

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



**CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDEDOR EN EL RUBRO  
GASTRONÓMICO DE LA RUTA MOCHE-LAMBAYEQUE 2019**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTOR**

**KAREN FIORELLA LLONTOPI MOLINA**

**ASESOR**

**GUILLERMO JUAN M. CABANILLAS HOLGUIN**

<https://orcid.org/0000-0003-4234-8390>

**Chiclayo, 2021**

**CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDEDOR EN EL RUBRO  
GASTRONÓMICO DE LA RUTA MOCHE-LAMBAYEQUE  
2019**

PRESENTADA POR:

**KAREN FIORELLA LLONTOPI MOLINA**

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la  
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo  
para optar el título de

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

APROBADA POR:

Jorge Alfredo Huarachi Chávez

PRESIDENTE

Juan Cesar Farías Rodríguez

SECRETARIO

Guillermo Juan M. Cabanillas Holguin

VOCAL

## **Dedicatoria**

Dedico esta tesis a Dios y a mis padres. A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándonos y dándonos fortaleza para seguir adelante, a mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mí apoyo en todo momento.

## **Agradecimientos**

A la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, porque en sus aulas, recibimos el conocimiento intelectual y humano de cada uno de los docentes de la Facultad de Ciencias Empresariales en la Escuela Profesional de Administración de Empresas.

Especial agradecimiento a mi Asesor de Tesis Mgtr. Guillermo J.M. Cabanillas Holguín, por su visión y crítica, por su rectitud en su profesión como docente, y su motivación para lograr concluir con éxito el proyecto. A mis familiares que de una manera u otra me han apoyado para la consecución de este logro.

## Índice

<b>Resumen .....</b>	<b>9</b>
<b>Abstract .....</b>	<b>10</b>
<b>I. Introducción .....</b>	<b>11</b>
<b>II. Marco teórico .....</b>	<b>13</b>
2.1. Antecedentes .....	13
2.2. Bases teórico-científicas.....	16
Factores motivacionales.....	18
1. Necesidad de logro .....	18
2. Necesidad de reconocimiento.....	18
3. Necesidad de desarrollo personal.....	18
4. Percepción del beneficio económico .....	18
5. Baja necesidad de poder y estatus .....	18
6. Necesidad de independencia .....	18
7. Necesidad de afiliación o ayuda a los demás.....	18
8. Necesidad de escape, refugio o subsistencia .....	18
Características personales .....	18
1. Iniciativa personal .....	18
2. Capacidad de decisión.....	18
3. Aceptación de riesgos moderados .....	18
4. Orientación hacia la oportunidad.....	18
5. Estabilidad emocional/autocontrol .....	18
6. Orientación hacia metas específicas .....	18
7. Locus de control interno (atribuye a el mismo sus éxitos o fracasos) .....	18
8. Tolerancia a la ambigüedad/incertidumbre.....	18
9. Es receptivo en sus relaciones sociales.....	18
10. Posee sentido de urgencia/tiempo valioso .....	18
11. Honestidad/integridad y confianza .....	18
12. Perseverancia/constancia .....	18
13. Responsabilidad personal .....	18
14. Es individualista .....	18
15. Es optimista.....	18
Características físicas.....	18
16. Energía .....	18
17. Trabajo con ahínco .....	18
ísticas intelectuales .....	18

18.	Versatilidad/flexibilidad .....	18
19.	Creatividad/imaginación/innovación .....	18
20.	Búsqueda de la verdad e información .....	18
21.	Planificación y seguimiento sistemático de resultados.....	18
22.	Capacidad para solucionar problemas .....	18
23.	Planificación con límites de tiempo.....	18
	Competencias generales.....	18
24.	Liderazgo.....	18
25.	Orientación al cliente.....	18
26.	Capacidad para conseguir recursos .....	18
27.	Gerente/administrador de recursos .....	18
28.	Patrón de factores de producción .....	18
29.	Exige eficiencia y calidad.....	18
30.	Dirección y gestión de la compra .....	18
31.	Red de contacto .....	18
32.	Comunicación.....	18
<b>III.</b>	<b>Metodología.....</b>	<b>28</b>
3.1.	Tipo y nivel de investigación .....	28
3.2.	Diseño de investigación: .....	28
3.3.	Población, muestra y muestreo .....	28
3.4.	Criterios de selección .....	28
3.5.	Operacionalización de variables .....	29
3.6.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	30
3.7.	Procedimientos.....	30
3.8.	Plan de procesamiento y análisis de datos.....	31
3.9.	Matriz de consistencia.....	32
3.10.	Consideraciones éticas .....	34
<b>IV.</b>	<b>Resultados y discusión.....</b>	<b>35</b>
<b>V.</b>	<b>Conclusiones.....</b>	<b>48</b>
<b>VI.</b>	<b>Recomendaciones.....</b>	<b>50</b>
<b>VII.</b>	<b>Lista de referencias.....</b>	<b>52</b>
<b>VIII.</b>	<b>Anexos.....</b>	<b>58</b>

## Lista de tablas

Tabla 1. Características del emprendedor .....	18
Tabla 2. Operacionalización de variables .....	29
Tabla 3. Resumen de Procesamiento de Casos Variable caracterización del emprendedor .....	30
Tabla 4. Confiabilidad .....	30
Tabla 5. Matriz de consistencia .....	32
Tabla 6. Tabla dinámica: Edad, sexo, distrito al que pertenece y estado civil.....	44
Tabla 7. Tabla dinámica: Fecha de apertura de su establecimiento y tiempo de vida de su emprendimiento .....	45
Tabla 8. Tabla dinámica: Tipo de negocio y a qué edad inició con el emprendimiento .....	46
Tabla 9. Tabla dinámica: ¿Cuáles son los motivos que intervinieron en su decisión de emprendimiento? Y ¿qué conocimientos tenía antes de emprender en el rubro gastronómico?	47

## Lista de figuras

Figura 1. Caracterización del emprendedor y sus dimensiones.....	35
Figura 2. Dimensión Factores Motivacionales.....	36
Figura 3. Dimensión Características Personales .....	38
Figura 4. Características Físicas .....	39
Figura 5. Características Intelectuales .....	40
Figura 6. Dimensión Competencias Generales .....	42



## Resumen

El trabajo de investigación tiene como propósito conocer cuáles son las características con las que se identifica a un emprendedor del rubro gastronómico que se encuentra en la ruta Moche, ya que este rubro atrae mucha clientela entre ellos turistas extranjeros y nacionales, pero a pesar de tener cierto éxito las personas que lideran estas empresas tienen ciertas dificultades para poder sobresalir en el mercado; asimismo, se brinda información acerca de estas características de los emprendedores de restaurantes, porque actualmente es uno de los rubros que brinda soporte e imagen a esta ruta. Tiene como objetivo principal determinar la caracterización del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta moche-Lambayeque 2019. La Metodología aplicada fue de tipo descriptiva y no experimental, en la cual se utilizó como técnica la encuesta, el instrumento fue aplicado a 32 propietarios de restaurantes. Como resultado principal se tiene que la variable emprendimiento que alcanza un promedio de 4.16 y una brecha de 0.84, debido a que las características que mayor sobresalen en el emprendedor es ser optimista, buen líder, creativo, y sobre todo tiene la capacidad de solucionar problemas, etc., asimismo, se muestra que la dimensión más relevante es características personales con una media de 4.47. Concluyendo que, las características del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta moche Lambayeque, son aceptables, resaltando que es independiente, ya que su valor radica en la experiencia, lo que lo ha llevado a trascender en sus negocios.

**Palabras clave:** emprendimiento, emprendedor, emprendedor gastronómico, características emprendedoras

**Clasificaciones JEL:** M13, L83, L66.

## Abstract

The purpose of the research work is to know what are the characteristics with which an entrepreneur in the gastronomic sector that is found on the Moche route is identified, since this area attracts a lot of customers, including foreign and national tourists, but despite to have some success the people who lead these companies have certain difficulties to be able to stand out in the market; Likewise, information is provided about these characteristics of restaurant entrepreneurs, because currently it is one of the areas that provides support and image to this route. Its main objective is to determine the characterization of the entrepreneur in the gastronomic area of the Moche-Lambayeque 2019 route. The Methodology applied was descriptive and not experimental, in which the survey was used as a technique, the instrument was applied to 32 owners of restaurants. The main result is that the entrepreneurship variable reaches an average of 4.16 and a gap of 0.84, because the characteristics that stand out the most in the entrepreneur is to be optimistic, a good leader, creative, and above all has the ability to solve problems, etc. Likewise, it is shown that the most relevant dimension is personal characteristics with an average of 4.47. Concluding that the characteristics of the entrepreneur in the gastronomic area of the Moche Lambayeque route are acceptable, highlighting that he is independent, since his value lies in experience, which has led him to transcend his business.

**Keywords:** entrepreneurship, entrepreneur, gastronomic entrepreneur, entrepreneurial characteristics

**JEL classifications:** M13, L83, L66.

## I. Introducción

Actualmente hablar sobre emprendimiento se refiere a la persona que toma decisiones o que invierte bienes con la finalidad de saber aprovechar la oportunidad que ofrece el mercado, debido a que todo emprendimiento se origina de una idea que por distintos conocimientos o razones anima en uno o más individuos el interés para comprometerse en un viaje difícil que tiene como objetivo hacer realidad dicha idea.

Según lo indicado por Rodríguez (2016), el emprendimiento es el proceso de ejecución de oportunidades a través de una orientación de forma creativa e innovadora, también es un factor importante para el desarrollo económico del país, ya que en la actualidad el sector que abarca mayor porcentaje de emprendimiento es el gastronómico.

Asimismo, en el año 2018 el Perú se ubica en el tercer lugar a nivel mundial, con la mayor cantidad de emprendimientos en fase temprana, con una tasa de 24.6%, debido a que 1 de cada 4 peruanos se encuentran involucrados en la puesta en marcha de un negocio, según el índice de la actividad emprendedora temprana (TEA), desarrollado por el estudio de investigación Global Entrepreneurship Monitor y ESAN. (Gestión, 2018)

En cuanto a la gastronomía, es un sector que solicita mayormente personas comprometidas y competentes, que tengan la capacidad de llevar más allá un emprendimiento gastronómico, independientemente de cuál sea su magnitud. Por eso, es importante fortalecer el espíritu de cada persona, pues entender al emprendedor puede determinar las principales razones que lo llevaron a desarrollar la idea de negocio, para luego determinar la mayor ventaja que se debe aprovechar en la preparación de su proyecto (Hidalgo, 2017).

En lo referente al emprendimiento de la gastronomía peruana y sus negocios, creció entre el 7% y 8% anual que es equivalente aproximadamente a 50 millones de soles, sin distinción de distritos o tipos de comida. Según Ramos (2016), describe que los emprendimientos de comida tienen una inversión que oscilan entre 2.000 a 50.000 soles, dependiendo de lo que quieran iniciar (emprendimientos básicos desde su casa o arriesgarse o atreverse un poco más a un restaurante equipado, u otros). (América economía, 2016)

La Ruta Moche es una ruta turística recomendada, que incluye las localidades y ciudades entre Chiclayo y Trujillo. Está diseñada para visitar los principales sitios arqueológicos de la cultura Moche. La tradición de estos pobladores radica en la gastronomía, festivales folclóricos y artesanales; también hay playas y lugares de observación de aves.

Durante el proceso de investigación se encontró que los negocios en el sector gastronómico actualmente se mantienen en una dura competencia, porque es un sector muy recomendado para generar ingresos, Por tanto, se tiene que aprovechar las buenas referencias, porque esto genera valor al sector turismo y la Ruta Moche, estos emprendimientos atienden a turistas tanto externos como internos, los cuales en alguna oportunidad logran ser atendidos, lo que provoca que exista competencia, y desarrollen características que identifican a los emprendedores como personas que durante toda su vida se han dedicado al crecimiento de su negocio, a pesar de los emprendimientos que surgen cada año, de esta manera a través de esta investigación se trata de identificar cuales con las características que sobresalen en esta población, a su vez determinar las razones del porqué lograron ser reconocidos y de haber tenido éxito esos emprendimientos.

Por tal motivo se formuló el siguiente problema ¿Cuáles son las características del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta moche-Lambayeque 2019?

El objetivo principal es determinar la caracterización del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta moche-Lambayeque. Los objetivos específicos son: identificar los factores motivacionales, características personales, características físicas, características intelectuales y competencias generales del emprendedor.

En la Región Lambayeque se desconoce que existan investigaciones sobre caracterización del emprendedor, por lo cual, este estudio brindará información sobre la situación actual y permitirá tener una base para la realización de posteriores trabajos. Además, no se tienen bien definidas las características del emprendedor del sector gastronómico de la ruta Moche, esto se debe a que en su mayoría estas personas no cuentan con los conocimientos, habilidades o competencias necesarias para seguir perdurando en el tiempo como un negocio próspero, esto radica en que no se adecuan a las nuevas tendencias teniendo en cuenta que estos emprendimientos empezaron de manera empírica y con el transcurrir de los años, fueron formalizándose hasta ser lo que son en la actualidad.

Por otro lado, la importancia de esta investigación es que determina las características del emprendedor del rubro gastronómico de la Ruta Moche, lo que permitirá tener un mejor conocimiento de cuáles son las características más relevantes como la flexibilidad, dinamismo, creatividad, empuje, ahínco, liderazgo, personalidad y responsabilidad.

La presente investigación se estructuró por los siguientes capítulos, donde en el capítulo I se encuentra la introducción; capítulo II, se encuentran los antecedentes y marco teórico, donde se menciona de manera específica los aportes que definieron el avance del trabajo; capítulo III se

encuentra la metodología determinando el enfoque, nivel, población, operacionalización de variables, procedimiento y análisis de datos; capítulo IV se relató los resultados y por consiguiente la discusión del estudio; capítulo V, se describió las conclusiones obtenidas de los resultados; capítulo VI las recomendaciones; capítulo VII se menciona la lista de referencias utilizados para la elaboración del estudio; y en el capítulo VIII los anexos siendo base para el relato de los resultados en el trabajo de investigación.

## **II. Marco teórico**

### **2.1. Antecedentes**

Durante el desarrollo de esta investigación se encontró poca información actualizada referente a la variable, por lo cual se consideró importante incluir investigaciones de las regiones más cercanas a nuestro país, asimismo, se tomó como año mínimo 2015, haciendo referencias que, aunque son investigaciones del año mencionado, estudian exactamente a la misma variable en el mismo contexto.

Se tiene a Pesantes (2015) quien identificó los atributos personales y del negocio de los emprendimientos del sector de alimentos, constituidos en la ciudad de Guayaquil, con el fin de establecer la importancia de estos. Hizo uso de una metodología cuantitativa. Concluyó que los emprendedores de este sector son personas a las que les gusta tener sus propios negocios, comprometidos con el éxito para lograr sus metas, arriesgadas porque les gusta superar las expectativas, y están dispuestas a escuchar críticas constructivas que ayuden a implementar mejoras y desarrollar el mercado. Bajo la premisa de no descuidar los procedimientos y decisiones estratégicas que ayudarán a la empresa a mejorar continuamente su propio nivel.

Así mismo, Morales y Pineda (2015) exploraron las relaciones entre las características del perfil del emprendedor, la gestión que hacen del servicio y la incidencia de estos factores en la supervivencia empresarial, como indicador de éxito, metodológicamente plantearon una relación directa entre el perfil del emprendedor o la forma de gestionar su negocio y la supervivencia, en este trabajo se realizó un estudio exploratorio para analizar los casos de nueve emprendedores y proponer el modelo final que relacione estas variables. En detalle, los resultados muestran que ciertas características de la imagen de los emprendedores y atributos clave de la calidad del servicio son compartidos por los casos estudiados.

