cambiante, capuchinos, caso, ciudad, claro, cliente, como, compañeros, competencia, conforme, contemplados, contrario, creando, creía, crepa, crepera, creperas, cuál, dan, dar, darme, de, debían, decir, dejo, demasiado, desanimo, descuidar, desprender, desprenderse, después, detallito, detienen, dicen, dieron, diferente, diga, dio, dirige, dirigir, domicilio, dueña, duren, ejemplo, empezado, empezaste, empezó, empieza, empleada, empleados, empresaria, en , encontrar, enfocas, enfoco, entorno, entran, escondido, escuela, estancar, estas, esté, estratégicos, estufa, excelente, fallando, falseando, familia, forma, formas, fracaso, frío, fuerte, futuro, guía, gusto, han, haya, herramienta, hijo, hizo, idea, ideal, igual, importa, inexpertas, inmediata, inmediato, interés, inventado, inviertes, jefa, latte, llame, llegó, llegue, llevar, locales, lograr, lugares, mantenga, mas, medio, mejorar, mejores, mencione, mercado, meses, mete, metida, mío, mismo, moda, modificando, necesita, necesitaba, necesito, negativamente, nuevas, nuevo, obviamente, oferta, página, paninis, partes, pasa,

pasando, paso, pegando, peor, pequeñito, perdiendo, pesado, pesos, piensan, plan, podría, poniendo, poquito, porqué, preocupo, prima, promovido, prosperar, publicidad, puedan, pues, puntos, quedo, rapidez, rato, realidad, recuerdo, regresa, regresando, regrese, relación, renta, rentarse, repostería, respecto, respuestas, sabíamos, sacando, salen, salió, seguir, sepas, servido, sí, siempre, siento, siga, siguen, son, sucediendo, sucursales, tacos, tanto, temporada, tendencia, tenga, tenían, todas, todos, trabajarlo, transitada, tú, tuve, ubicación, urgentemente, veganos, veinte, velocidad, ven, veo, verme, ves, vez, viendo, vista, vivir.

Una vez filtrada con el criterio de eliminación de palabras con todo tipo de conexiones gramaticales, además de las no relacionadas con el tema empresarial de la presente investigación, a mostrar en la siguiente tabla:

Figura 3.45
Relación de palabras eliminadas.

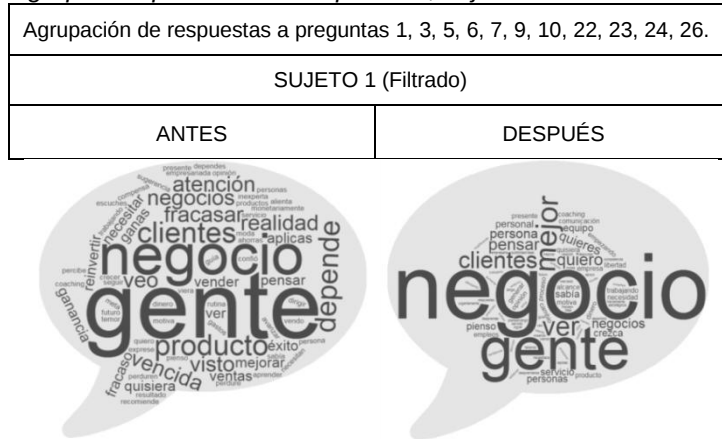
abasto	carne	cortes	empleado	incrementaran	muebles	profesionales	situaciones
abierta	carnívoros	costero	empleados	indicado	mujer	propia	sociales
abres	carrera	costilla	encanta	industrial	mundial	propio	sociedad
abrir	carrito	costillas	encanío	instalar	mundo	propios	soltarlo
abuelita	casa	crearás	encerrado	intensión	nace	publica	soya
acepta	caspa	crema	endutarse	internacionales	natural	puedas	sucursal
acompañante	cereales	creo	enormes	jardín	negativo	quebró	suelo
acostumbras	cerrado	crepa	ensalada	jefa	niño	quedar	tacos
adelantados	cerrar	crepas	Ensenada	jefe	niños	quemadores	Tajín
adeudan	ceviche	crepita	equivocamos	joven	nivel	queso	taquería
aferarme	champiñones	cubículo	error	jueces	noche	radio	taquizas
agrada	chef	cuero	escuela	juego	normal	recibido	tarde
agresivo	chico	cuestión	espacio	jugo	notado	recomiendan	temporada
agua	chinos	cuestiones	espacios	juventud	novatos	recuerdo	temprano
aguinaldo	cielo	cuidado	esperemos	lance	novia	regalando	tenga
alguien	cierra	cuidando	espinita	lavar	nuevos	regalo	tentado
alimentación	ciudad	cuidar	establecimiento	lazo	nutritivo	regirme	terminamos
alimento	claves	culpa	estimar	legales	ocupar	registrar	termino
amistades	cocina	dañando	estipular	levantar	ofrecerles	regresa	terreno
ampliar	cocinando	dando	estudiantes	libero	ofreció	regresado	texturas
amueblado	cocinar	daría	estufa	limpio	ofrezco	regresando	tiburones
animal	cocine	dedicarte	estufita	llegar	opinar	rencor	tiempos
animales	cocinero	dedicas	evento	llorando	ordinario	renta	Tijuana
años	cocino	dejarlo	existe	local	orillado	renta	tocino
apoya	coctel	dejarlos	explicando	luces	paciencia	rentarse	todavía
área	cocteles	dejas	explicarlo	lugar	paciente	repisa	tontos
asador	colectivo	demasiado	explicártelo	lugares	padre	respondido	torillas
atado	comas	deprimido	exprimir	madre	pagar	restaurante	toxinas
ateriza	come	descarto	externo	mamá	pago	rica	tranquilo
ayer	comen	descompuso	fábricas	mandar	pagues	rico	trato
ayudo	comentarios	desesperamos	fácilmente	manejar	papás	roban	través
banquetas	comian	desesperarte	factor	manera	pareja	ruedita	triste
banquetes	comida	despacio	fallado	mantener	parrilla	rustica	ubicación
bebidas	comiendo	desperdiciado	familia	mantiene	pasado	rústico	ubican
bienvenida	cómodos	desperdician	familiares	máquina	patentado	sabíamos	ubicara
boca	compañeros	después	fascinados	marinados	pequeño	sabor	única
bruto	comprar	destapar	fondo	marisco	perdida	saborear	utensilios
buen	comunales	detiene	formas	malair	perfeccionista	sabores	variedad
burritos	comunidad	Devolada	fórmula	mayor	pescado	saliendo	vecino
buscar	concentras	diferente	franquicia	mayoría	peso	salir	vegano
busque	condiciones	difícil	fruta	McDonald's	pide	salmon	vegetariana
cabeza	conforme	dímelo	fuerza	medidores	plancha	sartén	vegetariano
café	conocerla	dirigida	fuera	mentonado	platicado	sazón	vegetarianos
cafecito	conocido	disculpo	gastronomía	menú	platillos	sazonador	Veggie
cafetería	conociera	diseñada	gastronómico	merece	plato	semana	venga
caiga	conservadores	disfrutando	golpe	merma	población	semanas	venir
caigan	construcción	disfrutar	gourmet	mesas	pollo	sembrado	verdura
calle	contabilidad	disposición	granito	meses	posición	sentada	verifique
calor	contactos	dividir	grosera	México	postre	sentimentalismo	vijando
camarón	conté	divorcie	guise	mezclar	prácticamente	sepan	vijar
cambiando	contemplado	dólar	gustaría	Michelin	prefiero	sepas	vijao
cambiante	contemplados	dormía	gusto	micro	pregunta	seria	vibras
cambio	contenido	dueño	hacerlo	miedo	prende	siento	vida
campo	continuoando	dulce	haciendo	molesta	prendido	significado	viene
cañón	copiaron	edificio	hambre	momento	prepare	simplemente	vivido
capricho	corazón	ego	hijo	momento	preservadores	sincero	viviendo
caprichos	cordero	ejemplo	hornilla	motor	prima	sinético	vivir
caras	corrieron	ejercicio	hornillas	movimiento	primer	serviéndolo	volviera
carhón	cortes	empleado	imortante	muchacha	nohabilitarles	situación	zona

Fuente: Elaboración propia.

Posteriormente, derivó a la siguiente nube y respectiva tabla MAP.

Figura 3.46

Agrupación palabras de respuestas, sujeto 1. Filtrado.



Fuente: Elaboración propia.

Procediendo a mostrar en la siguiente tabla, el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas, filtrado con el criterio mencionado.

Figura 3.47

Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 1. Filtrado

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.													
OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTAS ENTREVISTA	ANTES						DESPUES					
		FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
Describir la visión a futuro, en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, B.C. México, derivado del desarrollo del pensamiento estratégico, después del Coaching.	1,3,5,6,7,9,10,22,23,24,26	13	gente	1	sugerencia	1	crecer	27	negocio	2	empresa	1	rapidez
		8	negocio	1	necesitan	1	servicio	18	gente	2	proceso	1	interés
		4	clientes	1	productos	1	futuro	15	mejor	2	cambio	1	creando
		4	producto	1	resultado	1	sabía	8	ver	2	dinero	1	dirigir
		4	depende	1	inexperta	1	temor	7	clientes	2	motiva	1	servido
		3	negocios	1	perduren	1	viera	5	pensar	1	estratégicos	1	piensan
		3	realidad	1	compensa	1	vendo	5	quiere	1	desprenderse	1	mejorar
		3	atención	1	aprender	1	moda	4	negocios	1	urgentemente	1	cliente
		3	fracasar	1	coaching	1	meta	4	quieres	1	modificando	1	entorno
		3	vencida	1	dependes	1	guía	4	persona	1	competencia	1	fracaso
		3	visto	1	escuches			3	personas	1	herramienta	1	mercado
		3	veo	1	presente			3	personal	1	desprender	1	enfocas
		2	reinvertir	1	personas			3	servicio	1	trabajarlo	1	futuro
		2	necesitar	1	avanzar			3	equipo	1	publicidad	1	lograr
		2	quisiera	1	persona			3	pienso	1	necesitaba	1	enfoco
		2	ganancia	1	alienta			3	crezca	1	respuestas	1	viendo
		2	aplicas	1	opinión			3	sabía	1	empresaria	1	dirige
		2	fracaso	1	percibe			2	comunicación	1	inviertes	1	apoyo
		2	mejorar	1	dirigir			2	trabajando	1	prosperar	1	ayuda
		2	pensar	1	exprese			2	empezando	1	afectando	1	ideal
		2	vender	1	perdure			2	necesidad	1	descuidar	1	moda
		2	ventas	1	ahorras			2	quisiera	1	tendencia	1	plan
		2	éxito	1	pienso			2	producto	1	estancar	1	guía
		2	ganas	1	quiere			2	coaching	1	atención	1	amor
		2	ver	1	seguir			2	presente	1	desanimo	1	idea
		1	monetariamente	1	gastos			2	libertad	1	preocupó	1	veo
		1	empresariada	1	motiva			2	alcance	1	realidad		
		1	trabajar	1	dinero			2	opinión	1	relación		
		1	recomiende	1	rutina			2	generar	1	fallando		
		1	trabajando	1	confío			2	empleos	1	aumento		

Fuente: Elaboración propia.

Figura 3.48

Agrupación palabras de respuestas, sujeto 2. Sin filtrar.

Agrupación de respuestas a preguntas 1, 3, 5, 6, 7, 9, 10, 22, 23, 24, 26.	
SUJETO 2 (Sin filtrar)	
ANTES	DESPUÉS



Fuente: Elaboración propia.

Procediendo a mostrar en la siguiente tabla, el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas.

Figura 3.49

Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 2. Sin filtrar.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.													
OBJETIVO ESPECÍFICO: Describir la visión a futuro, en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México, derivado del desarrollo del pensamiento estratégico, después del Coaching.								PREGUNTAS ENTREVISTA 1,3,5,6,7,9,10,22,23,24,26					
ANTES								DESPUES					
FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
59	que	4	sería	3	debe	2	imagen	37	que	2	haciendo	2	sí
12	más	4	están	3	ahí	2	llegan	12	más	2	atorando		
9	gente	4	cosas	2	conocimiento	2	entrar	9	debo	2	solución		
9	aquí	4	ahora	2	fundamental	2	visión	8	algo	2	atender		
8	algo	4	hay	2	trabajando	2	afuera	6	nada	2	Ahorita		
8	así	4	esa	2	franquicia	2	llegue	5	gente	2	imagen		
7	pues	3	empresario	2	importante	2	viene	4	estar	2	igual		
7	haya	3	Ensenada	2	intensión	2	entra	4	eso	2	buena		
6	ahorita	3	problema	2	costillas	2	listo	3	diferentes	2	horas		
6	estar	3	buscando	2	realmente	2	pocos	3	constante	2	tacos		
6	mucho	3	ahumador	2	mantienes	2	súper	3	realmente	2	apoyo		
6	creo	3	siempre	2	cortinas	2	hasta	3	cocina	2	mente		
6	sea	3	quiero	2	cerradas	2	busco	3	cabeza	2	darle		
6	eso	3	traigo	2	opciones	2	dice	3	carbón	2	final		
6	veo	3	vender	2	aprendiz	2	sigo	3	viene	2	mismo		
6	mí	3	salido	2	alguien	2	vean	3	mala	2	lugar		
5	está	3	riesgo	2	empiece	2	allá	3	hora	2	pongo		
5	nada	3	demás	2	calidad	2	esos	3	ese	2	hecho		
4	competencia	3	todos	2	chingón	2	cómo	2	inteligente	2	está		
4	restaurante	3	vengo	2	momento	2	rico	2	importante	2	aquí		
4	empleado	3	bueno	2	abierto	2	ese	2	cualquier	2	boca		
4	pierde	3	tacos	2	tirando	2	sé	2	proyectos	2	del		
4	muchas	3	gusta	2	quieren			2	acciones	2	sea		
4	grande	3	idea	2	hiciste			2	publicar	2	son		

Fuente: Elaboración propia.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Antes de coaching:

Abajo, abra, abre, abrir, agarran, agarrar, ajena, amar, amistad, aparte, apoyarnos, apreciado, aprenda, aquí, aspectos, barro, batallando, beneficios, blandito, brinco, buen, busca, bye, caer, calor, capacitados, carne, carrera, casa, chambear, chingarle, coach, cocina, cocineros, comparación, completamente, confiado, confianza, confiar, contratar, cree, cubrir, cuenta, cumplió, debajo, decirte, dejar, dependemos, dicen, Dios, dios, él, empaparse, empezando, empezar, empieces, empiezas, empleados, empresa, encuentras, equipo, es, espacio, espera, espíritu, esplendor, este, estén, estés, estos, experiencia, fácil, favor, feliz, filas, ganas, haber, hábito, hacerme, han, hecho, hora, igual, la, libertad, limpiar, llegando, lleno, lo, lugar, mal, mañana, maravillas, masas, matar, máximo, mayor, mejor, mejorar, menos, mente, meses, meter, metiendo, misión, misma, morro, motivado, movimiento, mucha, mucho, nace, necesito, neta, nombre, ocupado, opción, otra, otros, par, para , paracaídas, pasión, patrón, pegar, pensar, perfecciónalo, personal, platicas, poner, potencial, precipicio, preparado, producir, producto, puedes, pues, quedado, querer, quiera, quieras, rápido, regresar, reservaciones, restaurantes, restaurantes, ricos, riesgos, sabiendo, sabor, sacar, sale, señal, servicio, sienta, significa, son, spot, sueños, tengan, teniendo, tierra, tipo, tirarme, toda, tope, tops, tratar, tus, único, va, vago, valer, valle, vámonos, vayan, veces, ven, vende, vendiendo, venta, verdura.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Después de *coaching*:

Acostumbrado, adecuada, adelante, adiós, administración, ahí, ahorita, ahumadero, aire, alitas, alrededor, ambiente, amor, años, aprender, armar, así, ayer, bajar, beneficencia, bonito, bueno, busca, buscando, buscar, bye, cabrones, calor, cansa, cartera, casita, catorce, cerrado, cerrarte, chingados, chongo, chorro, cien, ciento, cinco, circuito, cocinar, codorniz, comentando, comieron, compras, comunales, concentrar, conmigo, consigas, copiar, cosa, cotorreando, crecimiento, cuándo, cuanto, desenvuelva, desocupo, diez, diferentes, doce, doy, económica, económico, emoción, emocional, empezar, empiece, empleado, empresario, encontrar, enseñar, entrar, escribirlo, esencia, esos, estabilidad,

están, estará, estás, este, esté, estilos, esto, factores, familia, físicamente, fuera, generar, giros, golpe, grande, guiar, habiendo, hábito, hábitos, hacerme, hamburguesas, hasta, hay, hijos, horarios, huevo, ibas, ideal, impresión, insano, invertir, kínder, lados, ladrillo, leía, Leslie, libre, liderazgo, límites, lista, llegaba, llegó, lograr, luego, machín, mal, manera, manera, mariscos, mejorar, mesas, meta, metido, mí, mis, nace, natural, necesita, necesitar, necesito, negocio, nice, ocho, opción, ordenado, otros, papa, papalotear, partir, paso, patio, patito, pensar, pensaste, personas, pies, podría, podría, poner, posible, preparar, preparas, presiones, principal, prioridades, problema, productivo, proyectar, proyecto, publicidad, publicitar, pueda, puedas, pues, pura, queden, querer, quién, quisiera, rápido, realidad, reconocimiento, reflejados, relaciono, restaurantes, rollo, rudimentario, sale, salir, seguidos, semanas, señal, señora, serán, sería, sí, siempre, siente, simón, sirve, social, solita, sueño, suficiente, Sushi, Tajín, tanto, tenga, terminando, tipo, toda, todos, tomar, tomarlo, toque, traen, traes, una, veganos, vender, venían, veo, ver, ves, viendo, vinieron, visión, vista, vuelta.