También se encuentra a Pirnar (2015) quien reconoce y distingue las características específicas del proceso de emprendimiento de la industria del turismo y la hostelería; entre los resultados se destacó que, aunque el espíritu empresarial ha aumentado relativamente tanto para

las cadenas turísticas mundiales como para las pymes durante la última década, todavía no son muy comunes y necesitan mejorar debido a los beneficios económicos y sociales que los enfoques empresariales aportan a las personas, las empresas y los destinos. Además, el motivo, el objetivo y los valores, las actitudes, las estrategias y los requisitos para el éxito son todos diferentes para los empresarios turísticos. Sin embargo, los empresarios turísticos parecen estar muy motivados por el estilo de vida, la calidad de vida, las preferencias de ubicación y otros motivos no económicos que no son comunes en los empresarios comerciales en general, cuyo principal motivo parece ser la maximización de los beneficios y la independencia financiera.

Del mismo modo, Nasip & Suryati (2015) quien estudió las características empresariales y factores de motivación de los propietarios de nuevas empresas: un caso en la industria de servicios de alimentos, de acuerdo a la metodología el estudio es de caso comparativo, encontró que ambos nuevos emprendedores mostraron características empresariales psicológicas similares, pero difieren en términos de cómo respondieron a factores de motivación internos y externos. Entre los resultados se detalla que se recopiló conocimientos valiosos que pueden ayudar a comprender las motivaciones detrás de la creación de nuevas empresas, lo que a su vez puede beneficiar a los futuros responsables de la formulación de políticas en la creación de programas de desarrollo empresarial relevantes y esquemas de capacitación que puedan mejorar estas características y motivación empresarial.

Por otro lado, Jaramillo (2016) estudió el perfil del emprendedor gastronómico en establecimientos de alimentos y bebidas de tercera y cuarta categoría, con la recolección de datos de información; tuvo la finalidad de identificar las características de las personas que incursionan en la actividad gastronómica. Desarrolló una investigación mixta en el cual utilizó instrumentos de encuestas y observación, entre los resultados se destaca que, el perfil del emprendedor es: género indistinto, con edades comprendidas entre 30 y 49 años, cuya principal motivación para el emprendimiento es incrementar los ingresos, tienen conductas emprendedoras exitosas basadas en los siguientes aspectos: cumplimiento, búsqueda de información, persuasión y red de apoyo; el conocimiento que manejan se adquiere a través de la experiencia y se enfocan en el estado del mercado A&B y la tecnología de servicios.

Así, Pérez-Bustamante y Such (2017) dieron a conocer y profundizaron en el análisis de cuáles son las competencias que debe tener un emprendedor gastronómico dentro de un negocio de restauración gastronómico, realizaron una metodología mixta. Concluyendo que, las competencias creativas, parecen más necesarias en los chefs que para aquellos otros que hacen la misma función en restaurantes de éxito, aquella orientación innovadora y artística, así mismo,

se define con mayor rigor el mix de competencias adecuadas para el éxito, llegando a generar como mayor rigor el perfil del emprendedor gastronómico excelente.

Concretamente, Campo, Amar, Olivero, & Boom (2018) exploraron las características, impulsos y tendencias permanentes o esenciales del carácter de las personas, realizaron un estudio empírico analítico y de diseño transaccional descriptivo e inferencial, aplicado en 118 emprendedores en las fases de diseño de modelo negocios y de operación en etapas tempranas con algún nivel mínimo de validación. Concluyeron que, los emprendedores evaluados expresaron tendencia a ser creativos, perseguir metas, cumplir con normas y valores que verdaderamente contribuyan a las metas del campo laboral, y mostrar sentido de responsabilidad, calidad, esfuerzo e iniciativa en el lugar de trabajo. Igualmente hay una tendencia a ganar autonomía e interés para evitar la rutina y la monotonía, y también mostrar deseo o actividad, permitiendo así el uso de habilidades personales en el trabajo.

De modo similar, Fernández, Ramirez, López, Gauna y César (2019), determinaron las principales características que describen a los emprendedores del sector turístico de Esquel-Argentina. Para la metodología se aplicó una encuesta semiestructurada a una muestra de emprendedores del sector Turístico, el resultado da a conocer que de los 76 emprendedores, el 67% vinculadas con el turismo en los cual el 22% se dedicaron a la gastronomía. Asimismo, la edad promedio de los propietarios es 49 años, el más joven tiene 25 y el mayor tiene 84 años, el 50% se trata de adultos entre 39 y 59 años. Y en cuanto a las motivaciones que los llevaron a iniciar la actividad son aquellas que tienden asumir nuevos desafíos, identificar una oportunidad de negocio, buscar un cambio en su estilo de vida, realizar o cumplir un sueño. Por tanto, señalan que emprenden para completar sus ingresos o porque aprecian la posibilidad de poder tomar decisiones propias.

Finalmente, Meng-Lei & Yu-Hsi (2020) construyeron una escala de evaluación para la competencia empresarial en restaurantes (REC) de los jóvenes en Taiwán. El método empleado fue el cuantitativo, el cual involucró a estudiantes de universidades como participantes en la prueba previa y la encuesta. Por lo cual, un total de 29 ítems pasaron en el examen y se denominaron “Escala REC”. El resultado presentó implicaciones significativas en el emprendimiento de restaurantes. Primero, la escala REC construida demostró los contenidos y dominios de las competencias básicas y ayudó a los empresarios de restaurantes a evaluar áreas donde las mejoras son una prioridad. En segundo lugar, se cultivaría el conocimiento relacionado en el espíritu empresarial de restaurantes durante la capacitación para mejorar la competencia de los empleados o estudiantes de hotelería.

## 2.2. Bases teórico-científicas

### Emprendimiento

El emprendimiento es una palabra de origen francesa “entrepreneur” para otorgar a las personas que tomaban un riesgo de iniciar un nuevo emprendimiento o negocio (Cano, 2015). Asimismo, para Drucker el emprendimiento es algo práctico con un enfoque de mercado, para que los negocios de hoy sean un negocio diferente en el futuro.

### Emprendedor

Son personas que difieren de los demás por estar motivados y empeñosos en lo que hacen y no ser uno en la multitud si no ser diferente y progresar, buscando soluciones ante cualquier problema que surja en el camino. Buscan el conocimiento y establecen sus objetivos que tienen que cumplir. Para Drucker el emprendedor es una persona que posee la capacidad de ejecutar o desarrollar negocios nuevos. (Cano, 2015)

Según Harper, el emprendedor de éxito define al emprendedor que es una persona idónea de descubrir oportunidades, con destrezas suficientes en cuanto a convertir y ampliar un nuevo proyecto. Además, el emprendedor posee la integridad de descubrir, así como también de tratar de manejar dificultades y circunstancias teniendo en cuenta la disposición de su talento y de los recursos a su trascendencia y gracias a su auto seguridad. (Alcaraz, 2011).

Para Schollhammer distribuye a los emprendedores en cinco tipos de personalidades: (1) El emprendedor administrador, (2) El emprendedor adquisitivo, (3) El emprendedor oportunista, (4) El emprendedor imitado, (5) El emprendedor incubador. (Alcaraz 2011).

### Emprendimientos Gastronómico

Para Bóveda, Oviedo y Yakusik (2015), los emprendimientos del rubro gastronómico son sumamente productivos en el mercado. Se necesita de un capital inicial más alto que la de cualquier otro proyecto previamente identificado, requiere de importante experiencia y conocimiento, por lo que no habrá errores en primer lugar, por lo que los costos fijos son altos. Así como también los emprendedores que dirigen con éxito un negocio gourmet suelen equilibrar capital, experiencia y creatividad.

### Características del emprendedor

Para Chiavenato (Vásquez, 2016) nos dice que el emprendedor es lo fundamental de la innovación, forjando obsoletas las viejas formas de hacer negocios, además Chiavenato nos habla de las características de gran importancia que complementan al espíritu innovador:



**Iniciativa y búsqueda de oportunidad:** el emprendedor es una persona visionaria, no espera que sucedan las cosas, sino que busca activamente la mejora, siempre prestando atención a un entorno favorable y orientado a objetivos.

**Persistencia:** Es una característica fundamental del emprendedor, él no tiene miedo de los dificultades o retos, si no que el confía en su proyecto y va hasta al último, cambiando su táctica o incluso frecuentando lo mismo, con el fin de superar los trances del cambio

**Compromiso:** El compromiso y la responsabilidad son fundamentales para el éxito de la empresa. Los emprendedores tienen un compromiso con su negocio, son conscientes de los posibles cambios en su mercado y buscan siempre el éxito de la empresa.

**Buscar calidad y eficiencia:** Buscar mejorar cada vez más su producto o servicio, sin dejar de lado la calidad. Es una actitud del emprendedor.

**Coraje para asumir riesgos, pero calculados:** los emprendedores que esta siempre preparados no le temen a las cosas nuevas se adaptarán al nuevo entorno del mercado, ya que el miedo a las cosas nuevas no puede formar parte de los emprendedores, por eso es importante que tengan el coraje de asumir riesgos.

**Establecimiento de objetivos, metas:** Es la persona que conoce a dónde se dirige y de qué modo. El emprendedor sabe qué objetivos establecer (metas a donde él quiere llegar) es fundamental.

**Búsqueda de información:** El emprendedor debe estar siempre actualizado e informado sobre los nuevos cambios del mercado y la competencia, para alcanzar una ventaja competitiva en el mercado.

**Independencia, autonomía y control:** El emprendedor sabe cómo superar los problemas o conflictos, ya que tiene plena certeza en sus objetivos y cree en ellos.

Para la presente investigación servirá como modelo las cinco características elaborado por Sánchez (como se citó en Alcaraz, 2011).

Tabla 1. Características del emprendedor

Factores motivacionales	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Necesidad de logro</li> <li>2. Necesidad de reconocimiento</li> <li>3. Necesidad de desarrollo personal</li> <li>4. Percepción del beneficio económico</li> <li>5. Baja necesidad de poder y estatus</li> <li>6. Necesidad de independencia</li> <li>7. Necesidad de afiliación o ayuda a los demás</li> <li>8. Necesidad de escape, refugio o subsistencia</li> </ol>
Características personales	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Iniciativa personal</li> <li>2. Capacidad de decisión</li> <li>3. Aceptación de riesgos moderados</li> <li>4. Orientación hacia la oportunidad</li> <li>5. Estabilidad emocional/autocontrol</li> <li>6. Orientación hacia metas específicas</li> <li>7. Locus de control interno (atribuye a el mismo sus éxitos o fracasos)</li> <li>8. Tolerancia a la ambigüedad/incertidumbre</li> <li>9. Es receptivo en sus relaciones sociales</li> <li>10. Posee sentido de urgencia/tiempo valioso</li> <li>11. Honestidad/integridad y confianza</li> <li>12. Perseverancia/constancia</li> <li>13. Responsabilidad personal</li> <li>14. Es individualista</li> <li>15. Es optimista</li> </ol>
Características físicas	<ol style="list-style-type: none"> <li>16. Energía</li> <li>17. Trabajo con ahínco</li> </ol>
Características intelectuales	<ol style="list-style-type: none"> <li>18. Versatilidad/flexibilidad</li> <li>19. Creatividad/imaginación/innovación</li> <li>20. Búsqueda de la verdad e información</li> <li>21. Planificación y seguimiento sistemático de resultados</li> <li>22. Capacidad para solucionar problemas</li> <li>23. Planificación con límites de tiempo</li> </ol>
Competencias generales	<ol style="list-style-type: none"> <li>24. Liderazgo</li> <li>25. Orientación al cliente</li> <li>26. Capacidad para conseguir recursos</li> <li>27. Gerente/administrador de recursos</li> <li>28. Patrón de factores de producción</li> <li>29. Exige eficiencia y calidad</li> <li>30. Dirección y gestión de la compra</li> <li>31. Red de contacto</li> <li>32. Comunicación</li> </ol>

Fuente: elaborado en base a Alcaraz (2011)

## Factores motivacionales

McClelland & Winter (1970) identifican las necesidades, que conducen a un sentimiento de carencia en uno mismo lo que provoca que una persona busque satisfacerlo y estas son:

La necesidad del logro: Es el deseo de una persona en cumplir trabajos y actividades que les sean difíciles, que requieran una energía mayor ya que cumplirlas es retador, McClelland considera que este tipo de personas son grandiosos líderes, sin embargo, al tener un desempeño alto piensan que los demás también lo tienen, exigiendo mucho a las personas que tiene a cargo.

La necesidad de afiliación: Consiste en que los individuos examinan tener buenas relaciones interpersonales, que tengan un alto valor de confianza y consideración por las ideas de los demás, este tipo de personas se desenvuelven muy bien en la atención y servicio a los clientes. Este comportamiento puede motivar a que una persona en un cargo de dirección o gerencia no sean más arbitrario al momento de tomar decisiones.

La necesidad de independencia: Es el deseo de contar con uno mismo para conseguir sus objetivos. Conservando su personalidad a pesar de cualquier contexto (Le Bras, 1995).

La necesidad de desarrollo personal: Se define como el proceso por el cual una persona desea aumentar sus fortalezas y potencialidades con el fin de alcanzar sus metas, motivado por el deseo de superación personal. (Dongil & Cano, 2014).

La principal diferencia entre los vendedores ambulantes y otros empresarios radica en su necesidad y orientación a las oportunidades. Los emprendedores basados en oportunidades son aquellos que eligen iniciar su propia empresa porque ven una oportunidad de negocio a la que pueden responder mejor que nadie. Un vendedor ambulante típico es un emprendedor basado en necesidades que inicia un negocio porque otras opciones de empleo no están disponibles o son insatisfactorias (Reynolds et al., 2002). Los empresarios que provienen del desempleo tienen más probabilidades de iniciar nuevas empresas por razones de necesidad que por razones de oportunidad (Morelix, Fairlie, & Tareque, 2017). Esta diferencia subyacente entre estos dos grupos conduce a sus diferentes comportamientos y actitudes. De hecho, la motivación del emprendedor puede influir en si la empresa será innovadora o no, aunque la motivación puede cambiar con el tiempo, variando desde la independencia hasta los fines de lucro.

En comparación con el proceso de emprendimiento de otras industrias, los emprendedores del turismo y gastronomía parecen compartir rasgos similares y notables, pero se muestran desafiantes y competitivos entre sí, además están orientados al desarrollo de sus actividades motivándolo a seguir adelante. (Pirnar & Bulut, 2012). Parecen estar muy motivados por

"motivos de estilo de vida y no económicos que han sido reconocidos como estímulos importantes para el emprendimiento turístico y el crecimiento del sector de las pequeñas empresas" (Haber y Reichel, 2007).

Tiene motivaciones como: necesidad de logro; deseo de independencia; satisfacción laboral del trabajo; papel empresarial (esto parece depender sobre la relación del empresario con los demás que han iniciado sus propias empresas; generalmente un alto porcentaje de emprendedores tuvo padre que eran empresarios) y tomar riesgos.

Condiciones para el éxito: una motivación relacionada con la tarea (alguna visión o sentido que motiva al iniciador a actuar); 2) habilidades y experiencia (conocimiento actual más confianza para poder obtener el conocimiento necesario en el futuro); 3) expectativa de ganancia personal (beneficios económicos y / o psicológicos); 4) nuevas tecnologías (como el negocio de las TIC); 5) un entorno propicio (condiciones y políticas que brinden comodidad y apoyo al emprendedor).

#### Características personales

Hace referencia a las cualidades esenciales del emprendedor, aquellas que constituyen sus rasgos personales, las cuales conviene ser estimuladas y mejoradas en un entorno adecuado como la familia, la escuela o el entorno social. (Terry, 2018)

Para Benavides & Tupayachi (2015) son los siguientes:

**Iniciativa:** Consiste en tener una inclinación a emprender acciones, ingeniar oportunidades y perfeccionar los resultados sin que exista alguien o algo que lo indique hacerlo.

**Capacidad de decisión:** Cuando se define la toma de decisiones muchos autores mencionan que es una habilidad innata o que se adquiere por el cual se aprende a solucionar problemas y situaciones hostiles, de igual manera nos permite elegir qué decisión tomar en situaciones cotidianas. (Colmenares & Villasmil, 2008).

**Persistencia:** Capacidad de no perder la dirección que se tomó inicialmente pese a los infortunios o problemas que se presente, tomando en cuenta las enseñanzas que nos dejan todas las experiencias vividas.

Además de los factores externos que determinan el clima empresarial, la creación de nuevas empresas y la actividad innovadora depende de la presencia de prospectiva empresarial, i. e., individuos que poseen características de personalidad específicas (Beugelsdijk y Noorderhaven, 2005). En otras palabras, las discusiones sobre quién es un emprendedor a

menudo mezclan definiciones emprendedoras con atributos emprendedores (Begley, 1995). Porque puede haber diferencias importantes en términos de habilidades y necesidades de conocimiento entre las personas emprendedoras y los empleados que trabajan en una organización. Los emprendedores requieren una cartera más amplia de habilidades y una base de conocimientos más significativa, que es necesaria para apoyar la etapa de puesta en marcha, así como la gestión y el desarrollo de sus nuevas empresas (Matlay, 2005).

Al describir a los emprendedores, Schumpeter observó que la acción emprendedora solicita aptitudes que estén presentes solo en una pequeña parte de la población. Los emprendedores se caracterizan por un impulso autónomo de lograr y crear por sí mismo. Desde la contribución de Schumpeter al campo del espíritu empresarial, varios autores han estudiado las características de personalidad de los empresarios (Beugelsdijk y Noorderhaven, 2005). Sin embargo, comenzando con McClelland, ha habido una corriente de investigación sobre el espíritu empresarial que se centra en las características personales del actor en lugar del acto de creación de nuevas empresas. Por tanto, una serie de estudios empíricos proponen que los emprendedores pueden diferenciarse de la población en general sobre la base de la motivación, los valores y las actitudes (Mueller y Thomas, 2001). En otras palabras, el trabajo de McClelland ha influido en muchos investigadores del espíritu empresarial que han estudiado el motivo del logro como una característica psicológica distintiva del empresario. McClelland informó sobre una serie de estudios que demuestran que el motivo de alto rendimiento se correlaciona fuertemente con el éxito empresarial (Johnson, 1990). McClelland también mostró que el comportamiento emprendedor puede asociarse con características de personalidad como la propensión moderada a asumir riesgos, la preferencia por una actividad enérgica o novedosa y la tendencia a asumir la responsabilidad personal por los éxitos o fracasos, así como una alta necesidad de logro (Beugelsdijk y Noorderhaven, 2005). De manera similar, Miner (1990) afirmó que las medidas motivacionales son particularmente efectivas para identificar emprendedores orientados al crecimiento. En conclusión, un motivo de personalidad más comúnmente relacionado con el espíritu empresarial es la necesidad de logro (Lachman, 1980).

En general, las características psicológicas como la necesidad de logro, el locus de control, la innovación y la propensión a asumir riesgos se han utilizado en muchos estudios (Gartner, 1985). En consecuencia, el propósito principal del estudio de Stewart et al. (1999) fue investigar el potencial de los constructos psicológicos para predecir una propensión al espíritu empresarial. El modelo de investigación consta de tres factores clásicos en la literatura: motivación al logro, propensión a asumir riesgos y preferencia por la innovación. Los resultados

indicaron que los emprendedores tenían más motivación para el logro, propensión a asumir riesgos y preferencia por la innovación que tanto los gerentes corporativos como los propietarios de pequeñas empresas.

De manera similar, Mueller y Thomas (2001) examinan dos características personales asociadas con el potencial empresarial:

- Locus de control interno: El emprendedor puede definirse como un individuo motivado que toma la iniciativa para iniciar y construir una empresa basándose principalmente en sí mismo y no en otros para formular e implementar sus objetivos.
- Innovación: los empresarios exitosos adoptan e implementan estrategias competitivas, como la introducción de nuevos productos y servicios, nuevos métodos de producción, la apertura de nuevos mercados o fuentes de suministro e incluso la reestructuración de industrias enteras. Sin embargo, antes de la implementación, los empresarios potenciales deben ser capaces de formular de manera efectiva tales estrategias, demostrando que tienen características personales que reflejan la creatividad y la innovación.

Además, Koh (1996) analiza seis características de los emprendedores:

- Necesidad de logro: la teoría de McClelland de que la necesidad de logro es una fuerte fuerza impulsora psicológica detrás de la acción humana se ha propuesto durante mucho tiempo como un factor que influye en el comportamiento empresarial. Además, la evidencia que indica una asociación significativa entre la necesidad de logro y el espíritu empresarial ha sido ampliamente documentada en la literatura.
- Locus de control: las personas con fuentes internas de control piensan que pueden controlar los eventos de la vida, y aquellas con fuentes externas de control piensan que los eventos de la vida son el resultado de factores externos como el azar, la oportunidad y el destino, así como también la literatura reporta los hallazgos empíricos de que la fuente del control interno es una característica corporativa.
- Propensión a asumir riesgos: gran parte de la literatura sobre el espíritu empresarial incluye la toma de riesgos como una característica empresarial importante. Además, se cree que los empresarios prefieren correr riesgos moderados en situaciones en las que tienen cierto grado de control o habilidad para obtener ganancias.
- Tolerancia a la ambigüedad: La forma en que una persona percibe una situación ambigua y organiza la información disponible para abordarla refleja su tolerancia a la

ambigüedad. Una persona que tiene una alta tolerancia a la ambigüedad es aquella que encuentra desafiantes las situaciones ambiguas y que se esfuerza por superar situaciones inestables e impredecibles para tener un buen desempeño.

- Autoconfianza: Se sugiere que la autoconfianza está relacionada con otras características psicológicas, como el locus de control interno, la propensión a asumir riesgos y la tolerancia a la ambigüedad. Los estudios empíricos en la literatura sobre el espíritu empresarial han encontrado que los empresarios tienen un mayor grado de confianza en sí mismos.
- Innovación: La evidencia reportada en la literatura sobre el espíritu empresarial muestra que los empresarios son significativamente más innovadores que los no empresarios. La estrecha relación entre la innovación y el espíritu empresarial también se ha discutido en la literatura profesional.

#### Características físicas

Las características físicas nos permiten tener una buena salud y asumir trabajos que a veces requieren un mayor esfuerzo para realizarlas. (Le Bras, 1995).

Energía: Las personas que emprenden negocios son aquellas que normalmente se esfuerzan más que el resto. Al hablar de energía es inevitable identificar la energía física de la energía mental. Si queremos renovar la energía física se puede lograr al dormir bien, al hacer ejercicios regularmente y al alimentarse sanamente. (Aramendía, 2014)

Trabajo con ahínco: Las personas que emprenden negocios trabajan más horas que el promedio ya que están encaminados en sus metas y se esfuerzan perennemente para cumplirlas. (Burch, 1986).

La energía del emprendedor es de lo escasos recursos clave. la diferencia es que, aunque varios emprendedores han descuidado los precios, deben cuantificarse y valorarse (o incluso subestimarse) en la tabla de costos de la empresa. También la energía y el tiempo a menudo se confunden debido a su naturaleza limitada, pero son dos conceptos diferentes.

Iniciar un negocio no es una tarea fácil, al principio, cuando los empresarios se ven obligados a actuar como una "banda única", iniciar un negocio no es tan fácil, ya que no es factible la producción, el salir a vender, atender el teléfono, pagar facturas y demás cosas que corresponden a cuando el emprendedor recién inició su negocio. Por supuesto, todo esto se suma a sus problemas personales y familiares, ya que muchas personas optan por posponerlo y las consecuencias a veces son irreparables.

La energía mental es primordial para empezar un negocio, porque depende de la voluntad de la organización, la voluntad de afrontar los retos diarios y la toma de decisiones, asimismo la buena noticia es que cada pequeño éxito y progreso retroalimentará nuestro entusiasmo y energía para seguir adelante. El entusiasmo por el trabajo que hacemos nos da energía extra, por lo que es más probable que iniciemos con éxito lo que nos apasiona. Porque pondremos más energía en el proceso. (Aramendía, 2014)

#### Características intelectuales

Son el conjunto de aptitudes, características que optimizan el conocimiento de nuevos conocimientos. (Sánchez, 2003)

Versatilidad/ flexibilidad: Capacidad de adaptarse de manera fácil y rápida a diversas situaciones. (Real Academia Española de la Lengua Española, 1992).

Creatividad: Capacidad de crear algo novedoso. (Alcaraz, El emprendedor de éxito 4ta edición, 2011).

Imaginación: Una persona creativa tiene una chispa especial para observar su alrededor de manera genérica. Logra darle forma a sus ideas. (Moreno & Egusquiza, 2017)

Innovación: Se entiende por dar una idea o aporte que sea nuevo. La creatividad se diferencia de la innovación en que creatividad involucra situaciones variadas no necesariamente mejores. (Alcaraz, 2011)

El intelectual y el emprendedor comparten una serie de características en su función organizativa. Ambos operan de forma independiente, pero trabajan con otros solo en relaciones mutuamente beneficiosas o colaboraciones forzadas. De esta manera, el intelectual aborda los desafíos con capacidad analítica mientras que el emprendedor lo hace con poder de acción. Tanto para los intelectuales como para los empresarios, el cambio constante aparece como el estado normal del ser, ya que ambos personifican la noción de creatividad (Chia, 1995).

#### Propósito del espíritu empresarial intelectual

El empresario intelectual es relevante en muchas facetas. Estos se pueden ver en los impulsores clave del espíritu empresarial. Estos incluyen, entre otros,

(i) Mantenimiento de la educación empresarial: el espíritu empresarial intelectual ofrece una base filosófica auténtica para mantener la educación empresarial en el campus. Cherwitz y Darwin (2005) postulan que el propósito del emprendimiento intelectual es nutrir y educar a los "ciudadanos-académicos" en toda la ciudadela del aprendizaje.



(ii) Aprovechar los recursos: el espíritu empresarial intelectual se basa en los activos de conocimiento contenidos dentro de las paredes de la universidad. Esto permite a los profesores y estudiantes convertirse en agentes de cambio dentro y fuera del campus (Cherwitz y Hartelius 2007). En reconocimiento de las ricas tradiciones humanísticas sobre las que se basa la universidad, el espíritu empresarial intelectual aprovecha la filosofía central de la educación occidental y transforma el paradigma maestro-aprendiz-derecho en uno de invención, propiedad, responsabilidad, colaboración e implementación (Cherwitz y Hartelius 2007). El espíritu empresarial intelectual tiene la ventaja de ampliar aún más la función de utilidad de los recursos, aumentando así el valor de los recursos.

(iii) Dar forma al mundo empresarial: el espíritu empresarial intelectual influye en el mundo contemporáneo a través de sus hallazgos de investigación e ideas innovadoras. Para que las instituciones superiores sean relevantes para el mundo en general, se requiere el espíritu empresarial intelectual para unir la misión académica con la sociedad.

#### Competencias Generales

Se debe pensar en buscar las posibilidades, el desarrollo potencial, la eficacia y el planeamiento y ejecución de estrategias necesarias para que el negocio pueda competir con los demás. (Sánchez, 2003).

Liderazgo: El liderazgo se define como un proceso social donde una persona busca ser una influencia en las actividades de un grupo y proveer los esfuerzos tanto individuales y grupales para lograr el objetivo en común (Sajjadi, 2004). Se consideran 3 dominios claves: características de la situación, características de los seguidores y características del líder (Yukl, 2008).

Eficiencia y calidad: Esta muy vinculada a la responsabilidad. La calidad tiene que ser una auto exigencia, marcando los estándares de acuerdo a la persona, estas deben ser rígidos. De tal forma que la calidad sea un sello de confiabilidad. (Benavides & Tupayachi, 2015).

Comunicación: Para Alcaraz (2011) la comunicación es un proceso por el cual es intercambiado la información, sentimientos, deseos, etc., se da entre 2 o más personas a través de un medio.

La competencia se considera una descripción de los objetivos que las personas que trabajan en un determinado campo profesional deberían poder alcanzar, es una descripción de los comportamientos, comportamientos o resultados que las personas deberían poder demostrar. (Cheng y Dainty, 2003)

La capacidad empresarial se ha identificado como un conjunto específico de habilidades relacionadas con el éxito empresarial. También este espíritu emprendedor suele estar asociado al desarrollo de pequeñas y nuevas empresas (Nuthall, 2006), aunque existe un interés creciente en el espíritu empresarial y el espíritu empresarial (Hayton y Kelley, 2006). En un estudio sobre el comportamiento de aprendizaje de las pequeñas empresas, Chaston et al. (1999) observaron cómo los diferentes modos de comportamiento se relacionan con la capacidad organizacional y su impacto en la capacidad organizacional y encontraron que a pesar de la extensa literatura que existe sobre el aprendizaje organizacional, hubo pocos intentos de operacionalizar el constructo mediante la aplicación de técnicas cuantitativas. especialmente en el sector de las pequeñas empresas. “La investigación para determinar si existen relaciones identificables entre el desempeño de la empresa, el modo de aprendizaje de la organización y la competencia organizacional no proporciona relaciones claras y estadísticamente significativas y claramente se necesita más trabajo” (Chaston et al., 1999). Los académicos que investigan en el campo del espíritu empresarial distinguen entre competencias gerenciales y competencias empresariales (Lerner y Almor, 2002). Algunas personas creen que las habilidades empresariales son necesarias para iniciar un negocio, mientras que las habilidades de gestión son necesarias para promover el desarrollo empresarial, aunque la competencia del espíritu empresarial requiere competencia en ambos campos (Man et al., 2002).

El interés por la competencia empresarial proviene de la supuesta conexión entre las habilidades y el nacimiento, supervivencia y crecimiento de la empresa (Bird, 1995). existe evidencia que sugiere que la comprensión de las competencias requeridas y el rol cambiante del emprendedor a través de las diferentes fases de desarrollo de una empresa apoyará el desarrollo de la competencia y, a su vez, tendrá consecuencias para el crecimiento empresarial exitoso (Churchill y Lewis, 1983).

Generalmente, la competencia se define como el conocimiento, las habilidades, las actitudes y las habilidades requeridas para realizar un trabajo específico (Baum, Locke y Smith. 2001). Las competencias son cambiables, aprendibles y alcanzables a través de la experiencia, el aprendizaje y el coaching (Volery, Mueller & von Siemens, 2015). Como componente integrado del conocimiento, las habilidades y las actitudes, la noción de competencia se centra en la capacidad de satisfacer con éxito las complejas demandas de un contexto particular (Mulder et al., 2007). La capacidad empresarial se refiere a la capacidad de identificar una nueva oportunidad y desarrollar los recursos y el capital necesarios para perseguirla (Arthurs y Busenitz 2006).

Las competencias empresariales han sido identificadas como un grupo particular de competencias que es significativo para la práctica de un emprendimiento exitoso (Mitchelmore & Rowley, 2010) que, según Bird (1995) incluye conocimientos específicos, motivos, rasgos, autoimagen, roles sociales, etc. y habilidades. Se refieren a una variedad de habilidades, habilidades y conocimientos, no solo en términos de conocimientos técnicos, financieros, organizativos y legales (Kuratko, 2005). La visión basada en recursos se centró en los recursos empresariales como elementos clave del rendimiento empresarial, lo que resultó en el nacimiento, la supervivencia y el crecimiento de la empresa (Peteraf & Barney, 2003).

Las competencias emprendedoras no están completamente separadas de las características, rasgos y motivaciones personales del emprendedor (Lee et al, 2016), son de naturaleza multidimensional y dinámicas porque los emprendedores toman decisiones en condiciones de incertidumbre y son racionales, no crean "de una vez y para siempre". todas "las soluciones o rutinas, pero reconfiguran o revisan continuamente las capacidades que han desarrollado (Zahra, Sapienza & Davidsson, 2006). En una reciente revisión sistemática de la literatura sobre características empresariales clave empíricamente relacionadas con el desempeño de las empresas, Lee et al. (2016) identificó cinco dimensiones de las competencias empresariales relacionadas con: 1) reconocer, desarrollar y evaluar oportunidades a través del insight (competencias de oportunidad): 2) operar bien y tener habilidades administrativas (competencias administrativas): 3) contratar candidatos capacitados, generar confianza y salud relaciones con los empleados, comunicando y conduciendo a una buena cultura corporativa (Competencias de Relaciones); 4) rasgos individuales reflejados en el comportamiento del emprendedor (Competencias Personales) y 5) Avanzar con perseverancia y tenencia a pesar de situaciones de incertidumbre (Competencias de compromiso).