Una vez filtrada con el criterio de eliminación de palabras con todo tipo de conexiones gramaticales, además de las no relacionadas con el tema empresarial de la presente investigación, a mostrar en la siguiente tabla:

Relación de palabras eliminadas.

abasto	carne	cortes	empleado	incrementaran	muebles	profesionales	situaciones
abierta	carnívoros	costero	empleados	indicado	mujer	propia	sociales
abres	carrera	costilla	encanta	industrial	mundo	propio	sociedad
abrir	carrito	costillas	encarño	instalar	mundo	propios	soltario
abuelita	casa	crearás	encerrado	intensión	nace	publica	soya
acepta	caspa	crema	endulzarse	internacionales	natural	puedas	sucursal
acompañante	cereales	creo	enormes	jardín	negativo	quebró	suelo
acostumbras	cerrado	crepa	ensalada	jefa	niño	quedar	tacos
adelantados	cerrar	crepas	Ensenada	jefe	niños	quemadores	Tajín
adeudan	ceviche	crepita	equivocamos	joven	nivel	queso	taquería
aferarme	champiñones	cubículo	error	jueces	noche	radio	taquizas
agrada	chef	cuerpo	escuela	juego	normal	recibido	tarde
agresivo	chico	cuestión	espacio	jugo	notado	recomiendan	temporada
agua	chinos	cuestiones	espacios	juventud	novatos	recuerdo	temprano
aguinaldo	cielo	cuidado	esperemos	lance	novia	regalando	tenga
alguien	cierra	cuidando	espinita	lavar	nuevos	regalo	tentado
alimentación	ciudad	cuidar	establecimiento	lazo	nutritivo	regirme	terminamos
alimento	claves	culpa	estimar	legales	ocupar	registrar	termino
amistades	cocina	dañando	estipular	levantar	ofrecerles	regresa	terreno
ampliar	cocinando	dando	estudiantes	libero	ofreció	regreso	texturas
amueblado	cocinar	dadaria	estufa	limpio	ofrezco	regresando	tiburones
animal	cocine	dedicarte	estufita	llegar	opinar	rencor	tiempos
animales	cocinero	dedicas	evento	llorando	ordinario	renta	Tijuana
años	cocino	dejarlo	existe	local	orillado	renta	tocino
apoya	coctel	dejarlos	explicando	luces	paciencia	rentarse	todavía
área	cocteles	dejas	explicar	lugar	paciente	repisa	tonitos
asador	colectivo	demasiado	explicártelo	lugares	padre	respondido	tortillas
atado	comas	deprimido	exprimir	madre	pagar	restaurante	toxinas
aterrizar	come	descarto	externo	mamá	pago	rica	tranquilo
ayer	comen	descompuso	fábricas	mandar	pagues	rico	trato
ayudo	comentarios	desesperamos	fácilmente	manejar	papás	roban	través
banquetas	comían	desesperarte	factor	manera	pareja	ruedita	triste
banquetes	comida	despacio	fallado	manener	parilla	rustica	ubicación
bebidas	comiendo	desperdiciado	familia	mantiene	pasado	rústico	ubicar
bienvenida	cómodos	desperdician	familiares	máquina	patentado	sabíamos	ubicara
boca	compañeros	después	fascinados	marinados	pequeño	sabor	única
bruto	comprar	destapar	fondo	marisco	perdida	saborear	utensilios
buen	comunales	detiene	formas	matar	perfeccionista	sabores	variedad
burritos	comunidad	Devolada	fórmula	mayor	pescado	saliendo	vecino
buscar	concentras	diferente	franquicia	mayoría	peso	salir	vegano
busque	condiciones	difícil	fruta	McDonald's	pide	salmon	vegetariana
cabeza	conforme	dimelo	fuernte	medidores	plancha	sartén	vegetariano
café	conocerla	dirigida	fuera	mentcionado	platicado	sazon	vegetarianos
cafecito	conocido	disculpo	gastronomía	menú	platillos	sazónador	Veggie
cafetería	conociera	diseñada	gastronómico	merece	plato	semana	venga
caiga	conservadores	disfrutando	golpe	merma	población	semanas	venir
caigan	construcción	disfrutar	gourmet	mesas	pollo	sembrado	verdura
calle	contabilidad	disposición	granito	meses	posición	sentada	verifique
calor	contactos	dividir	grosera	México	postre	sentimentalismo	viajando
camarón	conté	divorcio	guise	mezclar	prácticamente	sepan	vajar
cambiando	contemplado	dólar	gustaría	Michelin	prefiero	sepas	viajo
cambiante	contemplados	dormía	gusto	micro	pregunta	seria	vibras
cambie	contento	dueño	hacerlo	miedo	prende	siento	vida
campo	continuando	dulce	haciendo	molesta	prendido	significado	viene
cañón	copiaron	edificio	hambre	momento	prepare	simplemente	vivido
capricho	corazón	ego	hijo	momento	preservadores	sincero	viviendo
caprichos	cordero	ejemplo	hornilla	motor	prima	sintético	vivir
caras	corrieron	ejercicio	hornillas	movimiento	primer	sirviéndolo	volviera
carbón	cortes	empleada	importante	muchacha	probabilidades	situación	zona

Fuente: Elaboración propia.

Posteriormente, derivó a la siguiente nube y respectiva tabla MAP.

Figura 3.51
Agrupación palabras de respuestas, sujeto 2. Filtrado.

Agrupación de respuestas a preguntas 1, 3, 5, 6, 7, 9, 10, 22, 23, 24, 26.	
SUJETO 2 (Filtrado)	
ANTES	DESPUÉS



Fuente: Elaboración propia.

Procediendo a mostrar en la siguiente tabla, el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas, filtrado con el criterio mencionado.

Figura 3.52

Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 2. Filtrado.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.													
OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTAS ENTREVISTA	ANTES						DESPUES					
		FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
Describir la visión a futuro, en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, B.C. México, derivado del desarrollo del pensamiento estratégico, después del Coaching.	1,3,5,6,7,9,10,22,23,24,26	9	gente	1	beneficios	1	pensar	9	debo	1	reflejados	1	mejorar
		6	veo	1	dependemos	1	misión	5	gente	1	concentrar	1	posible
		4	competencia	1	vendiendo	1	opción	3	constante	1	publicidad	1	estilos
		4	pierde	1	preparado	1	equipo	3	realmente	1	económico	1	emoción
		3	empresario	1	potencial	1	patrón	2	inteligente	1	necesitar	1	pensar
		3	problema	1	contratar	1	hábito	2	proyectos	1	liderazgo	1	viendo
		3	buscando	1	apreciado	1	sueños	2	acciones	1	emocional	1	hábito
		3	ahumador	1	confianza	1	pasión	2	solución	1	presiones	1	opción
		3	quiero	1	confiado	1	rápido	2	atender	1	encontrar	1	lograr
		3	vender	1	libertad	1	único	2	imagen	1	impresión	1	vender
		3	riesgo	1	producto	1	señal	2	tacos	1	ahumadero	1	visión
		3	tacos	1	servicio	1	ganar	2	apoyo	1	económica	1	ideal
		3	idea	1	motivado	1	coach	2	mente	1	proyecto	1	sueño
		2	conocimiento	1	pláticas	1	masas	2	final	1	consigas	1	vista
		2	fundamental	1	producir	1	filas	1	administración	1	ambiente	1	guiar
		2	trabajando	1	personal	1	feliz	1	reconocimiento	1	realidad	1	amor
		2	realmente	1	espíritu	1	vende	1	publicitar	1	adelante		
		2	opciones	1	sabiendo	1	venta	1	hamburguesas	1	buscando		
		2	aprendiz	1	mejorar	1	mente	1	proyectar	1	aprender		
		2	calidad	1	confiar	1	Dios	1	beneficencia	1	pensaste		
		2	quieren	1	amistad	1	Dios	1	rudimentario	1	problema		
		2	imagen	1	riesgos	1	vago	1	desenvuelva	1	ordenado		
		2	visión	1	ocupado	1	cree	1	estabilidad	1	personas		
		1	perfeccionalo	1	cumplió	1	tipo	1	prioridades	1	invertir		
		1	comparación	1	aprenda			1	crecimiento	1	preparar		
		1	capacitados	1	empresa			1	productivo	1	cartera		
		1	experiencia	1	tirarme			1	empresario	1	negocio		

Fuente: Elaboración propia.

Figura 3.53

Agrupación palabras de respuestas, sujeto 3. Sin filtrar.

Agrupación de respuestas a preguntas 1, 3, 5, 6, 7, 9, 10, 22, 23, 24, 26.	
SUJETO 3 (Sin filtrar)	
ANTES	DESPUÉS



Fuente: Elaboración propia.

Procediendo a mostrar en la siguiente tabla, el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas.

Figura 3.54

Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 3. Sin filtrar.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.										PREGUNTAS ENTREVISTA 1,3,5,6,7,9,10,22,23,24,26									
OBJETIVO ESPECÍFICO: Describir la visión a futuro, en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México, derivado del desarrollo del pensamiento estratégico, después del Coaching.																			
ANTES										DESPUES									
FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
93	que	4	Ensenada	2	comentarios	2	este			131	que	5	gente	3	siempre	2	realidad	2	pueda
17	gente	4	demás	2	publicidad	2	pues			34	más	5	cómo	3	aprendí	2	taquería	2	luego
14	está	4	todas	2	terminando	2	cómo			27	negocio	5	vez	3	proceso	2	personal	2	trato
12	personas	4	parte	2	realmente	2	esto			24	sea	5	ver	3	vender	2	analizar	2	salir
10	empresa	4	abajo	2	pregunten	2	dice			14	coaching	5	les	3	quiere	2	calidad	2	dueño
10	quiero	4	lugar	2	diferente	2	menú			14	son	4	efervescencia	3	futuro	2	quieren	2	lejos
10	aquí	4	dejar	2	verduras	2	lado			14	sé	4	aprender	3	quiero	2	hubiera	2	verte
10	algo	4	toda	2	animales	2	días			13	hay	4	errores	3	muchas	2	esquina	2	cinco
10	eso	4	idea	2	problema	2	tipo			12	aquí	4	ejemplo	3	barato	2	ahorita	2	vendo
9	más	4	ese	2	coaching	2	hice			11	competencia	4	dinero	3	había	2	vuelves	2	video
9	son	4	tú	2	gourmet	2	come			11	cosas	4	chorro	3	nubes	2	mejores	2	visto
8	comer	3	restaurante	2	hacerlo	2	res			11	pues	4	riesgo	3	verlo	2	sienten	2	dejas
8	nada	3	competencia	2	todavía	2	hay			11	así	4	llegar	3	buena	2	chingon	2	tanta
8	mi	3	franquicia	2	pensado	2	mis			10	veo	4	perder	3	renta	2	alguien	2	tenía
7	servicio	3	cualquier	2	ejemplo	2	mal			9	Ensenada	4	mermas	3	están	2	echando	2	quedó
7	persona	3	comercial	2	lleguen	2	ver			9	Tijuana	4	súper	3	libro	2	cambios	2	otras
7	carne	3	cuidarse	2	fracaso	2	les			9	eso	4	abrir	3	el	2	sistema	2	poco
7	sea	3	aprender	2	errores	2	él			8	mejor	4	tanto	3	estar	2	exitoso	2	moda
6	básicamente	3	quieren	2	abasto	2	sé			7	empresa	4	dices	3	tacos	2	llevar	2	diez
6	cambiar	3	conmigo	2	riesgo					7	pensar	4	lugar	3	mucha	2	llegue	2	allá
6	negocio	3	cometer	2	normal					7	tienes	4	estás	3	todas	2	manera	2	esas
6	Veggie	3	cultura	2	muchas					7	nada	4	decir	3	diga	2	semana	2	tipo
6	hecho	3	siento	2	grande					7	vas	4	bueno	3	mal	2	cuenta	2	pone
6	mucho	3	comida	2	pienso					6	forma	4	sino	2	básicamente	2	buenas	2	echa
6	años	3	nombre	2	ciudad					6	mismo	4	paso	2	herramienta	2	quiera	2	creo
6	así	3	mucho	2	página					6	estas	4	algo	2	pensamiento	2	aunque	2	sale
6	veo	3	tacos	2	cuidar					6	mucho	4	dar	2	importantes	2	comida	2	abro
5	estrellas	3	hemos	2	error					6	otra	4	mis	2	diferentes	2	grande	2	esto
5	proyecto	3	buena	2	venga					6	digo	4	tú	2	escuchando	2	buscar	2	fría
5	taquería	3	haber	2	ideas					6	dije	4	mi	2	demasiados	2	cuanto	2	tus
5	Tijuana	3	hasta	2	la					6	está	3	herramientas	2	analizando	2	viendo	2	tan
5	llegar	3	mejor	2	meses					6	idea	3	proveedores	2	demasiada	2	puedes	2	día
5	yo	3	cero	2	lleva					6	del	3	contemplado	2	preguntas	2	éxito	2	ves
5	cosas	3	esas	2	sería					5	diferente	3	empleados	2	preguntar	2	crear	2	has
5	bueno	3	esa	2	micro					5	taquerías	3	aprendido	2	adaptarme	2	igual	2	esa
5	gusta	3	han	2	gusto					5	personas	3	producto	2	factores	2	comer	2	sí
5	creo	2	internacional	2	vería					5	factor	3	hablando	2	teniendo	2	hecho	2	él
5	poco	2	prácticamente	2	abrir					5	pienso	3	haciendo	2	sociedad	2	sería		
5	dar	2	restaurante	2	flujo					5	afuera	3	cambiar	2	pensamos	2	bases		
5	del	2	perspectiva	2	nueva					5	todos	3	persona	2	enfrente	2	dicho		

Fuente: Elaboración propia.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Antes de coaching:

Abasteciendo, abierta, absolutamente, afectar, aferrara, aferrarme, ahora, ahorita, alguien, alimentación, allá, animal, aplicando, apreciar, aprenden, aquí, asada, atrás, aunque, aventamos, base, batallado, bebé, beneficioso, bienvenida, buen, buenas, bueno, califica, cambie, cambio, capacitada, caras, cimentada, coach, comen, comentario, complicaciones, común, conciencia, condiciones, conflicto, conocer, conozca, contrate, correcta, cosa, costa, crecer, criticando, cuadrado, cuanta, cuestión, cuestiona, cuestionones, damos, dando, darle, decías, deja, dejando, dejarlo, deje, demasiada, desconocemos, después, desvariado, detalle, dice, dicen, diferentes, digo, dirigida, dirigido, diseño, dónde, dudar, ejercicio, empecé, empezamos, empezar, empiece, empresario, empujar, encanta, entender, entiende, entiendes, entrada, escrito, espero, están, estas,

esté, estrella, estructurado, estudiantes, etapa, Europa, éxito, exitosas, experiencia, explicártelo, explico, explique, Facebook, formato, foto, fotos, fracasando, franquicias, fuera, fuerte, funcionando, funcionar, futuro, Guadalajara, guía, guiando, gustaría, habido, hablar, haciendo, haga, haya, hicimos, hijo, imagino, importante, informada, inició, inteligentes, internet, invitado, invitaron, jueces, letras, lista, listo, llega, llegado, llegarle, llegas, llegue, local, lugares, malo, manera, manos, mas, mataron, McDonald, me, menos, mente, mercado, metiendo, Michelin, multimillonarias, mundo, nació, nadie, negocios, normales, novia, nuevas, numerología, operando, opino, otra, palabra, parece, parecen, parecida, parecido, parezca, partes, pasa, pasan, paso, pasos, pensando, personal, pida, pidan, pides, piensa, piensan, pilar, planteado, platicado, población, pone, potencial, pregunta, preguntan, preguntas, preguntona, principal, probar, problemas, proceso, profesionales, propósito, propuestas, prospere, prototipo, pude, pueda, puerco, púes, querido, quiera, quiero, raro, reconozcan, refri, regreso, relaciono, república, respeto, restaurantes, rica, sabor, sabría, sacado, sana, será, sí, significado, sigue, similares, simplemente, sino, siquiera, soltado, Subway, sucedió, suelto, sumas, tan, tanto, tema, tenga, tengo, tenía, teórico, total, tuviera, varias, variedad, vayas, veganas, vegetarianas, ven, venía, venido, viaje, vibras, vida, vinimos, visualiza, vivir, yendo.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Después de *coaching*:

Abierta, abran, abrieron, acaba, acaban, acabar, acabe, acabó, adelante, agarren, ahí, ahora, ahora, algo, amistad, amoldando, analizarlo, animal, años, aparte, apendeje, aprendes, aprendía, aprendiendo, aprendizaje, área, aterriza, atrae, avanzando, ayuda, ayudado, ayudar, ayudarte, ayudó, basar, base, bendición, beneficios, Blvd., botella, brinco, brujería, buenos, cabezas, caer, calculadora, calor, cambia, cambiado, cambiaron, Carl's, carne, caro, centrado, central, cero, cero, cerradas, cerramos, chingar, chingo, chingona, chingones, ciento, cierro, cimientos, círculo, círculos, ciudad, clases, clientes, coca, cocina, cola, comerte, complicó, comprender, concepto, concesión, concesiones,

constancia, construir, contentos, contestando, contestar, cosa, costee, costeo, costero, creador, creadores, crecer, crecimiento, crezca, críticas, cruda, cuadro, cuánto, cuentas, cuestión, cultura, cumplieron, dan, darle, darse, das, decía, decirlo, decisión, decisiones, definición, demás, demasiadas, demasiado, depende, desistir, destapar, detalles, develadas, Devolada, días, diciendo, difícil, dijiste, dijo, Dios, diría, dirigido, distancias, distribución, dividirlo, durar, echan, echó, emoción, empecé, empieza, empiezas, empleado, enfocado, enlace, Ensenada, entendí, entendido, entiendes, es, escenarios, escuchar, escuchas, espejo, estable, establecimiento, este, esté, estés, estrella, estuviera, excedieron, excelente, exigir, exitosa, explicaba, explicando, explicar, explicarlo, explicártelo, explico, fábrica, fábricas, fácilmente, final, fórmula, fracaso, gana, ganar, gano, gastos, generar, genero, giro, golpe, gramos, gran, grandes, gusta, gustar, gusto, haber, haberme, habría, hacerle, haga, han, haz, hey, hice, hicimos, hijos, hipódromo, hizo, huevo, iba, iban, ideal, ido, imaginé, imagino, importa, importante, inestable, influye, intercambio, interesa, jalar, Junior, junto, larga, largas, levantado, limitar, llega, llego, llegué, lleno, llevó, locales, lujos, madre, mala, malas, malo, manches, mandan, mandó, manejar, mano, mantener, mantener, marca, mareo, mayor, mayores, mejorando, mejorar, menos, menú, mercado, merma, metido, metódicamente, métodos, México, mías, microempresario, miles, míos, misma, Morelia, mundial, nadie, necesaria, necesariamente, negociación, negocios, nivel, nombre, nuestro, nueva, nuevo, número, nunca, obra, observar, ojo, oportunidad, organización, padre, pagar, parte, partes, pasar, pasó, pastel, patrón, pedazo, pensaba, pensando, pensé, perdiendo, perfecta, perspectiva, pionero, piso, placer, planeado, podido, poner, pones, poquito, porcentaje, posicionado, principio, probarlo, problemas, procesos, proteínas, proveedor, proyecto, publicidad, pudiera, pudimos, puedas, puesto, punto, puse, quebró, quedado, quedar, realista, realmente, reciban, reciben, recibes, reconocido, reduces, refiero, reglas, renombre, rento, repites, respuestas, resulta, rodeado, rompe, romperlo, Rosarito, sabía, saco, salen, sana, satisfacción, seguro, señor, serio, servido, show, siembras, siendo, sientes, siento, siga, simple, simplemente, sistemas, sociales, soda, soltar, subieron,

Subway, sustituir, tarde, tecnología, temprano, tenerlos, tenga, tengamos, tengas, tierra, todavía, trabaje, traer, través, única, unir, Veggie, veía, venden, venía, ventaja, vería, vibras, victoria, vida, vine, viniendo, vista, visualizar, vive, volvimos, yendo, yo, zona.

Una vez filtrada con el criterio de eliminación de palabras con todo tipo de conexiones gramaticales, además de las no relacionadas con el tema empresarial de la presente investigación, a mostrar en la siguiente tabla:

Figura 3.55

Relación de palabras eliminadas.

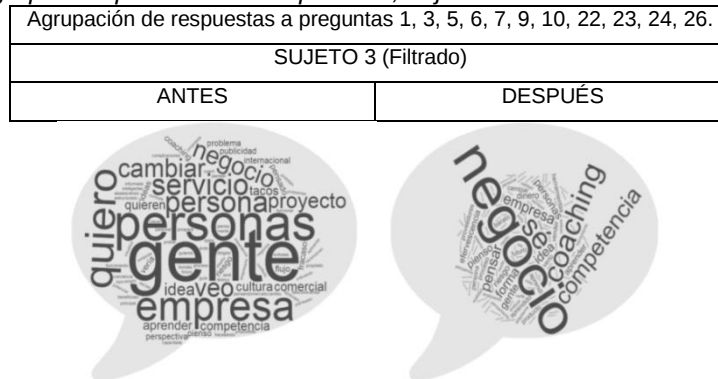
abasto	carne	cortes	empleado	incrementaran	muebles	profesionales	situaciones
abierto	carnívoros	costero	empleados	indicado	mujer	propia	sociales
abres	carrera	costilla	encanta	industrial	mundial	propio	sociedad
abrir	carrito	costillas	encariño	instalar	mundo	propios	soltarlo
abuelita	casa	creerás	encerrado	intensión	nace	publica	soya
acepta	caspa	crema	endulzarse	internacionales	natural	puedas	sucursal
acompañante	cereales	creo	enormes	jardín	negativo	quebró	suelo
acostumbras	cerrado	crepa	ensalada	jefa	niño	quedar	tacos
adelantados	cerrar	crepas	Ensenada	jefe	niños	quemadores	Tajín
adeudan	ceviche	crepita	equivocamos	joven	nivel	queso	taquería
aferrarme	champiñones	cubículo	error	jueces	noche	radio	taquillas
agrada	chef	cuerpo	escuela	juego	normal	recibido	tarde
agresivo	chico	cuestión	espacio	jugo	notado	recomiendan	temporada
agua	chinos	cuestiones	espacios	juventud	novatos	recuerdo	temprano
aguinaldo	cielo	cuidado	esperemos	lance	novia	regalando	tenga
alguien	cierra	cuidando	espinita	lavar	nuevos	regalo	tentado
alimentación	ciudad	cuidar	establecimiento	lazo	nutritivo	regirme	terminamos
alimento	claves	culpa	estimar	legales	ocupar	registrar	termino
amistades	cocina	dañando	estipular	levantar	ofrecerles	regresa	terreno
ampliar	cocinando	dando	estudiantes	libero	ofreció	regresado	texturas
amueblado	cocinar	daría	estufa	limpio	ofrezco	regresando	tiburones
animal	cocine	dedicarte	estufita	llegar	opinar	rencor	tiempos
animales	cocinero	dedicas	evento	llorando	ordinario	renta	Tijuana
años	cocino	dejarlo	existe	local	orillado	renta	tocino
apoya	coctel	dejarlos	explicando	luces	paciencia	rentarse	todavía
área	cocteles	dejas	explicarlo	lugar	paciente	repisa	tontos
asador	colectivo	demasiado	explicártelo	lugares	padre	respondido	tortillas
atado	comas	deprimido	exprimir	madre	pagar	restaurante	toxinas
ateriza	come	descarto	externo	mamá	pago	rica	tranquilo
ayer	comen	descompuso	fábricas	mandar	pagues	rico	trato
ayudo	comentarios	desesperamos	fácilmente	manejar	papás	roban	través
banquetas	comían	desesperarte	factor	manera	pareja	ruedita	triste
banquetes	comida	despacio	fallado	mantener	parilla	rustica	ubicación
bebidas	comiendo	desperdiciado	familia	mantiene	pasado	rústico	ubican
bienvenida	cómodos	desperdician	familiares	máquina	patentado	sabíamos	ubicara
boca	compañeros	después	fascinados	marinados	pequeño	sabor	única
bruto	comprar	destapar	fondo	marisco	perdida	saborear	utensilios
buen	comunales	detiene	formas	matar	perfeccionista	sabores	variedad
burritos	comunidad	Devolada	fórmula	mayor	pescado	saliendo	vecino
buscar	concentras	diferente	franquicia	mayoría	peso	salir	vegano
busque	condiciones	difícil	fruta	McDonald's	pide	salmon	vegetariana
cabeza	conforme	dímelo	fuerza	medidores	plancha	sartén	vegetariano
café	conocerla	dirigida	fuera	mentonado	platicado	sazón	vegetarianos
cafecito	conocido	disculpo	gastronomía	menú	platillos	sazonador	Veggie
cafetería	conociera	diseñada	gastronómico	merece	plato	semana	venga
caiga	conservadores	disfrutando	golpe	merma	población	semanas	venir
caigan	construcción	disfrutar	gourmet	mesas	pollo	sembrado	verdura
calle	contabilidad	disposición	granito	meses	posición	sentada	verifique
calor	contactos	dividir	grosera	México	postre	sentimentalismo	viajando
camarón	conté	divorcio	guise	mezclar	prácticamente	sepan	viajar
cambiando	contemplado	dólar	gustaría	Michelin	prefiero	sepas	vía
cambiante	contemplados	dormía	gusto	micro	pregunta	sería	vibras
cambie	contento	dueño	hacerlo	miedo	prende	siento	vida
campo	continuyendo	dulce	haciendo	molesta	prendido	significado	viene
cañón	copiaron	edificio	hambre	momento	prepare	simplemente	vivido
capricho	corazón	ego	hijo	momento	preservadores	sincero	viviendo
caprichos	cordero	ejemplo	hornilla	motor	prima	sintético	vivir
caras	corrieron	ejercicio	hornillas	movimiento	primer	sirviéndolo	volviera

Fuente: Elaboración propia.

Posteriormente, derivó a la siguiente nube y respectiva tabla MAP.

Figura 3.56

Agrupación palabras de respuestas, sujeto 3. Filtrado.



Fuente: Elaboración propia.

Procediendo a mostrar en la siguiente tabla, el comparativo de las palabras mencionadas con mayor frecuencia, por parte de los tres sujetos, para la misma agrupación de preguntas, filtrado con el criterio mencionado.

Figura 3.57

Comparativo frecuencia de palabras, sujeto 3. Filtrado.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.													
OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTAS ENTREVISTA	ANTES						DESPUES					
		FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
Describir la visión a futuro, en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC, México, derivado del desarrollo del pensamiento estratégico, después del Coaching.	1,3,5,6,7,9,10,22,23,24,26	17	gente	1	reconozcan			27	negocio	2	visto	1	aprendes
		12	personas	1	empresario			14	coaching	2	moda	1	sistemas
		10	empresa	1	informada			14	sé	2	ves	1	clientes
		10	quiero	1	potencial			11	competencia	1	microempresario	1	pensando
		7	servicio	1	propósito			7	empresa	1	metódicamente	1	observar
		7	persona	1	planteado			7	pensar	1	organización	1	aprendia
		6	cambiar	1	prototipo			6	forma	1	distribución	1	procesos
		6	negocio	1	principal			6	idea	1	satisfacción	1	proyecto
		6	veo	1	conflicto			5	personas	1	aprendiendo	1	realista
		5	proyecto	1	problemas			5	pienso	1	concesiones	1	enfocado
		4	idea	1	visualiza			5	gente	1	crecimiento	1	ayudarte
		3	competencia	1	aplicando			4	efervescencia	1	intercambio	1	decisión
		3	comercial	1	funcionar			4	aprender	1	posicionado	1	cambiado
		3	aprender	1	cimentada			4	dinero	1	aprendizaje	1	planeado
		3	quieren	1	negocios			4	riesgo	1	oportunidad	1	negocios
		3	cultura	1	personal			3	herramientas	1	negociación	1	generar
		3	tacos	1	exitosas			3	proveedores	1	perspectiva	1	pensado
		2	internacional	1	aprenden			3	aprendido	1	tecnología	1	cuentas
		2	perspectiva	1	entiende			3	producto	1	visualizar	1	métodos
		2	publicidad	1	prospera			3	cambiar	1	beneficios	1	imaginé
		2	problema	1	contrate			3	persona	1	comprender	1	exitosa
		2	coaching	1	opino			3	aprendi	1	reconocido	1	imagino
		2	pensado	1	pensando			3	proceso	1	publicidad	1	emoción
		2	fracaso	1	dirigido			3	vender	1	decisiones	1	creador
		2	riesgo	1	guiando			3	futuro	1	respuestas	1	servido
		2	pienso	1	teórico			3	barato	1	escenarios	1	cultura
		2	ideas	1	formato			3	verlo	1	construir	1	mercado
		2	vería	1	mercado			2	herramienta	1	proveedor	1	pensaba
		2	flujo	1	proceso			2	pensamiento	1	principio	1	fracaso
		1	complicaciones	1	piensan			2	analizando	1	inestable	1	estable
		1	estructurado	1	decías			2	adaptarme	1	cimientos	1	entendí
		1	desconocemos	1	piensa			2	pensamos	1	cambiaron	1	influye
		1	abasteciendo	1	futuro			2	realidad	1	creadores	1	venden
		1	inteligentes	1	diseño			2	personal	1	sustituir	1	reglas
		1	funcionando	1	probar			2	analizar	1	amoldando	1	crezca
		1	beneficioso	1	crecer			2	calidad	1	perdiendo	1	cambia
		1	experiencia	1	cambio			2	cambios	1	problemas	1	crecer
		1	fracasando	1	éxito			2	sistema	1	concesión	1	exigir
		1	desvariado	1	coach			2	exitoso	1	excelente	1	vista
		1	capacitada	1	mente			2	éxito	1	detalles	1	ideal
		1	conciencia	1	será			2	crear	1	centrado	1	Dios
		1	propuestas	1	guía			2	verte	1	críticas		
		1	criticando					2	vendo	1	probarlo		

Fuente: Elaboración propia.

Con la intención de ampliar el manejo de resultados, de la frecuencia por palabra, en las respuestas a las preguntas a profundidad por grupo específico, ahora están concentradas en una sola tabla para los tres sujetos, con su respectiva nube de palabras y facilitar la visualización de la mencionada frecuencia:

Figura 3.58

Comparativo frecuencia de palabras filtradas, para los tres sujetos. Tercer grupo.