Las competencias empresariales se refieren, como se ve, a una variedad de habilidades y características que hacen que un emprendedor tenga éxito en un entorno competitivo y cada vez más inestable e impredecible. Aunque los investigadores han dedicado un tiempo y esfuerzo considerable a identificar características, rasgos, valores, estados afectivos y estilos cognitivos asociados con el éxito empresarial, las competencias únicas y peculiares que apoyan la creación de empresas y son vitales para navegar los contextos empresariales siguen siendo esquivas (Morris et al., 2013).

### **III. Metodología**

#### **3.1. Tipo y nivel de investigación**

La investigación tiene un enfoque cuantitativo, ya que se empleó como técnica la encuesta y herramienta para la recolección y análisis de datos al cuestionario, además se utilizó técnicas estadísticas para medir y evaluar la variable de estudio. Benassini (2009) menciona que las técnicas cuantitativas, son las que permiten al investigador realizar mediciones precisas en cuando a las razones sobre el comportamiento de ciertos segmentos bien identificados

El tipo y nivel de investigación es descriptivo, permitió conocer las características de los emprendedores del rubro gastronómico de la ruta moche-Lambayeque 2019. Benassini (2009) menciona que la investigación descriptiva es aquella que indaga definir con claridad una entidad, pudiendo ser un mercado, una industria, una competencia, puntos fuertes o débiles de organizaciones, algún medio de publicidad o un problema simple de algún tipo de mercado.

#### **3.2. Diseño de investigación:**

El diseño de investigación es no experimental, porque no se influirá en el objeto de estudio solo se observó la realidad ya existente, las cuales no son provocadas en este caso las características del emprendedor en el rubro gastronómico de la Ruta Moche-Lambayeque. Asimismo, es transversal puesto que la información se obtuvo en un momento determinado. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

#### **3.3. Población, muestra y muestreo**

La población: está conformado por 32 restaurantes categorizados de la ruta moche-Lambayeque, información brindada por el Gerencia Regional de Comercio Exterior y Turismo (GERCETUR).

Muestra: Se tomó como muestra a los 32 restaurantes (censal) que se encuentran categorizados como de 1 y 2 tenedores.

#### **3.4. Criterios de selección**

Dentro de los criterios de selección del sector del Rubro gastronómico se tomó en cuenta los restaurantes categorizados, que vienen realizando la actividad hace mucho tiempo atrás en la región Lambayeque; dicha información brindada por el GERCETUR. Otro criterio clave se consideró un punto importante el tiempo, disponibilidad y consentimiento de los propietarios de estos locales, tomando su interés por participar en el desarrollo de la investigación, a través del cuestionario planteado por el investigador, que se desarrolló de manera anónima.

## 3.5. Operacionalización de variables

Tabla 2. Operacionalización de variables

Variable	Definición	Dimensiones	Indicadores	Técnicas/Instrumentos
Caracterización del emprendedor	Según Harper, define al emprendedor que es una persona idónea de descubrir oportunidades, con destrezas suficientes en cuanto a convertir y ampliar un nuevo proyecto. Además, el emprendedor posee la integridad de descubrir, así como también de tratar de manejar dificultades y circunstancias teniendo en cuenta la disposición de su talento y de los recursos a su trascendencia y gracias a su auto seguridad. (Como se citó en Alcaraz, 2011).	Factores motivacionales	Necesidad de logro. Necesidad de afiliación. Necesidad de independencia. Necesidad de desarrollo personal.	Encuesta/ Cuestionario
		Características personales	Es optimista. Iniciativa personal. Capacidad de decisión. Es individualista. Perseverancia.	
		Características físicas	Energía. Trabajo con ahínco.	
		Características intelectuales	Flexibilidad. Creatividad/imaginación/innovación. Capacidad para solucionar problemas.	
		Competencias generales	Liderazgo. Capacidad para conseguir recursos. Exige eficiencia y calidad. Comunicación.	

### 3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Encuesta: La cual se realizó a los 32 propietarios de los restaurantes de la Ruta Moche Lambayeque, con el fin de estimar ciertos indicadores y analizar los resultados los resultados de la investigación.

En este caso el instrumento facilitó encontrar la información necesaria para el desarrollo de la investigación en el cual se utilizó el cuestionario. Indicando que el cuestionario contuvo un conjunto de preguntas respecto a la variable. Este instrumento permitió determinar la caracterización del emprendedor en el rubro gastronómico de la Ruta Moche-Lambayeque. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

Este instrumento cuenta con un alto nivel de validez y fiabilidad. Este modelo plantea determinar la caracterización del emprendedor en el rubro gastronómico gracias a 33 ítems divididos en 5 dimensiones (factores motivacionales, características personales, características físicas, características intelectuales y competencias generales). Así, los propietarios nos brindaron información haciendo uso de la escala tipo Likert.

Tabla 3. Resumen de Procesamiento de Casos Variable Caracterización del emprendedor

<b>Resumen de procesamiento de casos</b>			
		N	%
Casos	Válido	32	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	32	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Tabla 4. Confiabilidad

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,852	33

### 3.7. Procedimientos

En el avance de la presente investigación, respecto al manejo del instrumento de la recogida de datos se llevó a cabo considerando las siguientes etapas:

Primero, se estableció una lista de emprendedores de restaurantes, que se seleccionaran como parte de la muestra de investigación; la cual será útil para el nivel de participación de los emprendedores, asimismo, proporcionando la información a través del instrumento de la recogida de datos.

Segundo, se efectuó una técnica de recogida de datos durante tres semanas en diferentes turnos; por la mañana de 09:00 am a 1:00 pm y por la tarde de 3:00 pm a 7:00 pm., realizándose semanalmente un aproximado de 11 encuestas.

Y, por último, se realizó la tabulación de la información en el SPSS para su respectivo estudio y comentario para los objetivos establecidos en la presente investigación.

### 3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos

El procesamiento de datos se cumplió con el recojo de la información de datos obtenida de las fuentes primaria a través del uso de la hoja de cálculo y programas como Microsoft Excel 2013 y IBM SPSS V25. Asimismo, se ejecutó un estudio de los resultados para la interpretación en el cual se hará el uso de la estadística descriptiva se elaborarán tablas y gráficos los cuales serán interpretados en función a los objetivos de la presente investigación que implica cumplir con el objetivo principal y que de la mano ayude a cumplir con los objetivos específicos.

## 3.9. Matriz de consistencia

Tabla 5. Matriz de consistencia

<b>Problema Principal</b>	<b>Objetivo Principal</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>Variables</b>	
	Determinar las características del emprendedor en el Rubro Gastronómico de la Ruta Moche-Lambayeque 2019	Carece de hipótesis	Variable de estudio	Caracterización del emprendedor
	Objetivos específicos	Variable	Dimensiones	Indicadores
	Identificar los factores motivacionales del emprendedor en el Rubro Gastronómico de la Ruta Moche-Lambayeque	Caracterización del emprendedor	Factores motivacionales	Necesidad de logro Necesidad de afiliación Necesidad de independencia Necesidad de desarrollo personal
¿Cuáles son las características del Emprendedor en el Rubro Gastronómico de la Ruta Moche-Lambayeque 2019?	Identificar las características personales del emprendedor en el Rubro Gastronómico de la Ruta Moche-Lambayeque		Características personales	Optimista Iniciativa personal Capacidad de decisión Es individualista
	Identificar las características físicas del emprendedor en el Rubro Gastronómico de la Ruta Moche-Lambayeque		Características físicas	Energía Trabajo con ahínco



	Identificar las características intelectuales del emprendedor en el Rubro Gastronómico de la Ruta Moche-Lambayeque	Características intelectuales	Flexibilidad Creatividad/imaginación/innovación Capacidad para solucionar problemas
	Identificar las competencias generales del emprendedor en el Rubro Gastronómico de la Ruta Moche-Lambayeque	Competencias generales	Liderazgo Capacidad para conseguir recursos Exige eficiencia y calidad Comunicación
<b>Método(enfoque), Diseño y Tipo de investigación</b>	<b>Población, muestra y muestreo</b>	<b>Procedimiento y procesamiento de datos</b>	
Método(enfoque): Cuantitativo	Población: Finita - 32 restaurantes	Procedimiento: Recojo de información (encuestas)	
Diseño: No experimental y de corte transversal	Muestra: 32 restaurantes - censo	Procesamiento: Análisis de la variable, implica la medición de sus subdimensiones e indicadores	
Tipo de Investigación: Descriptiva			

### 3.10. Consideraciones éticas

La presente investigación “Caracterización del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta moche-Lambayeque 2019”, se trabajó con propietarios de los restaurantes, en la que se tuvo en cuenta algunas consideraciones éticas: claridad en la recolección de datos de la población en estudio, veracidad en la recaudación de datos, es decir los resultados de las encuestas no han sido tratadas, se han mostrado tal y como se han encontrado y con el permiso de los propietarios encuestados, no se ha forzado de la confianza de los propietarios, confidencialidad en cuanto a las respuestas de las encuestas aplicadas, integridad al momento de ejecutar el estudio, autenticidad de los resultados, se ha considerado la propiedad intelectual.

## IV. Resultados y discusión

### Objetivo General

**Determinar la caracterización del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta Moche-Lambayeque**

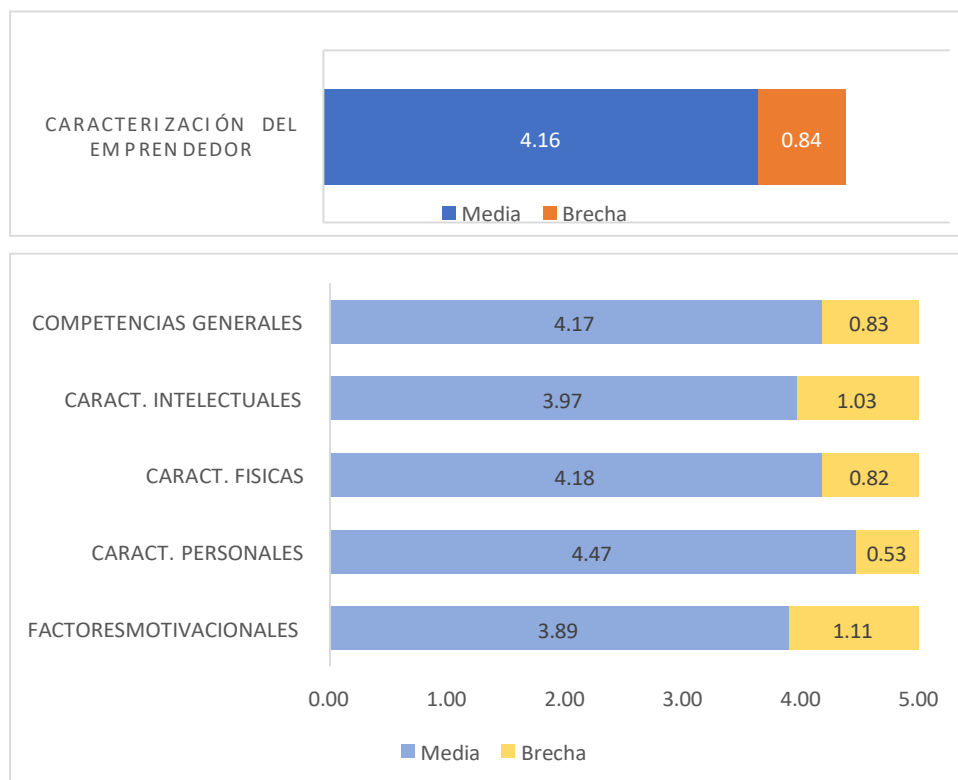


Figura 1. Caracterización del emprendedor y sus dimensiones

Se pudo corroborar que la caracterización del emprendedor propuesta por Alcaraz (2011) también se refleja en el emprendedor del rubro gastronómico de la ruta Moche-Lambayeque. Se ha podido observar que, en cada una de las características planteadas, la mayoría de los emprendedores (por encima de la media) que formaron parte del estudio aceptaron contar con las mismas. De esta forma, se podría afirmar que las características del emprendedor de la ruta Moche-Lambayeque están compuestas por: características personales con el ponderado más elevado (son optimistas ante cualquier eventualidad, tienen iniciativa personal por la forma en que emprendieron y su conducta para aceptar las decisiones que toma y por último, es individualista porque raramente adquiere conocimiento de otras personas, ya que para este emprendedor la experiencia trasciende en su negocio), seguido de las características físicas (gozan de buena salud y trabajan arduamente poniendo el máximo esfuerzo para completar las actividades.), también se encuentran las competencias generales (los propietarios buscan posibilidades, oportunidades para ejecutar estrategias y estar al nivel competitivo en su rubro).

Asimismo, se tienen las características intelectuales (tratan de mejorar sus aptitudes, para desarrollar y absorber nuevos conocimientos) y, por último, las características motivacionales (no se sienten motivados, porque el rubro no se preocupa por ellos constantemente).

Información que al ser comparada por Pesantes (2015) quien identificó los atributos personales sobre el emprendedor del sector alimentos en Guayaquil, concluyendo que también según los resultados las características de los emprendedores se consideran arriesgadas, tienen una escucha activa para asimilar y ponerlo en práctica, toman decisiones estratégicas y tienen una experiencia en donde se desarrollan.

### Objetivos Específicos

**Identificar los factores motivacionales del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta Moche-Lambayeque.**

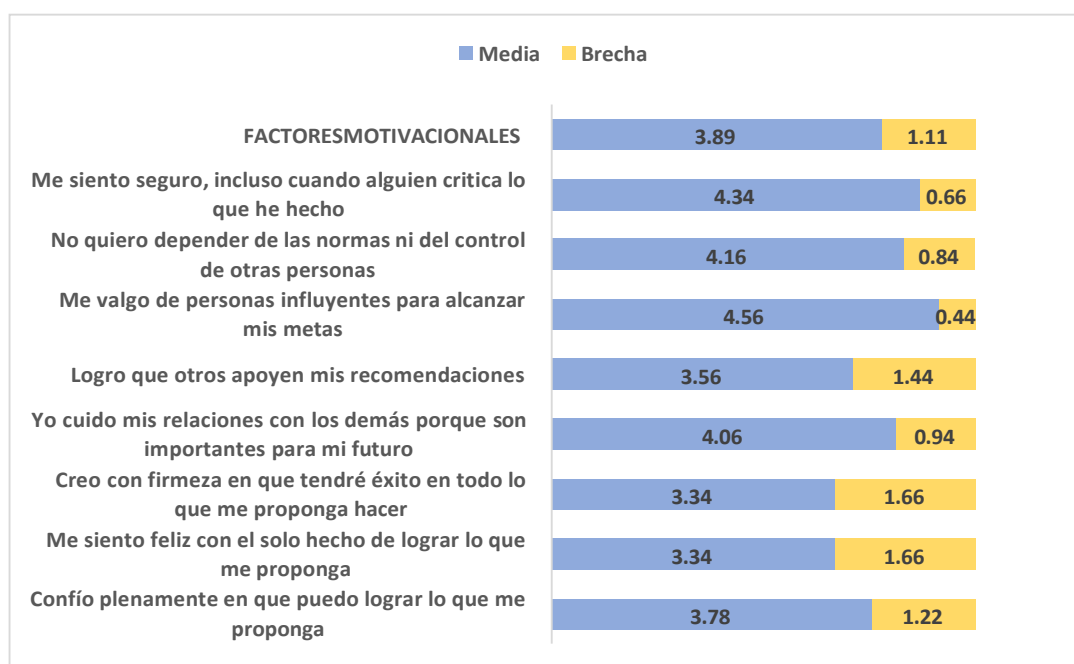


Figura 2. Dimensión Factores Motivacionales

En respuesta del objetivo específico, Identificar los Factores motivacionales del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta Moche-Lambayeque, según los encuestados los resultados detallan que todos superaron el promedio. Por lo cual, se muestra que la dimensión factores motivacionales alcanza una media de 3.89 y una brecha de 1.11, explicando que estos emprendedores se encuentran encaminados y motivados para el desarrollo de sus actividades. Así mismo, se identificaron que los factores motivacionales más relevantes se deben a que el emprendedor toma en consideración a personas influyentes para la toma de sus decisiones, porque la mayoría de ellos tienen negocios prósperos, lo cual permite alcanzar las

metas que se traza. Otra característica es que se siente seguro, incluso cuando es criticado por la competencia o por sus mismos clientes, resaltando que no todos los negocios tienen siempre buenos momentos. Además, son independientes porque no se sujetan a normas ni a algún tipo de control de otras personas, este dato se refleja en la tabla N° 9 lo cual indica que el 68,8% tuvo como motivo la independencia laboral debido a que aprovecharon en su momento las oportunidades para establecer el negocio de gastronomía porque es rentable.

Por último, cuida sus relaciones con su entorno porque percibe que toda relación conlleva a un buen futuro, datos que al ser comparados con Pirnar (2015) mencionó que las motivaciones, incluido los valores, actitudes, estrategias y requisitos para lograr el éxito son diferentes para todos los empresarios dedicados al sector turismo (añadiendo que el rubro gastronómico se encuentra actualmente ligado a este sector), sintiéndose muy motivados por el estilo de vida, la calidad de vida, las preferencias de ubicación y motivos no económicos, siempre buscando la maximización de los beneficios y la independencia financiera. De la misma manera, Fernández et al. (2019), se encontró que la motivación en los emprendedores se debe a que asumen nuevos retos, saben aprovechar oportunidades de negocio, tienen un cambio en su estilo de vida, ya que todo esto los llevó a iniciar un emprendimiento.

Igualmente, para Nasip & Suryati (2015) en su trabajo de investigación determinó que a través de su estudio ayuda a comprender las motivaciones desde la creación de nuevas empresas, afirmando que los futuros responsables para que puedan mejorar la motivación empresarial adquirieron conocimiento de las personas e instituciones correctas, con estos resultados se afirma que la identificación de los factores motivacionales del emprendedor, si contribuyen de una manera favorable los trabajos realizados en el rubro gastronómico de la ruta Moche- Lambayeque, además Pirnar & Bulut (2012), manifiesta que los emprendedores del turismo y gastronomía parecen compartir rasgos similares y notables, pero se muestran desafiantes y competitivos entre sí, además están orientados al desarrollo de sus actividades motivándolo a seguir adelante.

### Identificar las características personales del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta moche-Lambayeque.

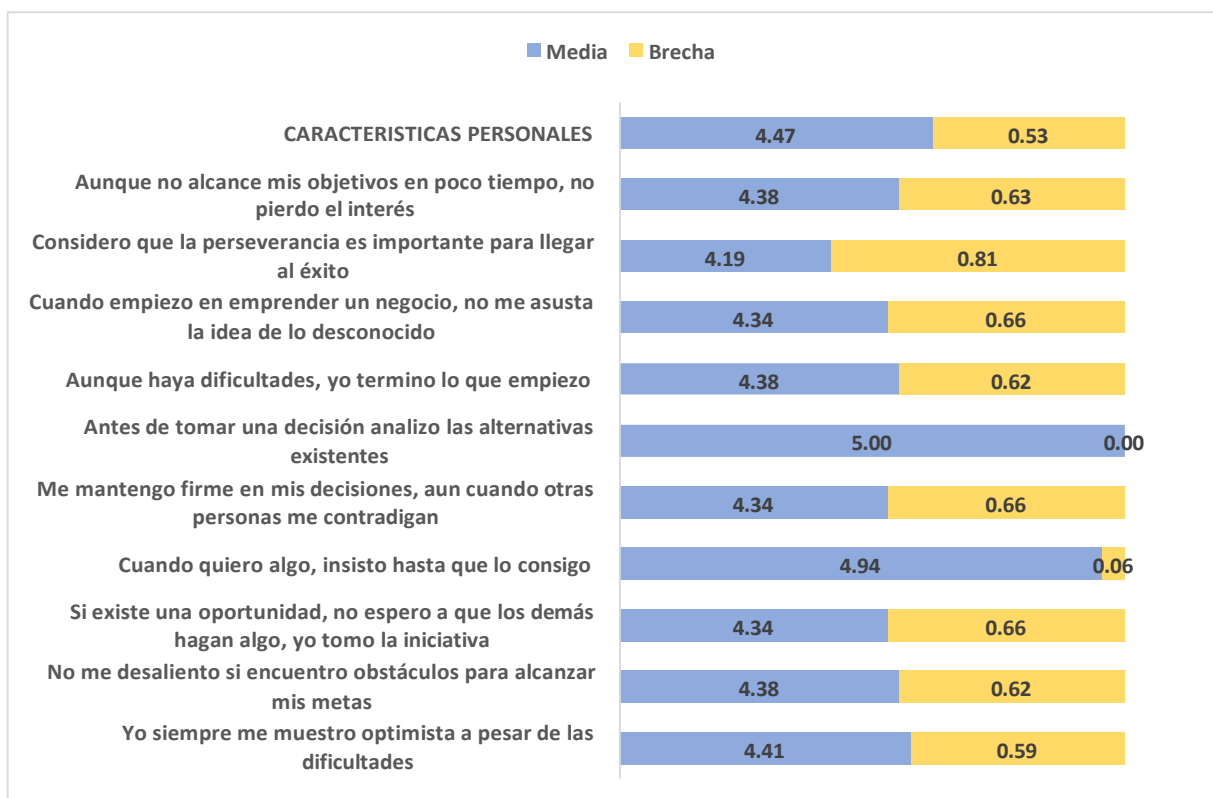


Figura 3. Dimensión Características Personales

En respuesta del objetivo específico, identificar las características personales del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta moche-Lambayeque, según los encuestados los resultados detallan que todos superaron el promedio, por lo cual se muestra que la dimensión característica personales alcanza una media de 4.47 y una brecha de 0.53, quedando como la dimensión más alta, de tal manera, se considera importante ya que el aspecto de la personalidad influye en el entorno que lo rodea, por lo cual se identificó que las características personales más relevantes se deben a que antes de tomar alguna decisión el emprendedor analizó las alternativas que se tenía en mente para actuar con el debido cuidado, de tal manera, cuando quiere adquirir algo insiste hasta conseguirlo, porque la mayor parte de lo que desea es para el bienestar de su negocio, es por tales motivos que siempre se muestra optimista a pesar de las dificultades que conlleva tener un negocio en el rubro gastronómico, este dato se refleja en la tabla N° 6, mencionando que a pesar de todos los problemas que se generan en el sector, los emprendimientos siguen en marcha y esto se evidencia con un 75% de tiempo de vida que data del año 2000-2010 en que se apertura el establecimiento, datos que al ser comparados por Pesantes (2015) quien mencionó que los propietarios son personas que les gusta manejar su

propia empresa, comprometidos a salir adelante cumpliendo sus objetivos y metas, también se arriesgan, escuchan activamente las críticas para mejorar, tomando decisiones estratégicas que ayuden al emprendimiento y a seguir superándose. Con estos resultados se afirma que la identificación de las características personales del emprendedor si contribuye de una manera favorable los trabajos realizados en el rubro gastronómico de la ruta Moche- Lambayeque. Además, Beugelsdijk y Noorderhaven (2005), mostró que el comportamiento del emprendedor puede asociarse con características de personalidad como la propensión moderada a asumir riesgos, la preferencia por una actividad enérgica o novedosa y la tendencia a asumir la responsabilidad personal por los éxitos o fracasos, así como una alta necesidad de logro.

### **Identificar las características físicas del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta moche-Lambayeque.**

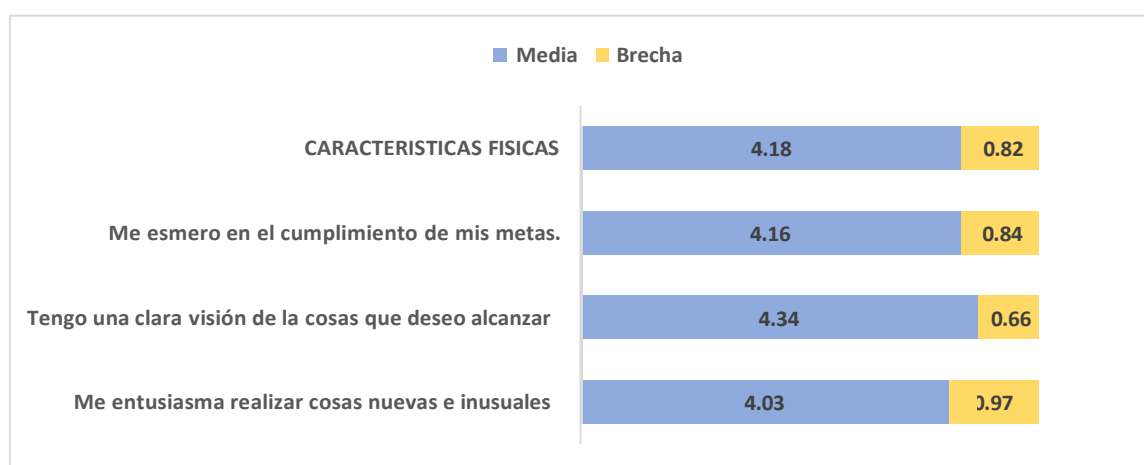


Figura 4. Características Físicas

En respuesta del objetivo específico, Identificar las características físicas del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta moche-Lambayeque, según los encuestados los resultados detallan que todos superaron el promedio, por lo cual se muestra que la dimensión características físicas alcanza una media de 4.18 y una brecha de 0.82, resaltando que cada una de las características físicas el emprendedor las ha desarrollado durante todo el tiempo que lleva en este rubro, por lo cual se identificó que las características físicas más relevantes se debe a que el emprendedor tiene una visión de las cosas que desea alcanzar, las metas y objetivos que se traza son a largo plazo, porque el sector gastronómico está muy bien atendido y reconocido tanto interna como externamente, se considera la edad una características importante para dirigir el negocio, lo cual en la tabla N° 5 detalla que el 25% de los emprendedores tiene entre 40-50 años de edad, datos que al ser comparados por Jaramillo (2016) concluyó que el perfil del emprendedor es: género indistinto, edad comprendida entre 30 y 49 años, quien tiene la

visión de alcanzar sus metas, entre ellas mejorar sus ingresos, a la vez, poseen conductas optimistas para el éxito basadas en el cumplimiento, búsqueda de información, persuasión y redes de apoyo; los conocimientos que manejan los obtuvieron por medio de la experiencia y están enfocados en la situación del mercado, con estos resultados se afirma que la identificación de las características físicas del emprendedor si contribuye de una manera favorable los trabajos realizados en el rubro gastronómico de la ruta Moche- Lambayeque. Además, Aramendía (2014) sobre las características físicas toma en consideración la energía mental, haciendo referencia que es fundamental para el emprendedor, ya que depende de la voluntad para ordenarse, lanzarse hacia desafíos y tomar decisiones durante constantes, de la misma manera, en cuanto al trabajo con ahínco, Burch (1986) destaca que son los emprendedores que se dedican las 24 horas del día a lograr sus metas y se esfuerzan por mantenerlas.

### **Identificar las características intelectuales del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta moche-Lambayeque**

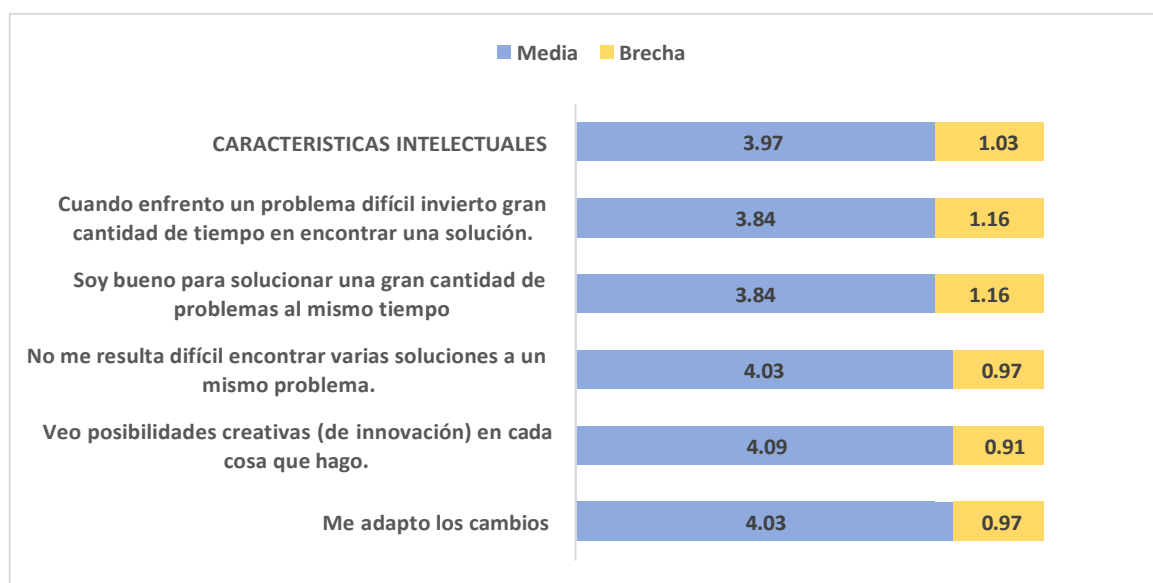


Figura 5. Características Intelectuales

En respuesta del objetivo específico, Identificar las características intelectuales del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta moche-Lambayeque, según los encuestados los resultados detallan que todos superaron el promedio, por lo cual se muestra que la dimensión característica intelectuales alcanza una media de 3.97 y una brecha de 1.03, mencionando de que todo emprendedor es hábil e inteligente para los negocios, y en este rubro aún más por la competencia, por lo cual se identificó que características intelectuales más relevantes se deben el emprendedor es creativo y ve posibilidades de poder innovar en los procesos y atención que



brinda en el sector, así mismo, no le resulta difícil encontrar soluciones a los problemas que se presentan, puesto que conoce muy de cerca cómo se maneja el negocio, por lo cual se adapta rápidamente a los cambios que el entorno conlleva, refiriendo que en la tabla N° 5 los emprendedores tienen que adaptarse a los cambios de la competencia y dónde se muestra el mayor porcentaje de negocios es en la ciudad de Chiclayo con un 65.6%, datos que al ser comparados por Campo, Amar, Olivero, & Boom (2018) quienes mencionan que los emprendedores tienden a ser personas creativas, que priorizan las normas y valores que beneficien a su empresa, muestran calidad en lo que realizan con la debida responsabilidad, esfuerzo e iniciativa, también es imaginativo y centrado en el aspecto personal, por lo cual, optan por obtener grados de autonomía e interés para así evitar la rutina y la monotonía, para mejorar las capacidades y conocimientos de los proyectos personales que se encuentran en camino. Morales-Gualdrón y Pineda (2015) en su investigación menciona características del perfil personal del emprendedor, son los atributos relacionados con la calidad de servicio, por lo cual propusieron un modelo que relaciona las características del empresario y su incidencia en las prácticas de gestión del servicio, y estas últimas en la supervivencia empresarial. Por otro lado, Meng-Lei & Yu-Hsi (2020) concluyeron que se cultivaría el conocimiento relacionado en el espíritu empresarial de restaurantes durante la capacitación para mejorar la competencia de los empleados o estudiantes de hotelería. Con estos resultados se afirma que la identificación de los factores intelectuales del emprendedor, si contribuye de una manera favorable los trabajos realizados en el rubro gastronómico de la ruta Moche- Lambayeque, además Cherwitz y Hartelius (2007) mencionan que la característica o espíritu empresarial intelectual tiene influencia en la actualidad a través de sus hallazgos de investigación e ideas innovadoras.