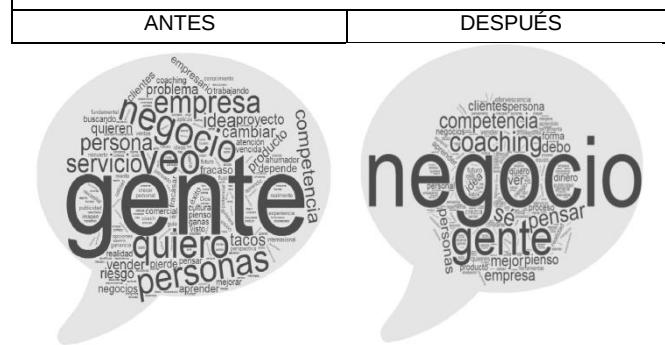
OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de coaching, reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.													
OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTAS ENTREVISTA	ANTES						DESPUES					
		FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL		
Describir la visión a futuro, en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC, México, derivado del desarrollo del pensamiento estratégico, después del Coaching.	1,3,5,6,7,9,10,22,23,24,26	39	gente	1	beneficios	1	probar	55	negocio	2	respuestas	1	excelente
		15	veo	1	beneficioso	1	problemas	28	gente	2	servido	1	exigir
		14	negocio	1	cambio	1	proceso	16	coaching	2	sistema	1	exitosa
		14	quero	1	capacitada	1	producir	15	mejor	2	solución	1	fallando
		13	personas	1	capacitados	1	productos	14	sé	2	tacos	1	guía
		11	empresa	1	cimentada	1	propósito	13	pensar	2	trabajando	1	guiar
		9	servicio	1	comparación	1	propuestas	12	competencia	2	vendo	1	hábito
		8	persona	1	compensa	1	prosperar	9	debo	2	verte	1	imaginé
		7	competencia	1	complicaciones	1	prototipo	9	empresa	2	ves	1	imagino
		7	idea	1	conciencia	1	rápido	9	personas	2	viedo	1	impresión
		6	cambiar	1	confiado	1	recomiende	8	clientes	2	vista	1	inestable
		6	tacos	1	confianza	1	reconozcan	8	pienso	2	visto	1	influye
		5	problema	1	confiar	1	resultado	8	ver	1	adelante	1	intercambio
		5	producto	1	confió	1	riesgos	7	idea	1	administración	1	interés
		5	proyecto	1	conflicto	1	rutina	7	persona	1	afectando	1	invertir
		5	riesgo	1	contratar	1	sabía	6	dinero	1	ahumadero	1	inviertes
		5	vender	1	contrate	1	sabiendo	6	forma	1	ambiente	1	liderazgo
		4	aprender	1	cree	1	seguir	5	aprender	1	amoldando	1	mejorar
		4	clientes	1	criticando	1	señal	5	personal	1	aprendes	1	mejorar
		4	depende	1	cumplió	1	será	5	proceso	1	aprendía	1	mercado
		4	fracaso	1	decías	1	sueños	5	producto	1	aprendiendo	1	mercado
		4	negocios	1	dependemos	1	sugerencia	5	quero	1	aprendizaje	1	metódicamente
		4	pierde	1	dependes	1	temor	4	efervescencia	1	atención	1	métodos
		3	ahumador	1	desconocemos	1	teórico	4	futuro	1	aumento	1	microempresario
		3	atención	1	desvariado	1	tipo	4	negocios	1	ayuda	1	modificando
		3	buscando	1	dinero	1	tirarme	4	quieres	1	ayudarte	1	necesitaba
		3	coaching	1	dirigido	1	trabajar	4	realidad	1	beneficencia	1	necesitar
		3	comercial	1	dirigir	1	único	4	riesgo	1	beneficios	1	negociación
		3	cultura	1	diseño	1	vago	4	vender	1	buscando	1	negocios
		3	empresario	1	empresariada	1	vende	3	apoyo	1	cambia	1	observar
		3	éxito	1	empresario	1	vendiendo	3	aprendí	1	cambiado	1	opción
		3	fracasar	1	entiende	1	vendo	3	aprendido	1	cambiaron	1	oportunidad
		3	ganar	1	equipo	1	venta	3	barato	1	cartera	1	ordenado
		3	mejorar	1	escuches	1	viera	3	cambiar	1	centrado	1	organización
		3	pensar	1	espíritu	1	visualiza	3	constante	1	cimientos	1	pensaba
		3	quieren	1	estructurado			3	crezca	1	cliente	1	pensado
		3	realidad	1	exitosas			3	equipo	1	comprender	1	pensando
		3	trabajando	1	expresé			3	generar	1	concentrar	1	pensaste
		3	vencida	1	feliz			3	herramienta	1	concesión	1	perdiendo
		3	visto	1	filas			3	herramientas	1	concesiones	1	perspectiva
		2	aplicas	1	formato			3	ideal	1	consigas	1	piensan
		2	aprendiz	1	fracasando			3	moda	1	construir	1	plan
		2	calidad	1	funcionando			3	proveedores	1	creador	1	planeado
		2	coach	1	funcionar			3	publicidad	1	creadores	1	posible
		2	conocimiento	1	gastos			3	realmente	1	creando	1	posicionado
		2	crecer	1	guiando			3	sabía	1	crecer	1	preocupó
		2	Dios	1	hábito			3	servicio	1	crecimiento	1	preparar
		2	experiencia	1	inexperta			3	verlo	1	crecimiento	1	presiones
		2	flujo	1	informada			2	acciones	1	crezca	1	principio
		2	fundamental	1	inteligentes			2	adaptarme	1	críticas	1	prioridades
2	futuro	1	libertad			2	alcance	1	cuentas	1	probarlo		
2	ganancia	1	masas			2	amor	1	cultura	1	problema		
2	guía	1	mercado			2	analizando	1	decisión	1	problemas		
2	ideas	1	meta			2	analizar	1	decisiones	1	procesos		
2	imagen	1	misión			2	atender	1	desanimo	1	productivo		
2	internacional	1	moda			2	calidad	1	descuidar	1	prosperar		
2	mente	1	monetariamente			2	cambio	1	desenvuelva	1	proveedor		
2	necesitar	1	motiva			2	cambios	1	desprender	1	proyectar		
2	opciones	1	motivado			2	comunicación	1	desprenderse	1	publicitar		
2	pensado	1	necesitan			2	crear	1	detalles	1	rapidez		
2	perspectiva	1	ocupado			2	emoción	1	Dios	1	realista		
2	pienso	1	opción			2	empezando	1	dirige	1	reconocido		
2	potencial	1	opinión			2	empleos	1	dirigir	1	reconocimiento		
2	publicidad	1	opino			2	éxito	1	distribución	1	reflejados		
2	quieren	1	pasión			2	exitoso	1	económica	1	reglas		
2	quisiera	1	patrón			2	final	1	económico	1	relación		
2	realmente	1	pensando			2	fracaso	1	emocional	1	rudimentario		
2	reinvertir	1	percibe			2	imagen	1	empresaria	1	satisfacción		
2	ventas	1	perdure			2	inteligente	1	empresario	1	sistemas		
2	ver	1	perduren			2	libertad	1	encontrar	1	sueño		
2	vería	1	perfeccionalo			2	lograr	1	enfocado	1	sustituir		
2	visión	1	personal			2	mente	1	enfocas	1	tecnología		
1	abasteciendo	1	personal			2	motiva	1	enfoco	1	tendencia		
1	ahorras	1	piensa			2	necesidad	1	entendí	1	trabajarlo		
1	alienta	1	piensan			2	opinión	1	entorno	1	urgentemente		
1	amistad	1	pienso			2	pensamiento	1	escenarios	1	venden		
1	aplicando	1	planteado			2	pensamos	1	estabilidad	1	veo		
1	apreciado	1	pláticas			2	presente	1	estable	1	visión		
1	aprenda	1	preparado			2	proyecto	1	estancar	1	visualizar		
1	aprenden	1	presente			2	proyectos	1	estilos				
1	avanzar	1	principal			2	quisiera	1	estratégicos				

Fuente: Elaboración propia.

Figura 3.59

Agrupación palabras de respuestas, 3 sujetos.

Agrupación de respuestas a preguntas 1,3,5,6,7,9,10,22,23,24,26.



Fuente: Elaboración propia.

Con la finalidad de incluir un siguiente nivel de análisis de la frecuencia de palabras para las respuestas de los tres sujetos, agrupados según el objetivo específico, el estudio presenta ahora una acumulación de frecuencias de palabras afines según su semántica, donde la tabla siguiente, muestra para efectos de trazabilidad, la relación de la palabra a incluir en la imagen producida por el programa para nubes de palabras y las palabras que fueron asociadas a la misma.

Figura 3.60

Trazabilidad acumulado de palabras filtradas. Tres sujetos, antes coaching. Tercer grupo.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial.													
OBJETIVO ESPECÍFICO: Identificar las características del pensamiento estratégico, que contribuyen a la visión del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC.													
PREGUNTAS ENTREVISTA: 4,8,11,12,13,14,19,25													
ANTES													
FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
39	gente	8	persona	13	personas								
15	veo	2	ver	2	vería	1	viera	2	visión	3	visto	1	visualiza
14	quiero	3	quieren	2	quisiera								
14	negocio	4	negocios										
11	empresa	1	empresariada	1	empresario								
9	idea	2	ideas										
5	vender	1	vende	1	vendiendo	1	vendo	1	venta	2	ventas		
9	servicio												
4	aprender	1	aprenda	1	aprenden	2	aprendiz						
4	fracaso	1	fracasando	3	fracasar								
6	cambiar	1	cambio										
7	competencia												
5	producto	1	producir	1	productos								
4	depende	1	dependemos	1	dependes								
3	pensar	2	pensado	1	pensando								
5	problema	1	problemas										
5	riesgo	1	riesgos										
3	coaching	2	coach										
3	ganas	2	ganancia										
5	proyecto												
3	realidad	2	realmente										
1	confiar	1	confiado	1	confianza	1	confió						
3	éxito	1	exitosas										
3	trabajando	1	trabajar										
2	aplicas	1	aplicando										
2	guía	1	guiando										
2	necesitar	1	necesitan										
2	opciones	1	opción										
1	pienso	1	piensa	1	piensan								
1	beneficios	1	beneficioso										
1	capacitados	1	capacitada										
1	contratar	1	contrate										
1	dirigir	1	dirigido										
1	funcionar	1	funcionando										
1	motivado	1	motiva										
1	opinión	1	opino										
1	perdure	1	perduren										
1	sabía	1	sabiendo										

Fuente: Elaboración propia.

Incluyendo las palabras que no fueron acumuladas, al no tener relación con otras, en frecuencias bajas.

Con frecuencia 1:

Abasteciendo, ahorras, alienta, amistad, apreciado, avanzar, cambio, cimentada, comparación, compensa, complicaciones, conciencia, conflicto, cree, criticando, cumplió, decías, desconocemos, desvariado, dinero, diseño, entiende, equipo, escuchas, espíritu, estructurado, exprese, feliz, filas, formato, gastos, hábito, inexperta, informada, inteligentes, libertad, masas, mercado, meta, misión, moda, monetariamente, ocupado, pasión, patrón, percibe, perfecciónalo, planteado, platicas, preparado, presente, principal, probar, proceso, propósito, propuestas, prospere, prototipo, rápido, recomiende, reconozcan, resultado, riesgos, rutina, seguir, señal, será, sueños, sugerencia, temor, teórico, tipo, tirarme, único, vago.

Con frecuencia 2:

Calidad, conocimiento, crecer, Dios, experiencia, flujo, fundamental, futuro, imagen, internacional, mente, personal, perspectiva, potencial, publicidad, reinvertir.

Con frecuencia 3:

Ahumador, atención, buscando, comercial, cultura, mejorar, vencida.

Figura 3.61

Trazabilidad acumulado de palabras filtradas. Tres sujetos, después coaching. Tercer grupo.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, B.C. México.																	
OBJETIVO ESPECÍFICO: Identificar las características del pensamiento estratégico, que contribuyen a la visión del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, B.C. México.																	
PREGUNTAS ENTREVISTA: 4,8,11,12,13,14,19,25																	
DESPUES																	
FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
55	negocio	1	negociación	1	negocios												
28	gente	7	persona	9	personas												
13	pensar	1	pensaba	1	pensado	2	pensamiento	2	pensamos	1	pensando	1	pensaste	1	piensan	8	pienso
8	ver	1	veo	3	verlo	2	verte	2	ves	2	viendo	1	visión	2	vista	2	visto
16	coaching																
15	mejor	1	mejorar														
5	aprender	1	aprendes	3	aprendí	1	aprendía	3	aprendido	1	aprendiendo	1	aprendizaje				
14	sé																
12	competencia																
9	empresa	1	empresaria	1	empresario	1	microempresario										
5	quiero	4	quieres	2	quisiera												
3	cambiar	1	cambia	1	cambiado	1	cambiaron	2	cambio	2	cambios	1	intercambio				
7	idea	3	ideal														
8	clientes	1	cliente														
4	realidad	1	realista	3	realmente												
4	vender	1	venden	2	vendo												
6	dinero																
6	forma																
5	proceso	1	procesos														
5	producto	1	productivo														
3	herramienta	3	herramientas														
5	personal																
3	servicio	2	servido														
2	crear	1	creador	1	creadores	1	creando										
2	exitoso	2	éxito	1	exitosa												
2	proyecto	1	proyectar	2	proyectos												
4	crezca	1	crecer	1	crecimiento												
3	proveedores	1	proveedor														
3	publicidad	1	publicitar														
2	analizar	2	analizando														
2	imagen	1	imaginé	1	imagino												
2	necesidad	1	necesitaba	1	necesitar												
2	atender	1	atención														
2	emoción	1	emocional														
2	sistema	1	sistemas														
2	trabajando	1	trabajario														
1	enfocado	1	enfocas	1	enfoco												
1	ayuda	1	ayudarte														
1	beneficios	1	beneficencia														
1	concesión	1	concesiones														
1	decisión	1	decisiones														
1	desprenderse	1	desprender														
1	dirigir	1	dirige														
1	económico	1	económica														
1	estabilidad	1	estable														
1	guía	1	guiar														
1	invertir	1	inviertes														
1	metódicamente	1	métodos														
1	planeado	1	plan														
1	problema	1	problemas														
1	reconocimiento	1	reconocido														
1	entorno	1	escenarios														

Fuente: Elaboración propia

Incluyendo las palabras que no fueron acumuladas, al no tener relación con otras, en frecuencias bajas.

Con frecuencia 1:

Adelante, administración, afectando, ambiente, amoldando, aumento, buscando, cartera, centrado, cimientos, concentrar, consigas, construir, críticas, cuentas, cultura, desanimo, descuidar, deservuelva, detalles, Dios, distribución, encontrar, estancar, estilos, estratégicos, excelente, exigir, hábito, impresión, inestable, influye, interés, liderazgo, modificando, observar, opción, oportunidad, ordenado, organización, perdiendo, perspectiva, posible, posicionado, preocupó, preparar, presiones, principio, prioridades, probarlo, prosperar, rapidez, reflejados, reglas, relación, rudimentario, satisfacción, sueño, sustituir, tecnología, tendencia urgentemente.

Con frecuencia 2:

Acciones, adaptarme, alcance, amor, calidad, comprender, comunicación, empezando, empleos, fallando, final, fracaso, inteligente, libertad, lograr, mente, motiva, opinión, presente, respuestas, solución.

Con frecuencia 3:

Apoyo, barato, constante, equipo, generar, moda, sabía.

Con frecuencia 4:

Efervescencia, futuro, mercado, riesgo.

Lo que resulta, en una tabla definitiva de frecuencia acumulada para las palabras de las respuestas de los tres sujetos, según objetivo específico.

Figura 3.62

Comparativo frecuencia de palabras filtradas, acumuladas, para los tres sujetos. Tercer grupo.

OBJETIVO GENERAL: Describir el desarrollo del pensamiento estratégico, como resultado del acompañamiento a través de <i>coaching</i> , reflejado en la visión empresarial, para microempresario del sector de alimentos en Ensenada, Baja California, México.													
OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTAS ENTREVISTA	ANTES						DESPUES					
		FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL	FC	PL
Describir la visión a futuro, en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC, México, derivado del desarrollo del pensamiento estratégico, después del Coaching.	1,3,5,6,7,9,10,22,23,24,26	60	gente	4	confiar	2	Dios	57	negocio	4	futuro	2	empleos
		26	veo	4	éxito	2	dirigir	44	gente	4	mercado	2	fallando
		19	quiero	4	pierde	2	experiencia	30	pensar	4	riesgo	2	final
		18	negocio	4	trabajando	2	flujo	24	ver	4	proveedores	2	fracaso
		13	empresa	3	ahumador	2	funcionar	16	coaching	4	publicidad	2	inteligente
		11	idea	3	aplicas	2	fundamental	16	mejor	4	analizar	2	libertad
		11	vender	3	atención	2	fundamental	15	aprender	4	imagen	2	lograr
		9	servicio	3	buscando	2	futuro	14	sé	4	necesidad	2	mente
		8	aprender	3	comercial	2	imagen	12	competencia	3	apoyo	2	motiva
		8	fracaso	3	cultura	2	internacional	12	empresa	3	barato	2	opinión
		7	cambiar	3	guía	2	mente	11	quiero	3	constante	2	presente
		7	competencia	3	mejorar	2	motivado	11	cambiar	3	equipo	2	respuestas
		7	producto	3	necesitar	2	opinión	10	idea	3	generar	2	solución
		6	depende	3	opciones	2	perdure	9	clientes	3	moda	2	ayuda
		6	pensar	3	pienso	2	personal	8	realidad	3	sabía	2	beneficios
		6	problema	3	vencida	2	perspectiva	7	vender	3	atender	2	concesión
		6	riesgo	2	beneficios	2	potencial	6	dinero	3	emoción	2	decisión
		5	coaching	2	calidad	2	publicidad	6	forma	3	sistema	2	desprenderse
		5	ganar	2	capacitados	2	reinvertir	6	proceso	3	trabajando	2	dirigir
		5	proyecto	2	conocimiento	2	sabía	6	producto	3	enfocado	2	económico
		5	realidad	2	contratar			6	herramienta	2	acciones	2	estabilidad
		4	clientes	2	crecer			5	personal	2	adaptarme	2	guía
								5	servicio	2	alcance	2	invertir
								5	crear	2	amor	2	metódicamente
								5	exitoso	2	calidad	2	planeado
								5	proyecto	2	comprender	2	problema
								6	crezca	2	comunicación	2	reconocimiento
								4	efervescencia	2	empezando	2	entorno

Fuente: Elaboración propia.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Antes de coaching:

Abasteciendo, ahorras, alienta, amistad, apreciado, avanzar, cambio, cimentada, comparación, compensa, complicaciones, conciencia, conflicto, cree, criticando, cumplió, decías, desconocemos, desvariado, dinero, diseño, entiende, equipo, escuchas, espíritu, estructurado, exprese, feliz, filas, formato, gastos, hábito, inexperta, informada, inteligentes, libertad, masas, mercado, meta, misión,

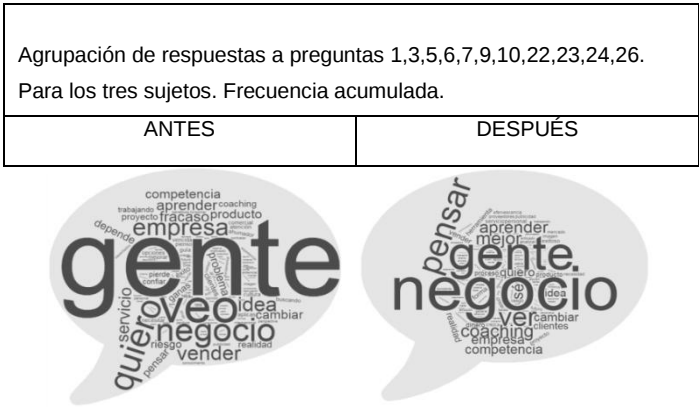
moda, monetariamente, ocupado, pasión, patrón, percibe, perfecciónalo, planteado, platicas, preparado, presente, principal, probar, proceso, propósito, propuestas, prospere, prototipo, rápido, recomiende, reconozcan, resultado, riesgos, rutina, seguir, señal, será, sueños, sugerencia, temor, teórico, tipo, tirarme, único, vago.

Incluyendo las siguientes palabras, que no fueron consideradas en figura anterior, al tener frecuencia 1:

Después de *coaching*:

Adelante, administración, afectando, ambiente, amoldando, aumento, buscando, cartera, centrado, cimientos, concentrar, consigas, construir, críticas, cuentas, cultura, desanimo, descuidar, deservuelva, detalles, Dios, distribución, encontrar, estancar, estilos, estratégicos, excelente, exigir, hábito, impresión, inestable, influye, interés, liderazgo, modificando, observar, opción, oportunidad, ordenado, organización, perdiendo, perspectiva, posible, posicionado, preocupo, preparar, presiones, principio, prioridades, probarlo, prosperar, rapidez, reflejados, reglas, relación, rudimentario, satisfacción, sueño, sustituir, tecnología, tendencia, urgentemente.

Figura 3.63
Agrupación palabras de respuestas, 3 sujetos.
Frecuencia acumulada.



Fuente: Elaboración propia.

Posterior a la respuesta de la ultima pregunta de la entrevista a profundidad, se solicito a los sujetos de investigacion, comentarios finales de

manera abierta y libre de formato previamente estructurado, los cuales no fueron sometidos a tratamiento alguno. A continuación, se presentan:

Comentarios finales de primera entrevista:

Sujeto 1 (S1)-No.

Sujeto 2 (S2)-Ninguno.

Sujeto 3 (S3)-Me dejas pensando porque son cosas que no me pregunto yo todos los días, hay veces que me levanto en crisis, que estoy haciendo, cuanto tiempo le voy a invertir al negocio para que me empiece a dejar, cuanto esfuerzo, cuánto dinero, cuántas amistades tengo que tirar, porque he perdido muchas amistades, cuantas cosas tengo que dejar a un lado, alejarme de mi familia, no tener un lugar fijo, ser prácticamente una pieza en toda la estructura, es algo que tengo muy presente, no sé si está bien lo que estoy haciendo, hay veces que me quiero dar para atrás, y es lo que me frustra, por qué estoy pensando aquí nada más, llegue aquí y me puse a pensar en eso. Para mí es una persona del montón, ese es el miedo más grande que tengo, el trabajar para alguien, aquí me siento como un empleado, no me siento como una persona exitosa, allá en Tijuana recibo aplausos por todos lados, si hablan de nosotros hasta en San Diego y aquí llego y no soy nadie, este es uno de los temas que personalmente a un micro empresario, o no sé si les pase a todos pero, te parte la madre, y si no vas a superar eso no vas a hacer que tu negocio crezca, porque te afecta lo emocional, yo creo que si una persona no está bien emocionalmente el negocio no va a servir para nada, esa otra lucha que yo como micro empresario tengo que hacer todos los días, apoyo moral, ocupas mucho apoyo moral para seguir en el juego, esa es una parte muy importante del negocio también. Nadie es indispensable pero todos somos necesarios, si yo dejo el negocio, el negocio va a seguir, todo lo que invertí, son muchas cosillas que me dejaste pensando ahorita.

Comentarios finales de segunda entrevista:

S1-Que estoy muy contenta, muy contenta de que haya venido en el momento adecuado a hacer coaching ah, yo que esto. A la mejor es su pasión yo no sé es tu tarea, su tesis, pero quiero que sepa que me ha ayudado, ya voy a llorar jejeje. Snifsnif, ha sido importante que venga que haya venido, siento que mis respuestas fueron demasiado diferentes a lo que yo dije, a lo mejor, ya no pensando tanto en él.. le tengo mucho cariño a mi negocio, pero es un negocio y también estoy viendo más por el lado de echarle ganas y que esto funcione entonces tengo que levantarlo como sea o sea el amor se va a notar pero necesito hacer que se levante con otras cosas, mercadotecnia, igual o sea recomendaciones, Facebook, por donde sea no? pero si de verdad si me hizo pensar muy diferente, también me hizo caer en mi realidad, de que estas viviendo, es algo que yo no me creía, es algo que todavía no me creo a veces pero creo siento que me había estancado en mi propio sueño me había estancado, o sea ya por inercia hacia todo, lo seguía haciendo con cariño y todo o sea con esa pasión que me gusta hacer mis cosas y mis crepas, como el día que usted llegó y yo le hice una crepita y usted se la saboreo pero una crepa de este tamaño !! Pero sí, quiero que sepa que fue algo muy importante y que se lo agradezco de todo corazón jijiji, espero que le sirva, jajá, que le vaya súper bien, sabe que soy una llorona.

S2-Te hace pensar mucho, este, a veces me satura, como soy mas practico, el estar así sentado, es muy rrr, no puedo. Me acuerdo en la escuela como batallaba, me desespera y así salí. Me acuerdo de todas las clases de la carrera... chingao, porque no le puse más atención, porque no leí más, la neta.

S3-Los sentimientos, he aprendido a dividir un poco los sentimientos en cuestión al negocio, o sea ya no me dejo llevar, tan fácil por lo que siento, porque es una parte muy importante la que afecta al negocio o sea decía yo soy humano a mí nadie me toma en cuenta me la paso trabajando que tengo lidiar con el cliente, que tengo que cobrar, pagar esto, dar la cara, que tengo que hacer publicidad, y todo eso te lleva a una explosión en la

madre!!.. cuando aprendía a separar eso de o sea a decir sabes que si voy a ser yo pero no como lo estaba haciendo porque siento que lo hacía mal es como llevar una relación con tu novia, hay pelea buenos momentos y la madre, entonces yo me estaba pasando lo mismo con el negocio, pero lo empecé a ver con sentimiento así de que fíjate que el otro día el cliente me dijo que no le gusto y pues ando bien aguitado o fíjate que este bato me devolvió el taco a la mitad, me dijo que estaba bueno pero como que no le creí, un chorro de cosas que te metías a la cabeza, son obsoletas en sí, aprender a que todo el mundo le va o no a gustar o les va gustar pero no les va a encantar y al ver las cosas un poco más frías, por ese lado, por ese punto de vista, aprendes a enfocar tu tiempo y energía en cosas positivas, como la persona que llegó y dijo son los mejores tacos que he probado, saquen esta madre porque nadie la tiene y eso, aprendí a dejar lo negativo a un lado y sacar lo positivo a eso, si alguien me dijo que estaba frio el taco me enfoco más en eso que porque no le gusto porque él quiere uno de champiñones, entonces y en lo del servicio pues si han sido golpes muy duros, pienso que Marla ha aprendido más que yo porque ella es la encargada del servicio, yo soy de la comida y como te digo me meto a las áreas hasta cierto punto, hasta el punto que arreglo el problema, pero no dejo que afecten, pero no ya tanto al lado sentimental porque me voy a la depresión porque nadie me toma en cuenta que yo hago todo, pues es mi negocio no de nadie más, no ocupo la aclamación como tú me decías y ocupó la aclamación de mis clientes y que les guste, porque ese es mi negocio y son tantas palabras que parecen las mismas pero en el fondo me siento libre despejado con autoridad, ahorita estoy aquí sin la presión de que tengo que hacer muchas cosas porque o sea no pasa nada, me la tengo que llevar light porque si me la paso estresándome solo voy a hacer que truene todo y si no truena todo eso, truena con mi pareja, con mi mama, con mis amigos, con todo lo que hagas te va a tronar, eso es como acá mi general.

Capítulo 4 Discusiones y Conclusiones

4.1 Discusiones

El resultado de la aplicación del instrumento fue satisfactorio, en términos de efectividad para entrevista a profundidad estructurada, para los tres microempresarios. Resaltando su gran interés, inclusive preocupación, por la temática expuesta a manera de introducción, antes de su aplicación y los motivos en la utilización de este tipo de instrumento. Estuvieron participativos y abiertos a explicaciones. Eso sí, con ansiedad en ciertos momentos, por los posibles resultados, preguntando si tendrían la oportunidad de recibir la retroalimentación respectiva, a lo cual, el entrevistador se comprometió a enviar vía correo electrónico a la brevedad posible. Aspecto que los motivo a continuar abiertamente con la entrevista a profundidad guiada.

4.1.1 Discusión según nube de agrupación de palabras acumuladas

En esta parte de la discusión, fueron examinadas las figuras que muestran las tablas y nubes, de las palabras agrupadas / acumuladas; relacionándolas con cada objetivo específico, la pregunta de investigación correspondiente y las variables de la investigación, con base en su definición conceptual. La discusión está hecha por grupo de preguntas.

Primer grupo de preguntas:

Objetivo específico: Identificar las características del pensamiento estratégico, que contribuyen a la visión del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México.

Pregunta de investigación: ¿Cuáles son las características del pensamiento estratégico, que el *coaching* potencializa en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, B.C., México?

Una vez revisadas las palabras, con sus respectivas frecuencias, mostradas en la figura 3.20 del primer grupo, muestra evidencia clara del aumento de frecuencia para la palabra negocio, en el discurso de las respuestas de la sección, después de intervención *coaching*. Pasando de 14 a 32, induciendo a los sujetos a llevar su pensamiento a logro de metas que quieren (Lozano, 2008),

incluyendo la perspectiva que representa su futuro, en relación a la perspectiva más de negocio que concibe desde sus clientes, al mencionarlos también después con frecuencia de 13, conservando su presencia como tal y disminuyendo el de gente a 32 de 58, identificando su visión empresarial al basarse en la relación comercial con el cliente, de manera sensata, como está señalado en la definición conceptual (Thompson, Peteraf, Gamble & Strickland III, 2015).

En otra revisión de la sección del listado de palabras después de *coaching*, están presentes palabras relacionadas directamente al pensamiento estratégico, que por sus características de visionario, creativo, sistemático, innovador, proactivo, flexible y analítico (según la definición conceptual de variables), manifiestan una presencia en el pensamiento del microempresario, aumentando frecuencia (señalado en paréntesis, después de la palabra) de repetición o en su presencia donde antes de *coaching*, no figuran en el listado de palabras, observando la figura 3.20. Palabras como: Ver (15), mejor (14), atención (7), filosofía (7), calidad (6), pensamiento (6), conciencia (3), imagínate (3), nuevas (3), sistema (3), inspiración (3), motivación (3), adelante (2), control (2), mentalidad (2) proponer (2), actualidad (1), ambiente (1), crecer (1) y éxito (1). Denotan presencia de pensamiento estratégico, según su definición conceptual, donde son mencionadas por Mintzberg (2004) al decir que es “desde donde el individuo de manera sistemática, racional y realista, describe las condiciones actuales de la organización”. Hamel y Prahalad (1995), las condiciona teniendo una actitud proactiva para anticiparse al futuro. Afirmando y con la intención de responder a la pregunta de investigación, la cual fundamenta el objetivo específico, es factible identificar en el aumento de las frecuencias por palabra, señaladas para la característica del pensamiento estratégico, presente en las respuestas después de *coaching*, como: visionario con las palabras ver e imagínate; el ser creativo reflejado en palabras como imagínate, nuevas e inspiración; sistemático al mencionar calidad, sistema y control; la de innovar con las palabras imagínate, mejor, nuevas y proponer; la de proactivo con mejor,

motivación, adelante, crecer, éxito y proponer; la característica de analítico esta referenciada en las palabras ver, atención, filosofía, calidad y pensamiento.

En términos de visión empresarial, las palabras anteriormente citadas con sus respectivas frecuencias, la impactan directamente, donde García (2011) señala al decir: "... creando un futuro con base en las esperanzas, sueños, los peligros y oportunidades." También por definición de Torres (2004), "... es la imagen que se crea conscientemente para representar el futuro."

Lo señalado en los párrafos anteriores, relaciona la disciplina de *coaching*, "como medio, potencia la capacidad de autodescubrimiento en el individuo... como el incremento y la toma de decisiones" (OCC Internacional), al clarificar en los sujetos, la percepción del entorno de negocio y sus involucrados, así como su posibilidades, desde lo que ya estaba presente, antes de la intervención por *coaching*.