## Identificar las competencias generales del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta moche-Lambayeque.

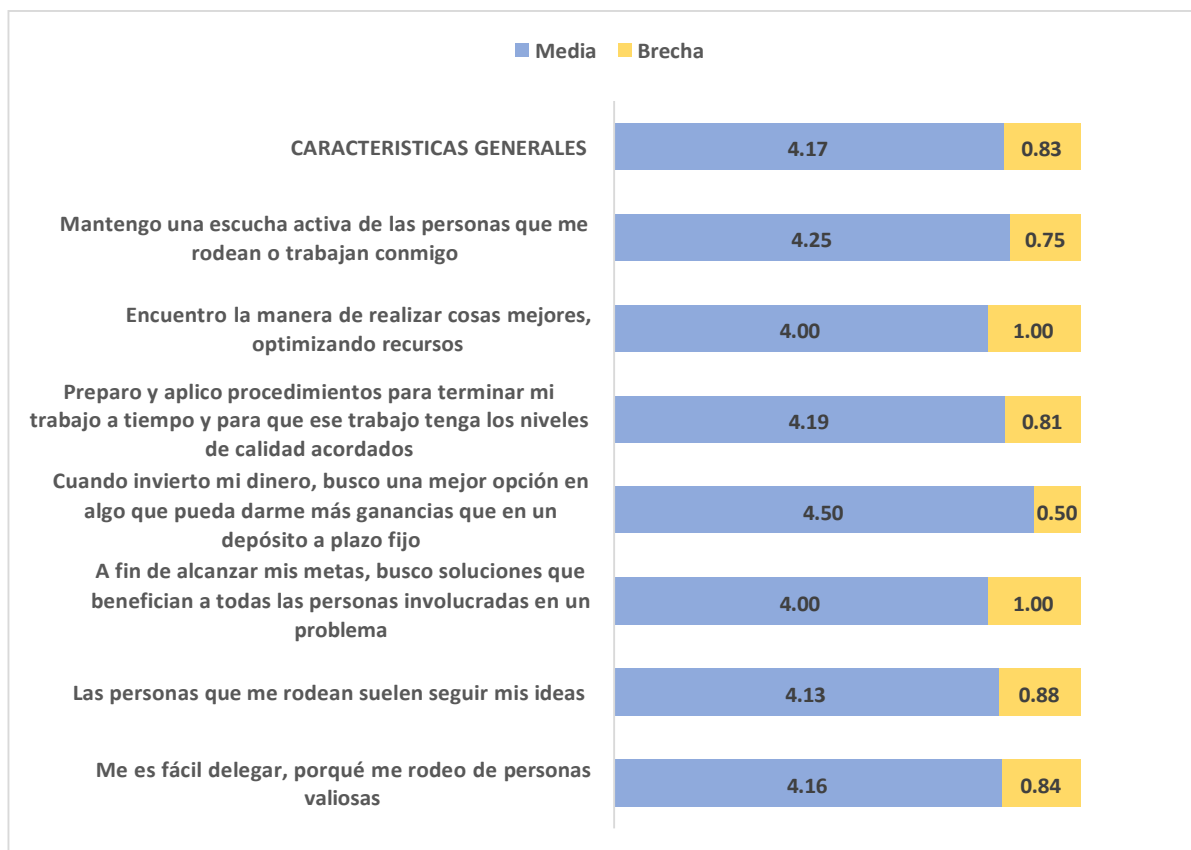


Figura 6. Dimensión Competencias Generales

En respuesta del objetivo específico, Identificar las competencias generales del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta moche-Lambayeque, según los encuestados los resultados detallan que todos superaron el promedio, por lo cual se muestra que la dimensión competencias generales alcanza una media de 4.17 y una brecha de 0.83, indicando que todos los emprendedores se encuentran actualizados y buscan beneficios para su empresa, por lo cual se identificó que las competencias generales más relevantes se deben a que el emprendedor cuando invierte dinero, busca las mejores opciones para beneficiar a su empresa y se convierta en una ganancia a plazo fijo, también mantiene activamente una escucha de las personas que se encuentran a su alrededor o que trabajan con él, así puede recolectar información e inducirla para sí mismo, para superar las barreras que se pueden presentar; por otro lado, prepara y aplica procedimientos en cuanto al tiempo, para estar organizado y terminar con prontitud los trabajos con los niveles de calidad que pide el sector. Datos que al ser comparados por Pérez-Bustamante y Such (2017) quienes concluyeron que las competencias creativas, parecen más

necesarias tales como la orientación innovadora y artística, así mismo, también encontraron que el rigor del perfil del emprendedor gastronómico es excelente dependiendo de las competencias adecuadas, con estos resultados se afirma que la identificación de los competencias generales del emprendedor, si contribuye de una manera favorable los trabajos realizados en el rubro gastronómico de la ruta Moche- Lambayeque, además, según Bird (1995) las competencias generales de un emprendedor, incluyen conocimientos específicos, motivos, rasgos, autoimagen, roles sociales, etc. y habilidades.

## Perfil del encuestador

Tabla 6. Tabla dinámica: Edad, sexo, distrito al que pertenece y estado civil

	Sexo			distrito al que pertenece							estado civil				
	F	M	Total	Chiclayo	JLO	La Victoria	Lambayeque	Monsefú	Pimentel	Total	Casado	Soltero	Viudo	Total	
edad	30-35	0,0%	3,1%	3,1%	0,0%	3,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,1%	0,0%	3,1%	0,0%	3,1%
	35-40	0,0%	3,1%	3,1%	3,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,1%	0,0%	3,1%	0,0%	3,1%
	40-45	18,8%	6,3%	25,0%	15,6%	0,0%	3,1%	6,3%	0,0%	0,0%	25,0%	21,9%	3,1%	0,0%	25,0%
	45-50	6,3%	9,4%	15,6%	15,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	15,6%	15,6%	0,0%	0,0%	15,6%
	50-55	6,3%	12,5%	18,8%	3,1%	0,0%	0,0%	3,1%	3,1%	9,4%	18,8%	15,6%	3,1%	0,0%	18,8%
	55-60	3,1%	9,4%	12,5%	9,4%	3,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	12,5%	12,5%	0,0%	0,0%	12,5%
	60-65	6,3%	3,1%	9,4%	6,3%	0,0%	0,0%	3,1%	0,0%	0,0%	9,4%	6,3%	0,0%	3,1%	9,4%
	65-70	6,3%	6,3%	12,5%	12,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	12,5%	12,5%	0,0%	0,0%	12,5%
	Total	46,9%	53,1%	100,0%	65,6%	6,3%	3,1%	12,5%	3,1%	9,4%	100,0%	84,4%	12,5%	3,1%	100,0%

En la tabla N° 6 se evidencia que la edad promedio más relevante de los emprendedores del rubro gastronómico, se encuentran en un rango de 40 – 45 años de edad, equivalente al 25%, conforme al sexo, el 53.1% indica que la mayor parte de los emprendedores son hombres, así mismo, con respecto al distrito al que el emprendedor pertenece se encuentra en centro de Chiclayo con un 65,6% y por último, el estado civil que predomina es el de casado con un 84,4%

Tabla 7. Tabla dinámica: Fecha de apertura de su establecimiento y tiempo de vida de su emprendimiento

		Tiempo de vida de su emprendimiento								Total
		5-10	10-15	15-20	20-25	25-30	30-35	40-45	50-55	
Fecha de apertura de su establecimiento	1965-1970	0,0%	3,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,1%
	1970-1980	0,0%	0,0%	3,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,1%
	1980-1990	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	1990-2000	0,0%	9,4%	0,0%	0,0%	6,3%	3,1%	0,0%	0,0%	18,8%
	2000-2010	0,0%	75,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	75,0%
	2010-2019	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Total	0,0%	87,5%	3,1%	0,0%	6,3%	3,1%	0,0%	0,0%	100,0%

En la tabla N° 7 se evidencia que la fecha de apertura del establecimiento de los emprendedores se encuentra entre los años 2000-2010 con un 75%, mientras que el tiempo de vida de su emprendimiento se encuentra entre los 10-15 años.

Tabla 8. Tabla dinámica: Tipo de negocio y a qué edad inició con el emprendimiento

		A qué edad inició con el emprendimiento										Total	
		menos de 20 años	20-24	25-29	30-34	35-40	40-44	45-49	50-54	55-60	60-64		65 en adelante
Tipo de Negocio	Familiar	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Sociedad entre amigos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Individual	9,4%	3,1%	12,5%	18,8%	18,8%	9,4%	12,5%	6,3%	0,0%	0,0%	9,4%	100,0%
	Sociedad de hecho	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Total	9,4%	3,1%	12,5%	18,8%	18,8%	9,4%	12,5%	6,3%	0,0%	0,0%	9,4%	100,0%

En la tabla N° 8 se evidencia que el tipo de negocio predominante es el individual con un 100%, por otro lado, la edad en que se inició el emprendimiento se encuentra de entre los 30-40 con un 37,6%.

Tabla 9. Tabla dinámica: ¿Cuáles son los motivos que intervinieron en su decisión de emprendimiento? Y ¿qué conocimientos tenía antes de emprender en el rubro gastronómico

		Antes de iniciar el emprendimiento, ¿Qué conocimientos tenía antes de emprender en el rubro gastronómico							
		Cocina	Manipulación de alimentos	Tributación básica	Manejo de inventarios	Atención al cliente	Situación del mercado	Técnicas de servicio	Total
		% de N tablas	% de N tablas	% de N tablas	% de N tablas	% de N tablas	% de N tablas	% de N tablas	% de N tablas
Cuáles son los motivos que intervinieron en su decisión de emprendimiento	Oportunidad de negocio	18,8%	0,0%	9,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	28,1%
	Independencia laboral	68,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	68,8%
	Profesión/vocación	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Mejorar ingresos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Tradición familiar	3,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,1%
	Desempleo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Otros	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Total	90,6%	0,0%	9,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%

En la tabla N° 9 se evidencia que los motivos que intervinieron en la decisión de emprendimiento se encuentra la independencia laboral con un 68,8%, no dejando de lado a la oportunidad de negocio con un 18,8%, mientras que los conocimientos que tenían los emprendedores antes de dedicarse al rubro gastronómico son la experiencia en la cocina (logística, cocina, atención) con un 96,6, también tenían conocimiento sobre tributación básica reflejado en un 9,4%.

## V. Conclusiones

En cuanto al objetivo general, se determinó que las características del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta Moche Lambayeque, se mostró que las dimensiones más significativas son las características personales, esto es debido a que los emprendedores son entusiastas, con ánimos y llenos de esperanza ante cualquier circunstancia, y por último, es independiente porque ocasionalmente obtiene conocimiento de otras personas, ya que para este emprendedor la experiencia es lo que lo lleva trascender en su negocio.

Con respecto a los factores motivacionales del emprendedor, los resultados superaron el promedio, ya que los emprendedores toman en cuenta a personas influyentes al momento de tomar sus decisiones, porque la mayoría de ellos tienen negocios rentables, lo cual ayudará a alcanzar las metas y objetivos que se propongan.

En cuanto a las características personales del emprendedor, se identificó que las características más notables se deben que cuando toman alguna decisión el emprendedor primero analiza las opciones que tenía en mente para poder proceder con el debido cuidado, de tal manera, cuando pretende obtener algo insiste hasta lograrlo, por tal motivo, se muestra optimista a pesar de las dificultades que conlleva tener un negocio en el rubro gastronómico.

En cuanto a las características físicas del emprendedor, se identificó que las características más importantes se deben que el emprendedor tiene un enfoque claro de lo que desea obtener. Así mismo, las metas y objetivos que se traza son a largo plazo, ya que el sector gastronómico está muy bien atendido y reconocido internacionalmente, tomando en cuenta que la edad es una característica sustancial para dirigir el negocio.

Por consiguiente, las características intelectuales del emprendedor, se identificó que entre las características más relevantes es ser creativo y aprovecha las posibilidades de poder innovar en los procesos y la atención que se brinda en el sector, dicho esto, al emprendedor no le resulta dificultoso hallar soluciones a los inconvenientes que se presentan, puesto que conocen muy de cerca cómo se sobrelleva el negocio, adaptándose rápidamente a los cambios que el entorno conlleva.

Finalmente, en las competencias generales del emprendedor, se identificó que las competencias más notables se deben que el emprendedor cuando realiza alguna inversión trata de buscar un beneficio para su empresa, convirtiéndolo en una ganancia a plazo fijo, otro punto es que escucha activamente lo que se comenta a su alrededor, así puede recolectar información e inducirla para mejorar, para superar las barreras; por otro lado, prepara y aplica



procedimientos en cuanto al tiempo, para poder estar organizado y terminar con prontitud las labores con los niveles de calidad que pide el sector.

## **VI. Recomendaciones**

Para mejorar la caracterización del emprendedor en el rubro gastronómico de la ruta Moche – Lambayeque, la entidad a cargo (GERCETUR) de este rubro debe capacitar a los propietarios en logro de objetivos y gestión del tiempo, además temas de emprendimiento que abarque todos los aspectos relacionados a personalidad, competencias, emprendimiento, negociación, lo que permitirá desenvolverse más en su campo de trabajo, con seguridad y confianza.

Después de identificar los factores motivacionales, se sugiere que el emprendedor se encuentre rodeado de un ambiente laboral con personas positivas y que aporten a mejorar sus metas propuestas, así como también buscar las herramientas necesarias que sirvan como guía o base para su negocio, tales como talleres (promoción de la salud y talleres de riesgos, coaching), capacitaciones en comunicación asertiva y charlas con respecto al rubro, de esta manera que se sientan motivados, generando confianza para continuar su negocio.

Al identificar las características personales, se propone que el emprendedor debe seguir capacitándose o especializándose, para enriquecer sus habilidades y destrezas, y así tomar las mejores decisiones, teniendo en cuenta su creatividad, optimismo y perseverancia, lo que también lo ayuda a conseguir lo que se propone a pesar de las dificultades que conlleva a tener un negocio, así como también realizar una capacitación enfocado en herramientas para la sostenibilidad empresarial, lo que permitirá aumentar la perseverancia y manejar correctamente el conocimiento en sus actividades.

Luego de identificar las características físicas es necesario que los emprendedores deleguen actividades de acuerdo a los puestos y habilidades de los trabajadores para mejorar el uso eficiente de la energía del gerente, enfocándolo en tareas relevantes para la empresa (uso eficiente del tiempo), porque actualmente estas personas trabajan las 24 horas del día, lo cual perjudica su salud física y mental, influyendo en el incumplimiento de sus metas y nuevos proyectos.

Según la identificación a las características intelectuales, se recomienda que los emprendedores sigan desarrollando su aspecto intelectual, a través del aprendizaje de nuevos enfoques que se encuentran en diarios, revistas, sitios web e información con respecto a sector gastronómico y en el emprendedurismo, esto permitirá potenciar su creatividad e innovar sutilmente y diferenciarse del resto, y así tener las mejores soluciones ante problemas que se les presente.

Finalmente, al identificar las competencias generales, se sugiere que los emprendedores sigan manteniendo el enfoque de sus negocios, así mismo, capacitarse constantemente en temas de liderazgo referente al emprendimiento, ideas de negocios y el uso de herramientas de gestión, para que el negocio perdure en el tiempo, también considerar la experiencia y creatividad, para seguir emprendiendo y trascender, ya que se necesita que el emprendedor sea competente y eficaz, debido a que el rubro gastronómico en esta ruta Moche es un mercado competitivo por la calidad y servicio que se ofrece.

## VII. Lista de referencias

- Alcaraz, R. (2011). *EL Emprededor dE Éxito* (cuarta ed.). México: McGRAW-HILL.
- Aramendía, S. (2014). *La energía del emprendedor*. Pro universitarios.
- Arthurs, J., & Busenitz, L. (2006). Dynamic capabilities and venture performance: The effects of venture capitalists, *Journal of Business Venturing*, vol. 21, n. 2, pp. 195-215.
- América economía. (25 de JULIO de 2016). *5 tips para emprender con éxito un negocio gastronómico*. Obtenido de <https://mba.americaeconomia.com/articulos/notas/5-tips-para-emprender-con-exito-un-negocio-gastronomico>
- Baum, J.R., Locke, E.A., & Smith, K.G. (2001). A multidimensional model of venture growth. *Academy of Management Journal*, 44 (2), 292-303.
- Benavides, M., & Tupayachi, M. (2015). *Emprendimiento y perfil del emprendedor en la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, periodo: 2014-2015*. Cusco - Perú: Universisad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.
- Begley, T. M. (1995). Using founder status, age of firm, and company growth rate as the basis for distinguishing entrepreneurs from managers of smaller businesses. *Journal of Business Venturing*, 10, 249- 263.
- Beugelsdijk, S., & Noorderhaven, N. (2005). Personality characteristics of selfemployed; an empirical study. *Small Business Economics*, 24, 159-167.
- Bird, B. (1995). Towards a theory of entrepreneurial competency. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, Vol. 2, pp. 51-72.
- Burch, J. (1986). *Entrepreneurship*. USA: J. Wiley and Sonsl.
- Campo, L., Amar, P., Olivero, E., & Boom, C. (2018). Factores personales y motivacionales asociados a las capacidades emprendedoras. *Revista ESPACIOS*, 39 (14), 5.
- Bóveda, J., Oviedo, A., & Yakusik, A. (2015). *Manual de Emprendedorismo*. Uruguay.
- Cano, J. (2015). *Emprendedores La Aventura de Crear tu Propio Camino*. IT Campus Academy.
- Colmenares, G., & Villasmil, L. (2008). Toma de decisiones y perfil de competencia del gerente de las instituciones de educación superior(ies) en Venezuela. Venezuela: Revista Electrónica de Humanidades, Educación y Comunicación Social.

- Chen, S., & Elston, J. (2013). Entrepreneurial motives and characteristics: An analysis of small restaurant owners. *ELSEVIER, International Journal of Hospitality Management* 35, 294–305
- Chaston, I., Badger, B., & Sadler-Smith, E. (1999). Organisational learning: research issues and application in SME sector firms”, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 5 No. 4, pp. 191-203.
- Cherwitz, R. A., & Darwin T. (2005). Crisis as opportunity: An entrepreneurial approach to productivity in higher education. In J. E. Miller and J. Groccia (Eds.), *Enhancing Productivity in Higher Education* (pp.58–68). Bolton, MA: Anker Publishing.
- Cherwitz, R. A., & Hartelius E. J. (2007). Making a “Great‘Engaged’ University” requires rhetoric. In J. Burke (Ed.), *Fixing the Fragmented University: Decentralization with Directionm* 265–88.
- Cheng, M. I., & Dainty, A. R. J. (2003). The differing faces of managerial competency in Britain and America”, *Journal of Management Development*, Vol. 22 No. 6, pp. 527-37.
- Chia, R. (1995). From modern to postmodern organizational analysis. *Organization Studies*, 16(4), 579-604.
- Churchill, N.C. and Lewis, V.L. (1983). The five stages of small business growth. *Harvard Business Review*, 61 (3), 1-12.
- Dongil, E., & Cano, A. (2014). *Guía del desarrollo personal*. Sociedad Española para el Estudio de la Ansiedad y el Estrés (SEAS)
- Fernández, M., Ramírez, M., López, S., Gauna, M., & César, R.(2019). Caracterización de emprendedores y emprendimientos del sector turístico de Esquel, Argentina. *Universidad Nacional de la Patagonia San Juan Bosco*, 159-181.
- García, D. E. (2016). *El perfil de la mujer emprendedora en la microempresa en el subsector alimentos*. tesis de doctorado, Universitat Politècnica de Catalunya Barcelonatech.
- Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.
- Gestión. (2018). *Perú es el tercer país con mayor cantidad de emprendimientos en fase temprana a nivel mundial*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/peru-tercer-pais-mayor-cantidad-emprendimientos-fase-temprana-nivel-mundial-240264-noticia/?ref=gesr>

- Haber, S., & Reichel, A. (2007). The cumulative nature of the entrepreneurial process: The contribution of human capital, planning and environment resources to small venture performance. *Journal of Business Venturing*, 22 (1),119-145.
- Hayton, J. C., & Kelley, D.J. (2006). A competency-based framework for promoting corporate entrepreneurship. *Human Resource Management*, 45 (3), 407-27.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill Education.
- Hidalgo, L. F. (2017). Características del Emprendedor. *Revista Empresarial*.
- Jaramillo, M. (2016). *Estudio del perfil del emprendedor gastronómicos en establecimientos de alimentos y bebidas de tercera y cuarta categoría, en el sector sur del distrito metropolitano de Quito*. Trabajo de titulación previo a la obtención del Título de Ingeniería en Administración Turística y Hotelera, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, Ciencias Económicas y administrativas, Sangolqui. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/11922/T-ESPE-053340.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Johnson, B. R. (1990). Toward a multidimensional model of entrepreneurship: The case of achievement motivation and the entrepreneur. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14, 39-54.
- Koh, H. C. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students. *Journal of Managerial Psychology*, 11(3), 12-25.
- Kuratko, D. F. (2005). The emergence of entrepreneurship education: development, trends, and challenges, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29 (5), 577–598.
- Lachman, R. (1980). Toward measurement of entrepreneurial tendencies. *Management International Review*, 20 (2), 108-116.
- Le Bras, F. (1995). *Sé tu propio Jefe. Guía del trabajo en casa*. . Barcelona: Salvat Editores S.A. Colección vida profesional.
- Lerner, M., & Almor, T. (2002). Relationships among strategic capabilities and the performance of women-owned small ventures. *Journal of Small Business Management*, 2, 109-25.
- Lee, H., Lee, J., Shim, K. and Lee, H. (2016). Entrepreneurial Characteristics: A Systematic Literature Review. PACIS 2016.

- Matlay, H. (2005). Researching entrepreneurship and education. *Education + Training*, 47 (8-9), 665-677.
- Man, T., Lau, T., & Chan, K. F. (2002). The competitiveness of small and medium enterprises. A conceptualisation with focus on entrepreneurial competencies”, *Journal of Business Venturing*, 2, 123-42.
- Nuthall, P.L. (2006). Determining the important management skill competences: the case of family farm business in New Zealand. *Agricultural Systems*, 88 (2/3), 429-50.
- McClelland, D., & Winter, D. (1970). *Como se Motiva el Éxito Económico*. México: Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana.
- Meng-Lei, M., & Yu-Hsi, Y. (2020). Constructing the Assessment Scale of Youth’s Restaurant Entrepreneurship Competency: The Case of Taiwan. SAGE.
- Miner, J. B. (1990). Entrepreneurs, high growth entrepreneurs, and managers: Contrasting and overlapping motivational patterns. *Journal of Business Venturing*, 5 (4), 221-234.
- Mitchelmore, S., & Rowley, J. (2010). Entrepreneurial competencies: A literature review and development agenda, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 16 (2), 92-111.
- Morales, S., & Pineda, U. (2015). *Factores del perfil del emprendedor y de la gestión del servicio que inciden en la supervivencia empresarial: casos del oriente de Antioquia (Colombia)*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64639792010>
- Morelix, A., Fairlie, R. W., & Tareque, I. (2017). Kauffman index of startup activity: Metropolitan area and City Trends.
- Moreno, S., & Egusquiza, C. (2017). Características emprendedoras en alumnos de últimos ciclos de la carrera de Administración de Empresas de una Universidad Privada de Lima. Lima: Universidad San Ignacio de Loyola.
- Morris, M. H., Webb, J. W., Fu, J., & Singhal, S. (2013). A Competency-Based perspective on entrepreneurship education: Conceptual and empirical insights, *Journal of Small Business Management*, 51 (3), 352-369.
- Mueller, S. L., & Thomas, A. S. (2001). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16, 51- 75.

- Mulder, M., Lans, T., Verstegen, J., Biemans, H., & Meijer, Y. (2007). Competence development of entrepreneurs in innovative horticulture, *Journal of Workplace Learning*, 19 (1), 32-44.
- Nasip, S., & Suryati, R. (2015). Entrepreneurial Characteristics and Motivation Factors of New Venture Owners: A Case in the Food-service Industry. ResearchGate.
- Perez-Bustamante, D. C., & Such, M. J. (2017). Perfiles y competencias del sector gastronómico español. *Revista de estudios de juventud*, 118, 161-172.
- Pesantes, M. A. (2015). *Atributos personales y del negocio de los emprendedores del sector de alimentos, que constituyeron sus emprendimientos en la ciudad de Guayaquil*. Tesis de pregrado, Universidad Casa Grande. Obtenido de <http://dspace.casagrande.edu.ec:8080/handle/ucasagrande/635>
- Peteraf, M. A., & Barney, J. B. (2003). Unraveling the resource-based tangle, *Managerial and Decision Economics*, 24 (4), 309–323
- Pinar (2015). The Specific Characteristics of Entrepreneurship Process in Tourism Industry. ResearchGate.
- Pirnar I., & Bulut C. (2012). Turizm sektorunde girisimcilik ve girisimci ozellikleri. *Girisimcilik İklimi*, 1/2, 32-34.
- Real Academia Española de la Lengua Española. (1992). *Emprendimiento*
- Reynolds, P.D., Bygrave, W.D., Autio, E., Cox, L.W. and Hay, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor Executive Report*. Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation, Kansas City, MO.
- Sajjadi, A. (2004). New emerging leadership theories and styles. *Echnical Journal of Engineering and Applied Sciences*. *Technical Journal of Engineering and Applied Sciences*, 4.
- Sánchez, L. (2003). *Perfil psicológico del autoempleado*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Stewart, W. H., Watson, W. E., Carland, J. C., & Carland, J. W. (1999). A proclivity for entrepreneurship: A comparison of entrepreneurs, small business owners, and corporate managers. *Journal of Business Venturing*, 14(2), 189-214.



- Terry, D. D. (2018). Perfil emprendedor y uso de herramientas de gestión de los egresados de la Universidad San Ignacio de Loyola. Lima: Universidad San Ignacio de Loyola.
- Vásquez, J. (2016). *El emprendimiento empresarial. La importancia de ser emprendedor*. (2 ed.). IT Campus Academy. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=TxffDQAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Volery, T., Mueller, S., & von Siemens, B. (2015). Entrepreneur ambidexterity: A study of entrepreneur behaviors and competencies in growth oriented small and medium-sized enterprises, *International Small Business Journal*, vol. 33, n. 2, pp. 109-129.
- Yukl, G. (2008). *Liderazgo en las organizaciones*. España: Sexta edición. España: Pearson Educación S.A.
- Zahra, S.A., Sapienza, H.J. and Davidsson, P. (2006). Entrepreneurship and dynamic capabilities: A review, model and research agenda, *Journal of Management Studies*, vol. 43 (4), 917-955.

## VIII. Anexos

Anexo 1:



### CUESTIONARIO PARA DETERMINAR O CONOCER LAS CARACTERISTICAS DE LOS EMPRENDEDORES DEL RUBRO GASTRONÓMICO DE LA RUTA MOCHE- LAMBAYEQUE

**Objetivo:** La presente encuesta tiene la finalidad de recolectar la información directamente de los propietarios de restaurantes categorizados del sector Lambayeque, para determinar las características y motivaciones que lo identifican como emprendedores.

**Instrucciones:** lea detenidamente cada una de las preguntas y complete o seleccione la mejor respuesta, según su criterio

#### Datos Generales

Nombre del establecimiento: \_\_\_\_\_

Edad: \_\_\_\_ Sexo: \_\_\_\_ Distrito al que pertenece: \_\_\_\_\_ Estado civil \_\_\_\_

#### 1. Fecha de apertura de su establecimiento

Año	
Mes	

#### 2. ¿A qué edad inició con el emprendimiento de su negocio?

Menos de 20 años	
20-24	
25-29	
30-34	
35-39	
40-44	
45-49	
50-54	
55-59	
60-64	
65 en adelante	

3. ¿Tiempo de vida de su emprendimiento?

Para menos de un año	
Años	

4. Tipo de negocio

Familiar	
Sociedad entre amigos	
Individual	
Sociedad de hecho	

5. ¿Seleccione que productos se ofrecen en su establecimiento?

Desayunos	
Almuerzos	
Meriendas	
Platos a la carta	
Comida al paso	

6. Indique el número de personas que laboran en su establecimiento sin tomar en cuenta el emprendedor

1	
2	
3	
4	
5	
Más de 5	

7. ¿Cuáles son los motivos que intervinieron en su decisión de emprendimiento?

Oportunidad de negocio	
Independencia laboral	
Profesión/vocación	
Mejorar ingresos	
Tradición familiar	
Desempleo	
Otros	

8. Antes de iniciar el emprendimiento, ¿Qué conocimientos tenía antes de emprender en el rubro gastronómico

Cocina	
Manipulación de alimentos	
Tributación básica	
Manejo de inventarios	
Atención al cliente	
Situación del mercado	
Técnicas de servicio	

Evaluar las siguientes preguntas según la escala que visualiza:

1	2	3	4	5
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

<b>Cuestionario</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>N°</b>	<b>Factores Motivacionales</b>					
1	Confío plenamente en que puedo lograr lo que me proponga					
2	Me siento feliz con el solo hecho de lograr lo que me proponga					
3	Creo con firmeza en que tendré éxito en todo lo que me proponga hacer					
4	Yo cuido mis relaciones con los demás porque son importantes para mi futuro					
5	Logro que otros apoyen mis recomendaciones					
6	Me valgo de personas influyentes para alcanzar mis metas					
7	No quiero depender de las normas ni del control de otras personas					
8	Me siento seguro, incluso cuando alguien critica lo que he hecho					
	<b>Características Personales</b>					
9	Yo siempre me muestro optimista a pesar de las dificultades					
10	No me desaliento si encuentro obstáculos para alcanzar mis metas					
11	Si existe una oportunidad, no espero a que los demás hagan algo, yo tomo la iniciativa					
12	Cuando quiero algo, insisto hasta que lo consigo					
13	Me mantengo firme en mis decisiones, aun cuando otras personas me contradigan					
14	Antes de tomar una decisión analizo las alternativas existentes					
15	Aunque haya dificultades, yo termino lo que empiezo					
16	Cuando empiezo en emprender un negocio, no me asusta la idea de lo desconocido					
17	Considero que la perseverancia es importante para llegar al éxito					
18	Aunque no alcance mis objetivos en poco tiempo, no pierdo el interés					

<b>Características Físicas</b>					
19	Me entusiasma realizar cosas nuevas e inusuales				
20	Tengo una clara visión de las cosas que deseo alcanzar				
21	Me esmero en el cumplimiento de mis metas.				
<b>Características Intelectuales</b>					
22	Me adapto los cambios				
23	Veo posibilidades creativas (de innovación) en cada cosa que hago.				
24	No me resulta difícil encontrar varias soluciones a un mismo problema.				
25	Soy bueno para solucionar una gran cantidad de problemas al mismo tiempo				
26	Cuando enfrento un problema difícil invierto gran cantidad de tiempo en encontrar una solución.				
<b>Competencias Generales</b>					
27	Me es fácil delegar, porque me rodeo de personas valiosas				
28	Las personas que me rodean suelen seguir mis ideas				
29	A fin de alcanzar mis metas, busco soluciones que benefician a todas las personas involucradas en un problema				
30	Cuando invierto mi dinero, busco una mejor opción en algo que pueda darme más ganancias que en un depósito a plazo fijo				
31	Preparo y aplico procedimientos para terminar mi trabajo a tiempo y para que ese trabajo tenga los niveles de calidad acordados				
32	Encuentro la manera de realizar cosas mejores, optimizando recursos				
33	Mantengo una escucha activa de las personas que me rodean o trabajan conmigo				

Anexo 2:



**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE CUESTIONARIO  
POR JUICIO DE EXPERTOS**

Quien suscribe Johana M. Chávez Lomas, mediante la presente hago constar que el instrumento de recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de **Licenciado en Administración de Empresas**, titulado "**CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN EL RUBRO GASTRONÓMICO DE LA RUTA MOCHE-LAMBAYEQUE 2019**", elaborado por la estudiante **Karen Fiorella Llantop Molina**, reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 01 de Octubre de 2019.