Segundo grupo de preguntas:

Objetivo específico: Describir los resultados obtenidos en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México, después del *coaching*, en relación a las características de pensamiento estratégico.

Pregunta de investigación: ¿Qué resultados se obtienen en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC., México, después del *coaching*, en relación a las características de pensamiento estratégico?

Una vez revisadas las palabras, con sus respectivas frecuencias, mostradas en la figura 3.41 del segundo grupo, resalta un incremento considerable en la percepción de la importancia de concebir su actividades como negocio, claramente visualizada también en la nube de palabras correspondiente y revisando la tabla de frecuencia 3.41, pasa de 18 a 62, siendo la presencia del pensamiento estratégico, "una forma de visionar a la empresa" (Mendoza, 2015), además, de la palabra empresa, pasando de 8 a 24 y la palabra relacionada veo /ver , de 10 a 24 en frecuencia, respaldando lo dicho por Mendoza (2004).

Hammel y Prahalad (1995), señalan como parte del pensamiento estratégico, "una actitud proactiva para anticiparse al futuro deseable", identificada a un mayor nivel en el pensamiento de los sujetos, después de la intervención por

coaching, al registrar en la tabla el aumento notable de la frecuencia en las palabras: quiero, pasando de 17 a 30; aprendizaje/aprender, de 4 a 9; seguir, de 2 a 10 y crezca/crecer, de 2 a 9.

Ahora bien, en relación al entorno y como lo enfrenta el microempresario, Ohmae (1996) señala como característica de pensamiento estratégico, "flexibilidad intelectual para considerar situaciones cambiantes". Para lo cual, en la figura 3.41, queda registrado un incremento en la frecuencia de palabras, después de *coaching*, de aquellas relacionadas como: pensamiento/pensar, de 16 a 24; aprendizaje/aprender, de 4 a 9; procesos, de 1 a 8; funcionar, de 0 a 8; conocimiento, de 1 a 6; crear, de 3 a 5; enfocar/enfoque, de 2 a 4 y oportunidad, de 0 a 2.

Analizando lo mencionado por Mintzberg (2004), en la definición conceptual, cuando refiere como característica de pensamiento estratégico, el requisito de "separar el todo, en cada una de sus partes y luego juntarlas con los ajustes correspondientes, conformando el modelo que permita alcanzar los objetivos", los sujetos, después del proceso de *coaching*, manifiestan esta misma posibilidad, como parte de ese todo, reflejada en los registros donde aumenta la frecuencia de las siguientes palabras: dinero, pasa de 11 a 16; pensamiento/pensar, de 16 a 24; empresa, de 8 a 24; procesos, de 1 a 8; producto, de 3 a 8; mercado, de 3 a 8; administración, de 1 a 6; equipo, de 0 a 5; beneficios, de 3 a 5 y líder, de 0 a 3. Considerando negocio, como la palabra representativa del modelo para alcanzar objetivos, mencionado por Mintzberg (2004), la cual pasa de 18 a 62 en la tabla de frecuencia.

Para el caso de estos resultados obtenidos, después de la intervención por un proceso de *coaching*, es posible en los sujetos, "inducir su propio logro de metas deseadas, a través del aprendizaje (Lozano, 2008) y además "logrado tanto por la reflexión, como el incremento de la conciencia y la toma de decisiones (OCC Internacional), evidenciado, en el aumento de los niveles de frecuencia, aludido en las discusiones de los párrafos anteriores.

Con la intención de responder a la pregunta de investigación, la cual fundamenta el objetivo específico, es factible identificar en el aumento de la

frecuencia señalada para la palabra negocio, después de coaching, vinculada a su relación sistémica, como característica del pensamiento estratégico, con resultados en el entorno de la empresa. Además, de evidenciar mayor consideración al futuro en términos de la característica del pensamiento estratégico de la visionario, ante la tendencia en aumento de la frecuencia en las palabras ver/visión, después de coaching. Reforzando lo anterior, el reconocimiento como resultado en el microempresario, de una sensibilización hacia una postura proactiva, característica en el pensamiento estratégico, percibida en el microempresario, al aumentar considerablemente, la frecuencia de las palabras: quiero aprendizaje/aprender, seguir y crezca/crecer, registradas en la tabla, después de *coaching*.

Tercer grupo de preguntas:

Objetivo específico: Describir la visión a futuro, en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México, derivado del desarrollo del pensamiento estratégico, después del *coaching*.

Pregunta de investigación: ¿Que cambios se presentan en la visión del futuro del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC., México, con base en su realidad existente, después de *coaching*?

Una vez revisadas las palabras, con sus respectivas frecuencias, mostradas en la figura 3.62 del tercer grupo, es trascendente señalar la relevancia al identificar, como es que visualizan los sujetos su futuro, en términos de su pensamiento estratégico, siendo esta ya una forma de hacerlo (Mendoza, 2015) y que registra la tabla en la sección, después de la intervención por un proceso de *coaching*, al evidenciar como se percibe claramente en la nube de palabras de la figura 3.62, el incremento considerable de la palabra negocio, que pasa de 18 a 57 de frecuencia, percibiendo como concibe el sujeto a la empresa en el futuro (Torres, 2014), refiriendo el concepto de visión empresarial.

Llevándolo también a una visión empresarial, “basada en razones comerciales convincentes y sensatas” (Thompson, Peteraf, Gamble & Strickland III, 2015), identificada en el aumento de frecuencia en la palabra pensar, de 6 a 30, considerando el razonamiento intrínseco en el pensar y que Mintzberg, como

característica de sistémica en el pensamiento estratégico, refiriendo al decir que el “individuo de manera sistemática, racional y realista, describe condiciones actuales”. Agregando, en este sentido, la presencia ya de la palabra realidad y su incremento de frecuencia, pasando de 5 a 8, además de una disminución de la palabra gente, de 60 a 44, pero relacionándola con el aumento de la palabra cliente, de 4 a 9, mostrando un cambio en la percepción de negocio, de la generalidad en la denominación de gente, a una especificación en la palabra cliente.

También, está identificada como parte de la visión empresarial de los sujetos, la identificación de la “preparación para el futuro, desarrollando un compromiso de acciones futuras proyectadas” que describen Thompson, Peteraf, Gamble & Strickland III (2015), aunado a la presencia de la característica de visionario dentro del pensamiento estratégico, manifestada en los incrementos de frecuencia de las siguientes palabras: *coaching*, de 5 a 16; mejor/mejorar de 3 a 16; aprender, de 8 a 15; cambiar, de 7 a 11; crecer/crezca, de 2 a 6; enfocado, de 0 a 3; acciones, de 0 a 2; adaptarme, de 0 a 2; lograr, de 0 a 2 y solución, de 0 a 2. Con marcada, tendencia a una “actitud proactiva, para anticiparse” (Hammel y Prahalad, 1995), propia del pensamiento estratégico.

En un contexto más personal de los sujetos, en relación a la visión empresarial, esta “representa un destino y despierta la pasión que sirve de impulso” (Dess, Lumpkin & Eisner, 2011, p. 25), destaca este aspecto en los resultados de frecuencia de palabras, después de la intervención de un proceso de *coaching*, al registrar el incremento en las palabras: pensar, con un incremento de 6 a 30; mejor/mejorar de 3 a 16; cambiar, de 7 a 11; realidad, de 5 a 11; enfocado, de 0 a 3; acciones, de 0 a 2 y adaptarme, de 0 a 2. Evidenciando intenciones firmes de realizar con “creatividad, como mecanismo transformador” (Mendoza, 2015), característico del pensamiento estratégico, además de una “actitud proactiva para anticiparse al futuro deseable (Hammel y Prahalad, 1995), en términos de visión empresarial.

Para el caso de este tercer grupo, es relevante señalar el proceso de *coaching*, como “estructurado y de desarrollo humano” (Cox, 2014), útil en “inducir

su propio logro de metas deseadas” (OCCInternacional), en los sujetos, reflejado en la frecuencia en aumento de las palabras, para guiar su visión empresarial, agregando elementos de pensamiento estratégico, al dirigir “ a la empresa, hacia el lugar donde les gustaría estar en años por venir” (Hitt, Ireland & Hoskisson, 2015).

4.1.2 Discusión según relación de resultados con la definición conceptual de las variables

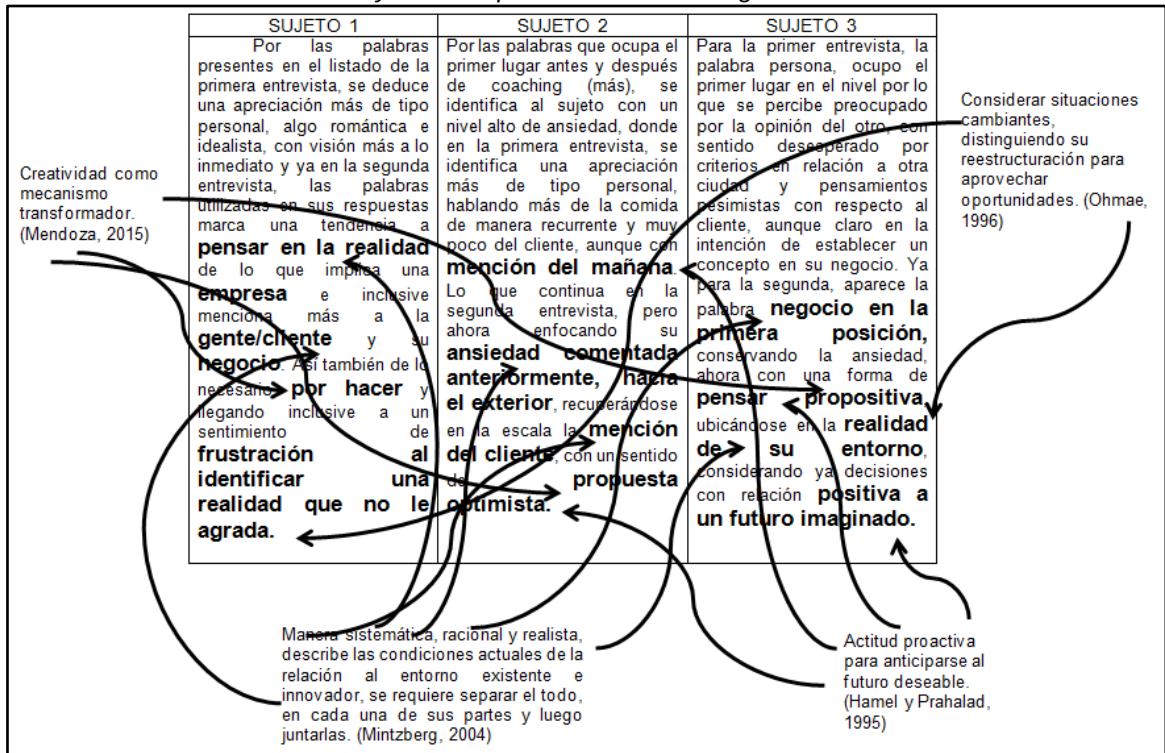
Ahora en esta parte de la discusión, fueron examinadas las figuras que muestran las tablas y nubes, de las palabras agrupadas por sujeto de investigación y una vez analizadas las palabras con frecuencia más alta, inicia un análisis deductivo, mencionando palabras que están incluidas en las variables de la investigación, con base en su definición conceptual, estableciendo una relación entre ambos. Para facilitar su identificación, las relaciones antes mencionada, están señaladas, por medio de flechas en la respectiva figura. La discusión está hecha para cada pregunta de investigación y separada por sujeto de investigación.

Primer pregunta de investigación:

¿Cuáles son las características del pensamiento estratégico, que el *coaching* potencializa en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México?

Figura 4.1

Relación del análisis deductivo y variable pensamiento estratégico.



Fuente: Elaboración propia.

Sujeto 1: Por las palabras presentes en el listado de la primera entrevista, se deduce una apreciación más de tipo personal, algo romántica e idealista, con visión más a lo inmediato y ya en la segunda entrevista, las palabras utilizadas en sus respuestas marca una tendencia a pensar en la realidad de lo que implica una empresa e inclusive menciona más a la gente/cliente y su negocio. Así también de lo necesario por hacer y llegando inclusive a un sentimiento de frustración al identificar una realidad que no le agrada.

Sujeto 2: Por las palabras que ocupa el primer lugar antes y después de coaching (más), se identifica al sujeto con un nivel alto de ansiedad, donde en la primera entrevista, se identifica una apreciación más de tipo personal, hablando más de la comida de manera recurrente y muy poco del cliente, aunque con mención del mañana. Lo que continúa en la segunda entrevista, pero ahora enfocando su ansiedad comentada anteriormente, hacia el exterior, recuperándose en la escala la mención del cliente, con un sentido de propuesta optimista.

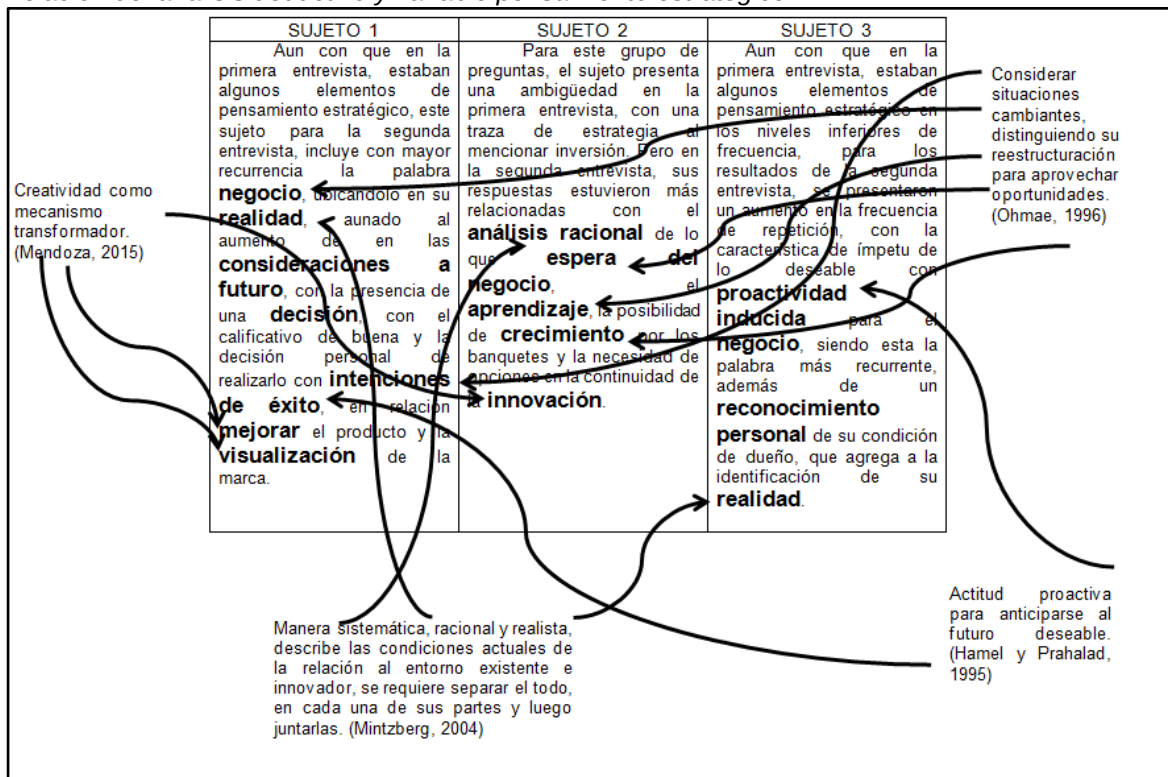
Sujeto 3: Para la primera entrevista, la palabra persona, ocupó el primer lugar en el nivel por lo que se percibe preocupado por la opinión del otro, con sentido desesperado por criterios en relación a otra ciudad y pensamientos pesimistas con respecto al cliente, aunque claro en la intención de establecer un concepto en su negocio. Ya para la segunda, aparece la palabra negocio en la primera posición, conservando la ansiedad, ahora con una forma de pensar propositiva, ubicándose en la realidad de su entorno, considerando ya decisiones con relación positiva a un futuro imaginado.

Segunda pregunta de investigación:

¿Qué resultados se obtienen en el microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México, después del *Coaching*, en relación a las características de pensamiento estratégico?

Figura 4.2

Relación del análisis deductivo y variable pensamiento estratégico.



Fuente: Elaboración propia.

Sujeto 1: Aun con que en la primera entrevista, estaban algunos elementos de pensamiento estratégico, este sujeto para la segunda entrevista, incluye con

mayor recurrencia la palabra negocio, ubicándolo en su realidad, aunado al aumento de en las consideraciones a futuro, con la presencia de una decisión, con el calificativo de buena y la decisión personal de realizarlo con intenciones de éxito, en relación mejorar el producto y la visualización de la marca.

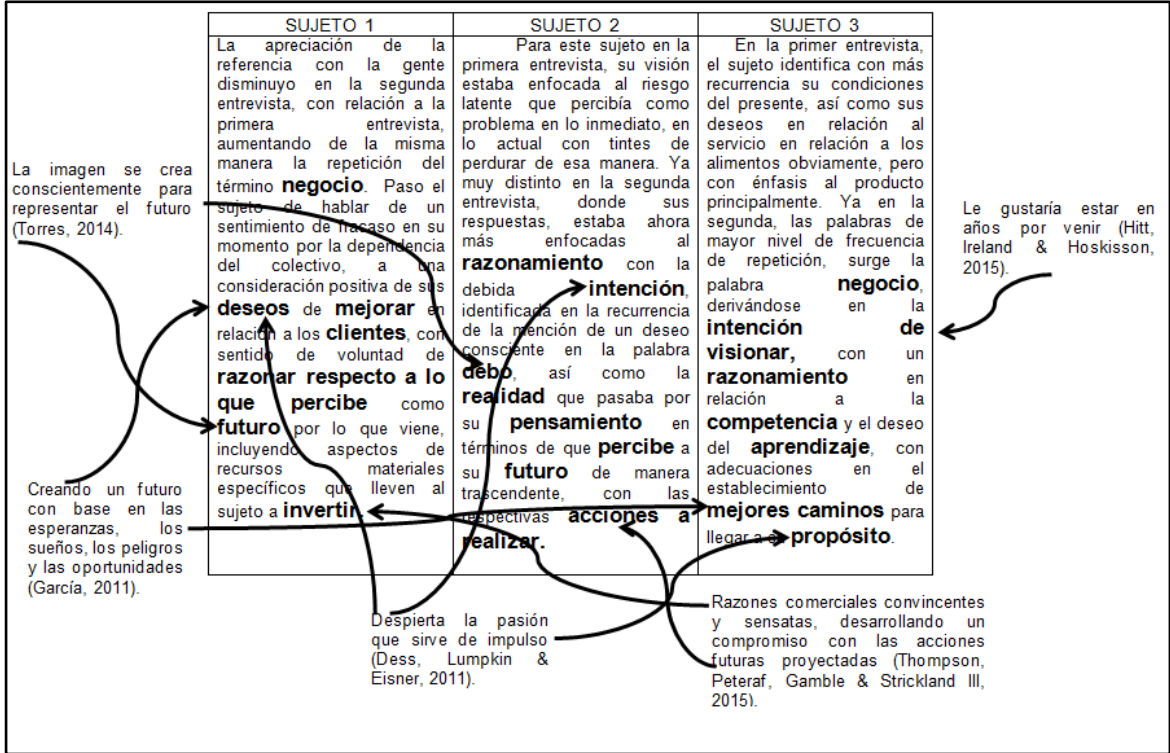
Sujeto 2: Para este grupo de preguntas, el sujeto presenta una ambigüedad en la primera entrevista, con una traza de estrategia al mencionar inversión. Pero en la segunda entrevista, sus respuestas estuvieron más relacionadas con el análisis racional de lo que espera del negocio, el aprendizaje, la posibilidad de crecimiento por los banquetes y la necesidad de opciones en la continuidad de la innovación.

Sujeto 3: Aun con que en la primera entrevista, estaban algunos elementos de pensamiento estratégico en los niveles inferiores de frecuencia, para los resultados de la segunda entrevista, se presentaron un aumento en la frecuencia de repetición, con la característica de ímpetu de lo deseable con proactividad inducida para el negocio, siendo esta la palabra más recurrente, además de un reconocimiento personal de su condición de dueño, que agrega a la identificación de su realidad.

Tercer pregunta de investigación:

¿Qué cambios se presentan en la visión del futuro del microempresario del sector de alimentos en Ensenada, BC. México, con base a su realidad existente, después del *Coaching*?

Figura 4.3
Relación del análisis deductivo y variable visión empresarial.



Fuente: Elaboración propia.

Sujeto 1: La apreciación de la referencia con la gente disminuyó en la segunda entrevista, con relación a la primera entrevista, aumentando de la misma manera la repetición del término negocio. Paso el sujeto de hablar de un sentimiento de fracaso en su momento por la dependencia del colectivo, a una consideración positiva de sus deseos de mejorar en relación a los clientes, con sentido de voluntad de razonar respecto a lo que percibe como futuro por lo que viene, incluyendo aspectos de recursos materiales específicos que lleven al sujeto a invertir.

Sujeto 2: Para este sujeto en la primera entrevista, su visión estaba enfocada al riesgo latente que percibía como problema en lo inmediato, en lo actual con tintes de perdurar de esa manera. Ya muy distinto en la segunda entrevista, donde sus respuestas, estaba ahora más enfocadas al razonamiento con la debida intención, identificada en la recurrencia de la mención de un deseo consciente en la palabra debo, así como la realidad que pasaba por su

pensamiento en términos de que percibe a su futuro de manera trascendente, con las respectivas acciones a realizar.

Sujeto 3: En la primer entrevista, el sujeto identifica con más recurrencia su condiciones del presente, así como sus deseos en relación al servicio en relación a los alimentos obviamente, pero con énfasis al producto principalmente. Ya en la segunda, las palabras de mayor nivel de frecuencia de repetición, surge la palabra negocio, derivándose en la intención de visionar, con un razonamiento en relación a la competencia y el deseo del aprendizaje, con adecuaciones en el establecimiento de mejores caminos para llegar a su propósito.

4.2 Hallazgos

Por comentarios hechos, inmediatamente al término de la segunda entrevista a profundidad, los 3 sujetos, externaron una clara tendencia a la reflexión de su realidad personal, integrada a la realidad del negocio. Influyendo en la perspectiva a futuro de dicha complementariedad. Interpretación, fundamentada en el registro de los comentarios finales para cada sujeto en la parte final del capítulo de resultados, los cuales, no estuvieron sujetos a tratamiento por instrumento de investigación.

Específicamente para el sujeto 1, fue apegado a tendencias de tipo emocional, por ser un reto reciente en la independencia económica con sus padres y en el comentario posterior a la segunda entrevista, después de coaching, es notorio el grado de confianza al entrevistador, profundizando en la emotividad de las posibilidades, ahora vistas, para el negocio. Propio de la consecuencia después una intervención por *coaching*.

Para el sujeto 2, fue a la inversa que el sujeto 1, por su clara tendencia pragmática, al expresar cierto nivel de frustración, por lo descubierto en la realidad manifestada en la conciencia ahora, del entorno, remembrando competencias pasadas no reforzadas en su momento y que una intervención por *coaching*, provoca ampliar la conciencia del presente.

En el caso del sujeto 3, posterior a la segunda sesión, de la entrevista a profundidad y en razón a una aclaración respecto a un tema afín a las respuestas dadas, fue necesario reunirse de nuevo, dando oportunidad a comentarios

derivados de la experiencia compartida con dicho sujeto. En la conversación, el sujeto 3, tuvo la confianza de expresar sus intenciones próximas de terminar la relación comercial que tenía con el arrendador del local y replegarse a su negocio de la ciudad de Tijuana, B.C., con la intención de reflexionar a fondo, la factibilidad de realizar negocio, con las características idóneas para el mercado local en un futuro, para la ciudad de Ensenada, B.C. Por comentarios del propio sujeto 3, esta decisión fue considerada, a consecuencia del proceso experimentado, objeto de la presente investigación. Principalmente en el hecho de provocar sensibilización de la realidad en el entorno y su relación con el concepto de negocio y la visión que el microempresario (sujeto 3), tenía en ese momento. No existe registro de ello, por no estar incluida en la metodología de investigación establecida para el presente trabajo.

4.3 Conclusiones

Aunque solo se haya llegado a la agrupación y acumulación de palabras por frecuencia de repetición en las respuestas dadas en la entrevista a profundidad estructurada, antes y después de un acompañamiento de *coaching*, ya se identifica una tendencia hacia el desarrollo del pensamiento estratégico en los sujetos, reflejada en el análisis comparativo, del antes y después de dicha intervención, hecho con base a la MAP mostrada en las figuras, tanto de tablas como de las nubes de palabras, reforzada por la acumulación de las mismas.

Donde las palabras incluidas en dicha matriz, son afines a las utilizadas por los distintos autores, presentados en la definición conceptual de las variables y después de la intervención por un proceso de *coaching*, aumentaron en su frecuencia o inclusive, fueron mencionadas las palabras que antes, no estaban presentes en las respuestas a las preguntas a profundidad.

Una vez señalada la discusión de los resultados, específicamente en el aumento de la frecuencia en las palabras relacionadas a las características del pensamiento estratégico, así como aquellas presentes en la definición conceptual de visión empresarial, permite manifestar el cumplimiento del objetivo general, así como de los tres objetivos planteados en esta investigación, al evidenciar por aumento en la frecuencia, el desarrollo en términos de presencia en el análisis del

discurso, hecho al responder las preguntas a profundidad de los 3 sujetos, desde distintos ámbitos.

Identificando ampliamente, después de *coaching*, las características del pensamiento estratégico, según definición conceptual de las variables, con sus diferentes autores, integradas de la misma manera en la visión empresarial, revelando un resultado claro en el microempresario: pensar en el futuro, desde la realidad de tú presente.

Quedando evidenciado lo anterior, en las dos fases de la discusión, derivada de los resultados obtenidos y analizados. Logrando sensibilizar a los sujetos de investigación, a relacionar su presente en el negocio, con los elementos intrínsecos de la presencia de una visión empresarial.

Haciendo una revisión de los resultados en el instrumento utilizado en esta investigación, donde los microempresarios sujetos de estudio, son empresarios con negocio de reciente creación, identifican ya algunos aspectos de personalidad, característicos en su manera de enfrentar distintas situaciones, no solo por la decisiones tomadas, sino por la intensidad y forma de hacerlo, además de las limitantes en la capacidad de resolver adecuadamente los problemas, a través de las correctas decisiones a nivel personal, que influyen en la operación de dichas microempresas y presentan un común denominador: preocupación por los resultados con base a su desempeño personal. Lo que también provoca, la consideración de una realidad, con base a una perspectiva subjetiva, según referencias propias del pensamiento en el microempresario, que de la realidad misma, donde el *coaching* ofrece la oportunidad en la conversación, de mostrar dicha realidad al microempresario, agregando elementos en su pensamiento, con una visión empresarial auténtica.

Por lo que una intervención con un proceso de coaching, ayudara al microempresario a encontrar mejores respuestas a sus dudas e interrogantes, habilitando su propia capacidad de tomar decisiones, inclusive, para el caso de los tres sujetos de la presente investigación, ya presentaban condiciones propias para una intervención de coaching debido a su ansiedad, así como alta tensión

presentada en el momento de la entrevista, lo que refuerza lo anteriormente descrito.

El *coaching* ofrece la posibilidad de acompañar al microempresario en el manejo de la situación de alta tensión y desgaste físico-mental, a través de herramientas propias de una metodología que busca lograr que el microempresario, auto desarrolle sus capacidades cognitivo-sensoriales, identificándolas y posteriormente ubicarlas en la práctica diaria de las operaciones, buscando lograr enfrentar los retos de la competitividad, ligados al logro del objetivo.

Esto sugiere, la posibilidad de continuar en el análisis de discurso hacia la siguiente etapa, donde se aplicaría una codificación Axial o de segundo nivel (Hernández, 2014), para que una vez creadas las categorías, permitan no solo la interpretación de los datos, sino la posibilidad de un desarrollo de temas y patrones, en relación a la influencia del *coaching*, en el pensamiento estratégico y la respectiva visión empresarial de microempresario.

Además, se sugiere profundizar en la investigación de una acción determinante de la intervención del *coaching*, en la posibilidad utilizando el pensamiento estratégico por el microempresario, pueda establecer parámetros identificables de una clara visión empresarial.

Cabe mencionar también, la posibilidad de llevar la relación de variables pensamiento estratégico y visión empresarial, al ámbito de la influencia de las emociones, por la intrínseca contribución que tienen, en la toma de las decisiones en un microempresario, evidentemente involucrado en la operatividad del negocio, así como por supuesto, en la estratégica, lo que llevaría a profundizar en temas vanguardistas de neurociencia.

Referencias

- Bateman, T. S., & Snell, S. A. (2009). *Administración: liderazgo y colaboración en un mundo competitivo* (8a.ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- Benavides, P. R. J. (2014). *Administración* (2a. ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- Bruzco, M. (2015). Pensamiento estratégico emergente en la construcción de la realidad sustentable, Sector Cacao; Estado Sucre, Venezuela. *Noesis. Revista De Ciencias Sociales Y Humanidades*, 24(48), 73-100. doi: <http://dx.doi.org/10.20983/noesis.2015.2.3>
- Caballero, L., Lis-Gutiérrez, J. (2016). Liderazgo: una aproximación desde las neurociencias. *Administración y Desarrollo*, 46(1), 33-48. Consultado el 11 de julio de 2017 en: <http://esapvirtual.esap.edu.co/ojs/index.php/admindesarro/article/view/63>
- Censos Económicos (2009). Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos: Censos Económicos 2009 / Instituto Nacional de Estadística y Geografía.-- México: INEGI, c2011.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2010). *Las TIC para el crecimiento y la igualdad: Renovando las estrategias de la sociedad de la información*. Santiago de Chile. 2010.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (2011) *Experiencias exitosas en innovación, inserción internacional e inclusión social: Una mirada desde las pymes*. LC/L.3371 • Septiembre de 2011. Santiago de Chile. 113pp .2011-276. <http://www.cepal.org/es/publicaciones/3003-experiencias-exitosas-en-innovacion-insercion-internacional-e-inclusion-social>
- Chiavenato, I. (2009). *Gestión del talento humano* (3a. ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- Cook, M. (2000). *Coaching Efectivo: Como Aprovechar la Motivación Oculta de su Fuerza Laboral* (1era Ed.). Colombia: McGraw-Hill Interamericana.
- Colomo, R., Casado, C.(2006). Mentoring & Coaching. It Perspective.. *Journal of Technology Management & Innovation*, .pp 131-139.
- Corona, M. (2012). Desarrollo de pensamiento estratégico en la escuela de negocios. *Contaduría y Administración*, 57(1) p.p. 103-122. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39523160006>
- Cox, E., Bachkirova, T. & Clutterbuck, D. (2014). *The Complete Handbook of Coaching*.UK: Sage. (504p)

De Haro García, José Manuel. (2012). El análisis de los resultados del coaching ejecutivo: una propuesta de clasificación. *Papeles del Psicólogo*, Septiembre-Sin mes, 221-226.

Definicion de *coaching*. (s.f.). Organismo Internacional Certificador de Coaches Profesionales. España. Tomado de: <http://occ-internacional.com/coaching/>

Definicion de *coaching*. (s.f.). *International Coaching Federation Mexico Charter Chapter*. Mexico. Tomado de: <http://www.icfmexico.net/-qu--es-coaching--1.html>

Dess, G., Lumpkin, G., Eisner, A. (2011). Administración estratégica. Textos y casos. (5ta Ed.). México. McGraw Hill.

Díaz, S. (2012), "La Microempresa en el Desarrollo Regional", en *Revista Memorias*, vol. 10, núm. 17, pp. 21-32.

Fuentes, H., Montoya, J. & Fuentes, L. (2012). La condición humana desde la visión socio-antropológico-cultural del ser humano. *Revista Electrónica Santiago*. 128, 358-359. Consultado el 6 de junio de 2007 en: <http://revistas.uo.edu.cu/index.php/stgo/article/view/165/160>.

Goldman, E., Scott, A. & Follman, J. (2015). Organizational practices to develop strategic thinking. *Journal of Strategy and Management*, 8 (2), pp.155-175 Consultado el 12 de noviembre de 2016 en: <http://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/JSMA-01-2015-0003>
<https://doi.org/10.1108/JSMA-01-2015-0003>

García, A. (2011). Estrategias empresariales. Una visión holística. Ed. Bilineata. Colombia.

Goldsmith, M. (2001). Coaching. La última palabra en desarrollo de liderazgo. (1era ed.) México: Pearson Educación.

Hamel, G. y C.K. Prahalad (1995). *Compitiendo por el futuro, estrategia crucial para crear los mercados del mañana*. Barcelona: Ariel Sociedad Económica.

Haneberg, L. (2007). Fundamentos del coaching. Barcelona: Gestión 2000.

Hernández, R., Fernández, C, & Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación. (6ta ed.). México: McGraw Hill.

Hidelvys Cantero, Leyva Cardenñosa y Santiesteban Zaldivar: (2010) "Apuntes acerca el Desempeño Empresarial" en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, N° 141. Consultado el 28 de agosto de 2015 en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2010/ccz.htm>

Hitt, M., Ireland, D., Hoskisson, R. (2015). Administración estratégica. Competitividad y globalización: conceptos y casos. (11^a. Ed.) México, Cengage Learning.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (México). Perspectiva estadística: Baja California / Instituto Nacional de Estadística y Geografía.-- México: INEGI, c2012.http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/estd_perspect/bc/Pers-bc.pdf

Ivancevich, J., Lorenzi, P., Skinner, S. & Crosby, P. (1997). Gestión. Calidad y competitividad. España: McGraw-Hill.

Labarca, Nelson; (2008). Evolución del pensamiento estratégico en la formación de la estrategia empresarial. *Opción*, enero-abril, 47-68.

Larriera, E. (2005). Coaching Mayéutico o como ser maestro: La herencia de Sócrates en las organizaciones. *Capital Humano*, No. 86,70-78. Consultado el 28 de agosto de 2015 en: <http://pdfs.wke.es/2/3/3/8/pd0000012338.pdf>

Londoño, A. (2016). Límites de la Inteligencia Artificial: una perspectiva desde el desarrollo psicobiológico. *Ventana Informática*, 0(35). 111-126. Consultado el 12 de julio de 2017 en: <http://revistasum.umanizales.edu.co/ojs/index.php/ventanainformatica/article/view/1850/1919>

López-Ros V., Sargatal, J. (2010). La Táctica Individual de los Deportes en Conjunto. V Jornadas de la Catedra de Deporte y Educación Física de la UDG y II Seminario. España: Universidad de Girona.

Lozano, L. (2008). El coaching como estrategia para la formación de competencias profesionales. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, Mayo-Agosto, 127-137.

Martínez, N. (2012). Como hacer del Coaching una herramienta eficiente. *Debates IESA*. Volumen 17. Numero 4. Octubre-diciembre 2012.

Mendoza, D. & López, D. (2015). Pensamiento estratégico: centro neurálgico de la planificación estratégica que transforma la visión en acción. *Económicas CUC*, 36(1), 153-179.doi: <http://dx.doi.org/10.17981/econcuc.36.1.2015.26>

Mintzberg, H., James Brian, J. & Ghoshal, S. (1999). El proceso estratégico. España: Prentice Hall Iberia, S. R. L

Millan, S. Marín, E. (2014). Competitividad de las empresas familiares del sector alimentos de tipo gourmet en la ciudad de Ensenada, Baja California.

Global Conference on Business and Finance Proceedings, 9 (1),1055-1060. Consultado el 3 de septiembre del 2015. <http://www.theibfr.com/ARCHIVE/ISSN-1941-9589-V9-N1-2014.pdf>

Moon, J. (2013). *Antecedents and outcomes of strategic thinking*. *Journal of Business Research*, 66 (10), 1698–1708. Consultado el 18 de noviembre de 2016 en: <http://doi.org/10.1016/j.jbusres.2012.11.006>

Newstrom, J. W. (2007). Dirección: gestión para lograr resultados (9a. ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.

Mendoza, D. & López, D. (2015). Pensamiento estratégico: centro neurálgico de la planificación estratégica que transforma la visión en acción. *Económicas CUC*, 36(1), 153-179.doi: <http://dx.doi.org/10.17981/econcuc.36.1.2015.26>

Mentor. (2017). En *Oxford Online Dictionary*. Recuperado de: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/mentor>.

Mentoring. (2017). En *CollinsOnline Dictionary*. Recuperado de: <https://www.collinsdictionary.com/es/diccionario/ingles/mentoring>

Mintzberg, H. (2004). Managers, Not MBAs: A Hard Look at the Soft Practice of Managing and Management Development. Berrett-Koehler Publishers.

Mondy, R. (2010). Administración de Recursos Humanos.(11va ed.). México: Pearson Educación.

OCDE/CEPAL (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos/Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2012). Perspectivas Económicas de América Latina 2013. Políticas de PYME para el cambio estructural. Chile, 2012.

Ohamae, K. (1996). *La mente del estratega*. México: Mc Graw–Hill

Pérez, V. (2008). “El Desempeño Empresarial” Consultado el 3 de septiembre de 2015 en: http://www.degerencia.com/articulo/el_desempeno_empresarial_

Pérez, S., Cruz, D. & Polo, S. (2014). Propuesta para la evaluación de riesgos empresariales en microempresas mexicanas. Memorias del XVI Encuentro ASEPUC. Transparencia y ética de la información financiera en las organizaciones públicas y privadas. Consultado el 27 de febrero de 2016: <https://repository.uaeh.edu.mx/bitstream/handle/123456789/15987>

Robbins, A. (2012). Despertando al Gigante Interior. España. Grijalbo Mondadori.

Seyed Kalali, N., Momeni, M., & Heydari, E. (2015). Key Elements of Thinking Strategically. *International Journal Of Management, Accounting & Economics*, 2(8), 801-809.

Stezano, Federico. (2013). Políticas para la inserción de las microempresas y las pequeñas empresas y medianas empresas en cadenas globales de valor en América Latina. Unidad de Comercio Internacional e Industria, de la Sede Subregional en México. Comisión Económica para América Latina. México, agosto de 2013. PP. 61.

Thompson, A., Gamble, J., Peteraf, M., (2012). Administración Estratégica: teoría y casos. México. McGraw Hill.

Thompson, A., Peteraf, M., Gamble, J., Strickland III, A. (2015). Administración Estratégica. México. McGraw Hill.

Torres, H. Z. (2014). Administración estratégica. México: Larousse - Grupo Editorial Patria.

Tunal, Santiago, Gerardo. (2003). El Problema de Clasificación de las Microempresas. *Actualidad Contable Faces*, julio-diciembre, 78-91

Valdés Díaz de Villegas, Jesús Amador; Sánchez Soto, Gil Armando. (2012). Las mipymes en el contexto mundial: sus particularidades en México. *Iberóforum. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana*, Julio-Diciembre, 126-156.

Wolk, L. Coaching: el arte de soplar brasas. Aldea Editores. Buenos Aires, Argentina. 2013

Anexos

Fotos de la ubicación para la aplicación del instrumento

LUGAR: Jardín Gastronómico. Ubicado en Calle México, entre Diamante y 16 de septiembre en Colonia Hidalgo. Ensenada, Baja California, México.



Preguntas de entrevista a profundidad para microempresarios en colectivo gastronómico.

Fecha: _____ Hora: _____

Lugar: Colectivo “Jardín Gastronómico”.

Entrevistador: _____

Entrevistado: _____

La presente es un instrumento, a utilizarse en una investigación cualitativa de tipo exploratorio, con el propósito de recolectar datos del pensamiento estratégico y visión de microempresarios en un colectivo gastronómico. Fueron elegidos por ser casos tipo en un contexto específico. Los datos recolectados, serán de utilidad para describir, a través de una técnica de análisis de discurso llamada nube de palabras, la temática expresada por los sujetos entrevistados, antes y después de un acompañamiento *coaching*.

- 1) ¿Cuáles son los riesgos que se presentan en el entorno de tú empresa?
- 2) ¿Cómo describes tú posición en el mercado, en relación a la competencia?
- 3) ¿Qué problemas deben atenderse en tu empresa, que afecta su futuro?
- 4) ¿Cómo quieres que sea reconocida tu empresa, en el mercado?
- 5) ¿Cómo describirías el futuro ideal de tu empresa?
- 6) ¿En qué condiciones estará tu empresa en 5 años, partiendo de la situación actual?
- 7) ¿Cuáles serían los escenarios a futuro?
- 8) ¿Qué cambios realizarías en tu empresa para enfrentar el futuro?
- 9) ¿Qué clase (tipo) de resultados de tu empresa, indicarían una operación de éxito, al revisarlos dentro de 5 años?
- 10) ¿Qué clase (tipo) de resultados de tu empresa, indicarían una operación de fracaso, al revisarlos dentro de 5 años?
- 11) ¿Cuáles serían las causas, que provocarían en tú empresa, un posible fracaso?
- 12) ¿Cómo describirías los valores implícitos (ya incluidos), en la operación de la empresa que le dan identidad?
- 13) ¿Cuál es la filosofía organizacional que quieres para la empresa?

- 14) ¿Cuál es la razón de ser de la empresa, su propósito inspirador, para lo cual fue creada?
- 15) Desde una perspectiva de fondo. ¿Qué estás ofreciendo a los clientes con el producto?
- 16) ¿Qué beneficios obtendrás al ser empresario?
- 17) Desde una perspectiva personal. ¿Qué es pensamiento estratégico?
- 18) ¿Cómo describirías la forma de pensar estratégicamente, al decidir las acciones a realizar en la empresa?
- 19) ¿Cuáles son los elementos que te sirven de guía para decidir el futuro de su empresa?
- 20) ¿Qué enfoque estratégico sería conveniente para tu empresa con el fin de posicionarla en el mercado, haciendo frente a la competencia?
- 21) ¿Qué acciones requieres realizar para llevar a tu organización a un modelo de negocio ideal?
- 22) ¿Qué noción/conocimiento tienes respecto a coaching?
- 23) ¿Qué piensas del *coaching*, como una herramienta para mejorar la manera de observar tu entorno empresarial?
- 24) ¿Qué piensas del *coaching*, como una herramienta para ayudarte a encontrar nuevas respuestas a interrogantes del entorno empresarial y aprender de ellas?
- 25) ¿De qué forma respondes, a las condiciones del entorno empresarial?
- 26) ¿Cómo visualizas la posición de la competencia dentro de 5 años?
- 27) ¿Cómo influye tú personalidad, en las decisiones a futuro de la empresa?
- 28) ¿Cuál es tú concepto de éxito empresarial?
- 29) ¿Cuál es tú concepto de fracaso empresarial?

Observaciones: Los datos recolectados, serán manejados con la confidencialidad exigible y únicamente para fines de la presente investigación.

Preguntas Poderosas, según Anthony Robbins

¿Vale la pena tener todo aquello con lo que había soñado, pero no disponer de la salud física que le permita disfrutarlo?

¿Se levanta cada mañana sintiéndose lleno de energía, fortalecido y preparado para afrontar un nuevo día o se levanta sintiéndose y tan cansado como la noche anterior, acosado (a) por dolores y resentida por tener que empezarlo todo de nuevo?

¿Cómo puedo convertir en realidad, ese momento soñado, sin estar convencido de merecer ese bienestar financiero, bien apoyado por un plan de juego factible?

¿Existe alguna diferencia entre sentirse interesado por una cosa y comprometerse con ello?

¿Qué ha logrado hacer?

¿Qué podría hacer usted con su vida si realmente lo decidiera así?

¿Qué Es esa fuerza que le controla a usted y que continuara controlándole durante el resto de su vida?

¿Qué le impide hacer algunas cosas que sabe debería hacer?

¿Cómo puede la gente experimentar sufrimiento y sin embrago, negarse a cambiar?

¿Cuáles son algunas de las experiencias de sufrimiento y placer que han configurado su vida?

¿Ha dudado alguna vez de su habilidad para hacer algo?

¿Cuántas otras creencias tiene usted en la vida cotidiana sobre quien es, que puede o no puede hacer o sobre cómo debería actuar la gente?

¿Cuáles son las creencias que le separan de los demás?

¿Cómo podemos aumentar la calidad de lo que estamos haciendo y hacerlo de tal modo que la calidad no nos cueste más a largo plazo?

¿En qué hay que creer para alcanzar el éxito?

¿Quiere aprovechar realmente el poder para crear la visión que desea, en lugar de destruir sus sueños?

¿Por qué no cambio hace una semana, hace un mes o un año y dejo de quejarse?

¿Cuáles son los dos cambios que todos desearíamos producir en nuestra vida?

¿Cuál es el precio de no cambiar?

Si cambio. ¿Cómo me ayudara eso a sentirme con respecto a mí mismo?

¿Que desea hacer en lugar de preocuparme?

¿Cuáles son algunas de las cosas que puede hacer inmediatamente para cambiar su estado de ánimo y en consecuencia, la forma en que se siente y actúa?

¿Por qué no encontrar a alguien que ría e imitarle?

¿Sabe qué hacer para sentirse bien?

¿Qué hay de realmente horrible en su vida?

¿Qué hay de realmente grande en su vida?

¿Has pensado alguna vez en el impacto que vamos a tener gracias a que hemos creado aquí?

¿De qué me siento orgullosos en mi vida ahora?

¿De qué me siento agradecido en mi vida ahora?

¿Cómo ha contribuido el día de hoy a aumentar la calidad de mi vida y como puedo utilizarlo como una inversión en mi futuro?

¿De qué te sientes realmente exitoso?

¿De qué se ocupa realmente mi vida?

¿Con que me siento realmente comprometido?

¿Cómo sería su vida si pudiera tomar las emociones más positivas e intensificarlas, llevando así su vida a un nivel más elevado?

Preguntas a realizar a empresarios en relación al tema de estrategias:

a) ¿Cuál es la situación actual de su empresa?

a. ¿La posición competitiva de su empresa es buena, normal o débil respecto a los rivales?

b. ¿Las finanzas de su empresa, dan la impresión de ser solidas?

c. ¿Qué problemas deben atenderse en su empresa?

b) ¿A dónde queremos llevar la empresa durante nuestra administración?

a. ¿Qué metas o aspiraciones tienen para su empresa?

- b. ¿Cómo quieren que se reconozca a su empresa?
 - c. ¿Qué participación de mercado le gustaría que tuviese su empresa después de las primeras cinco rondas de decisiones?
 - d. ¿En qué medida o porcentaje les gustaría incrementar las ganancias totales de la empresa al término de la ronda final de decisiones?
 - e. ¿Qué clase de resultados de desempeño le indicara que usted y sus compañeros administradores operan la empresa de manera exitosa?
- c) ¿Cómo vamos a lograrlo?
- a. ¿Qué clase de ventaja competitiva sobre los rivales trataran de obtener?
 - b. ¿Cómo describirían el modelo de negocios de la empresa?
 - c. ¿Qué clase de acciones apoyaran estos objetivos?

Ejemplo de instrumento NUBE DE PALABRAS, utilizado para el análisis de resultados

Imagen producida por el programa www.nubedepalabras.es



Lista de frecuencia de palabras, producida por el programa www.nubedepalabras.es

Lista de palabras

Haz editado la lista de palabras. Deseas generar una nube de palabras escribiendo o copiando un texto? Use la ventana [Pegar/Escribir texto](#).

Syntaxis:	valor	palabra	color*	url*
Ejemplo:	16	lorem-ipsu	■ #ff0000	http://www.loremipsum.com

* opcional

Ordenar: valor a-z Limpio

42

que

13

sea

8

negocio

8

pues

7

coaching

7

sé

6

dije

6

más

5

les

4

efervescencia

4

pensar

4

forma

4

aquí

4

ver

4

eso

Cerrar

Aplicar