\_\_\_\_\_  
**FIRMA DEL EXPERTO**

Dr./Mg./Lic. Nombre: Johana Milagritos Chávez Lomas  
Cargo Actual: Coordinadora del área de tutoría.



**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE CUESTIONARIO  
POR JUICIO DE EXPERTOS**

Quien suscribe Hgto. Cesar Olivares Villasis, mediante la presente hago constar que el instrumento de recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de **Licenciado en Administración de Empresas**, titulado **"CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN EL RUBRO GASTRONÓMICO DE LA RUTA MOCHE-LAMBAYEQUE 2019"**, elaborado por la estudiante **Karen Fiorella Liontop Molina**, reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 01 de Octubre de 2019.

\_\_\_\_\_  
FIRMA DEL EXPERTO

Dr./Mg./Lic. Nombre: Cesar Olivares Villasis

Cargo Actual: Docente FCCG - Coordinador Seguro de Impresat



**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE CUESTIONARIO  
POR JUICIO DE EXPERTOS**

Quien suscribe Jorge Huarachi chavez, mediante la presente hago constar que el instrumento de recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de Licenciado en **Administración de Empresas**, titulado "**CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN EL RUBRO GASTRONÓMICO DE LA RUTA MOCHE-LAMBAYEQUE 2019**", elaborado por la estudiante **Karen Fiorella Llontop Molina**; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 01 de Octubre de 2019.

  
 FIRMA DEL EXPERTO

Dr./Mg./Lic. Nombre: \_\_\_\_\_

Jorge J. HUARACHI

Cargo Actual: \_\_\_\_\_

Docente





**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE CUESTIONARIO  
POR JUICIO DE EXPERTOS**

Quien suscribe Dr. Jorge Kundaca Guerra....., mediante la presente hago constar que el instrumento de recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de Licenciado en Administración de Empresas, titulado "CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN EL RUBRO GASTRONÓMICO DE LA RUTA MOCHE-LAMBAYEQUE 2019", elaborado por la estudiante Karen Fiorella Llontop Molina; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente:

Chiclayo, 01 de Octubre de 2019.

FIRMA DEL EXPERTO

Dr./Mg./Lic. Nombre:

JORGE KUNDACA GUERRA

Cargo Actual:

PROFESOR

## Anexo 3:

## Edad del encuestado

En la figura 7 podemos apreciar que la edad de los emprendedores está dividida en 3 partes, tanto de emprendedores jóvenes con un 19% y de emprendedores con la edad avanzada con un 54%. Seguido con un 27% de emprendedores en la etapa de ancianidad

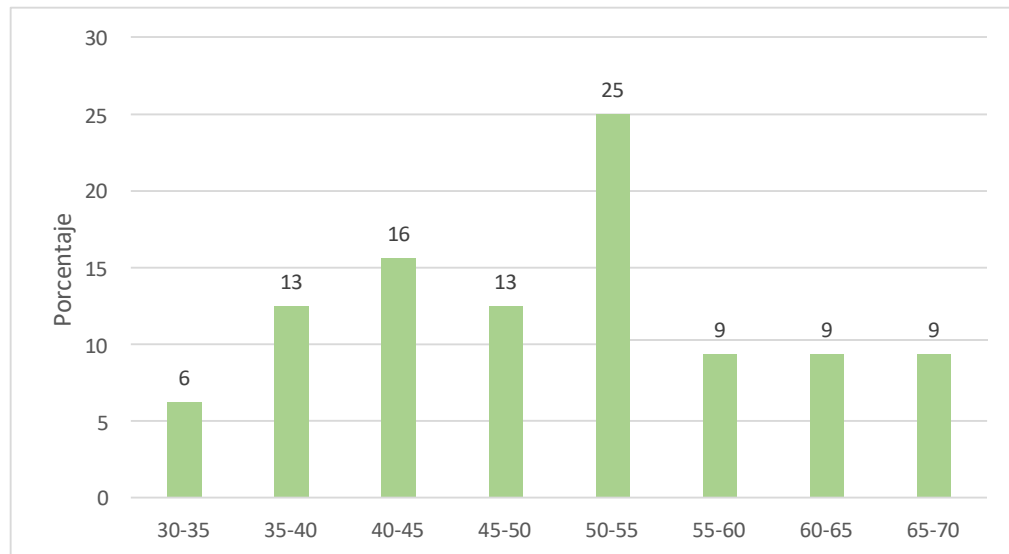


Figura 7: Edad

### Sexo del Encuestado:

En la figura 8 muestra la distribución de los emprendedores encuestados del sector gastronómico de 3, 2 y 1 categoría; los cuales nos dan como resultados, que el 53% son de sexo masculino, y el 47% son de sexo femenino.

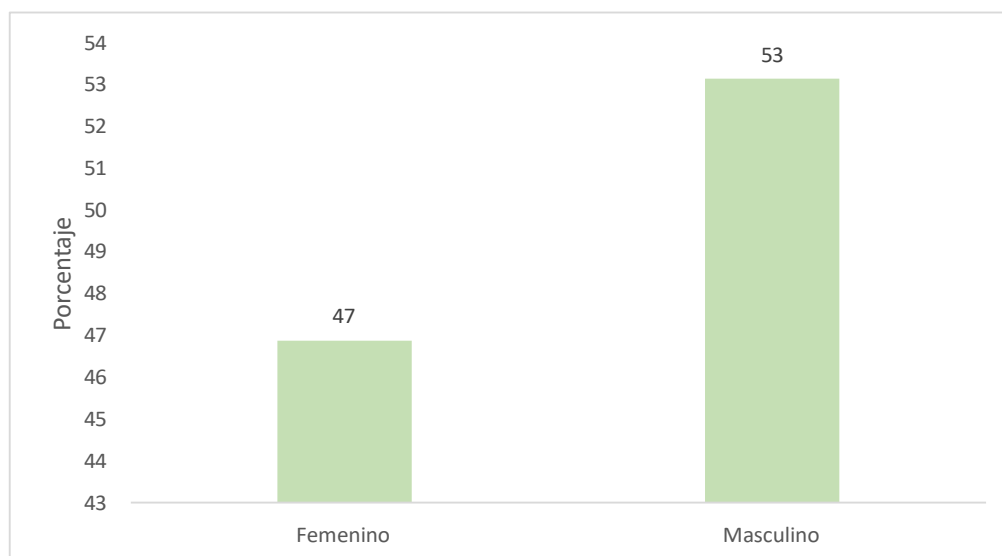


Figura 8 Sexo

### Distrito al que pertenece

En la figura 9 muestra la distribución de los emprendedores encuestados del sector gastronómico de 3, 2 y 1 categoría; los cuales nos dan como resultados, que el 66% son de la ciudad de Chiclayo, 13% son de Lambayeque, 9% son de Pimentel, el 6% son de José Leonardo Ortiz y el 3% son de la Victoria y Monsefú.

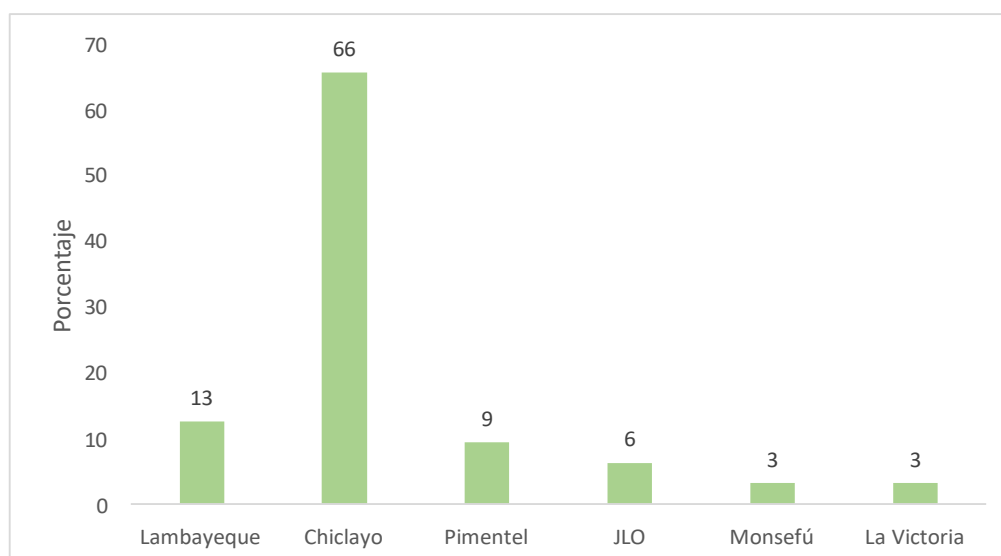


Figura 9 Distrito al que pertenece

### Estado civil del encuestado

En la figura 10. Son personas casadas los que han emprendido su negocio con un 84% de ahí le siguen las personas solteras con un 13%; estos emprendedores tendría más facilidad para poder invertir en su negocio, porque sus gastos serían menos y con mínimo porcentaje tenemos a los emprendedores con estado civil viudo con un, 3%

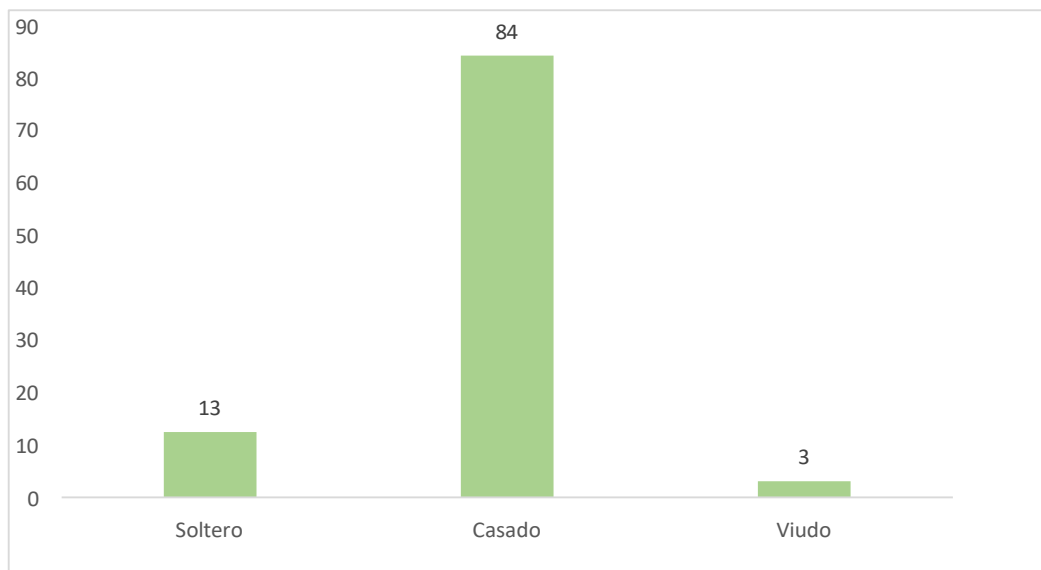


Figura 10 Estado Civil del Encuestado

### Fecha de apertura de su negocio

En la figura 11 muestra la distribución de los emprendedores encuestados del sector gastronómico; los cuales nos dan como resultados, que el 75% abrieron su negocio entre los años 2000 a 2010, el 19 % en los años 1990 a 2000, y el 3% entre los años de 1965 a 1980.

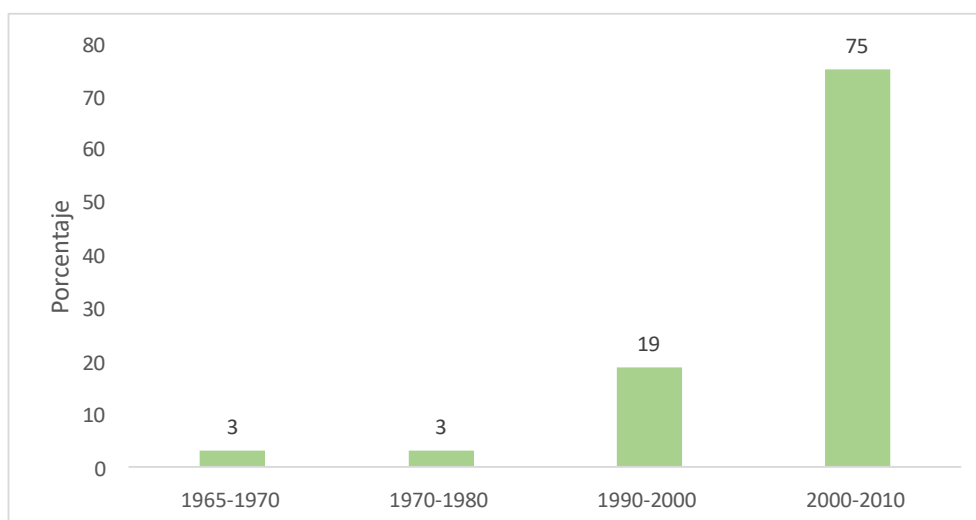


Figura 11 Fecha de apertura de Negocio

### A qué edad inició con el emprendimiento

En la figura 12 muestra la distribución de los emprendedores encuestados del sector gastronómico de 3, 2 y 1 categoría; los cuales nos dan como resultados, que el 9% iniciaron su negocio con una edad temprana de menos de 20 años. El 64% en edad joven de los 20 años hasta los 40 años, el 21% en edad avanzada de los 40 años hasta los 55 años y por último se encuentra los de etapa de ancianidad de 65 años hacia adelante con un 6%.

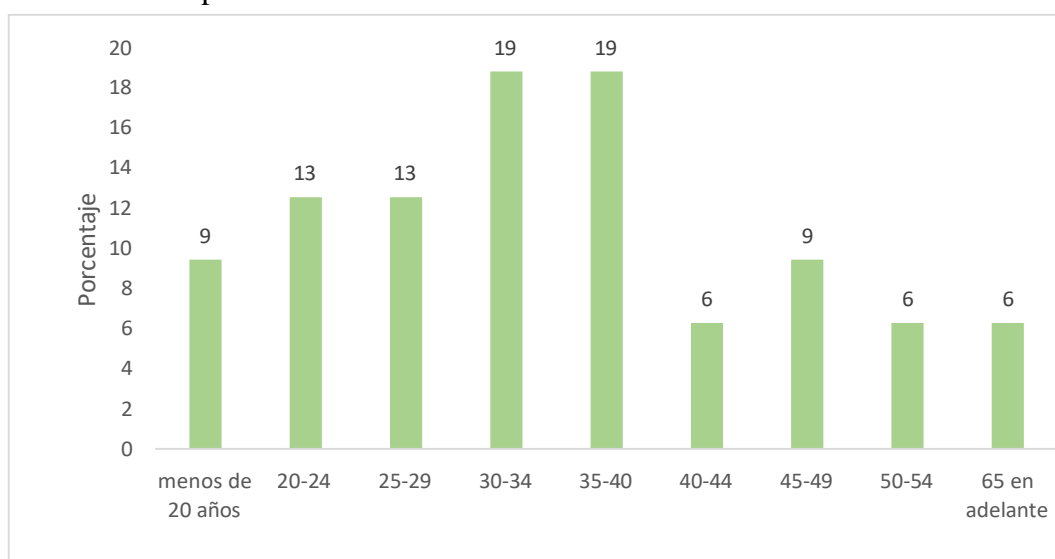


Figura 12 A qué edad inició con el emprendimiento

### Tiempo de vida de su emprendimiento

En la figura 13 muestra la distribución de los emprendedores encuestados del sector gastronómico de 3, 2 y 1 categoría; los cuales nos dan como resultados, que el 47% tiene un tiempo de vida de su emprendimiento de 10 a 15 años en el mercado, el 28% de 20 a 25 años, el 13% de 25 a 30 años y el 3% de 50 a 55 años.

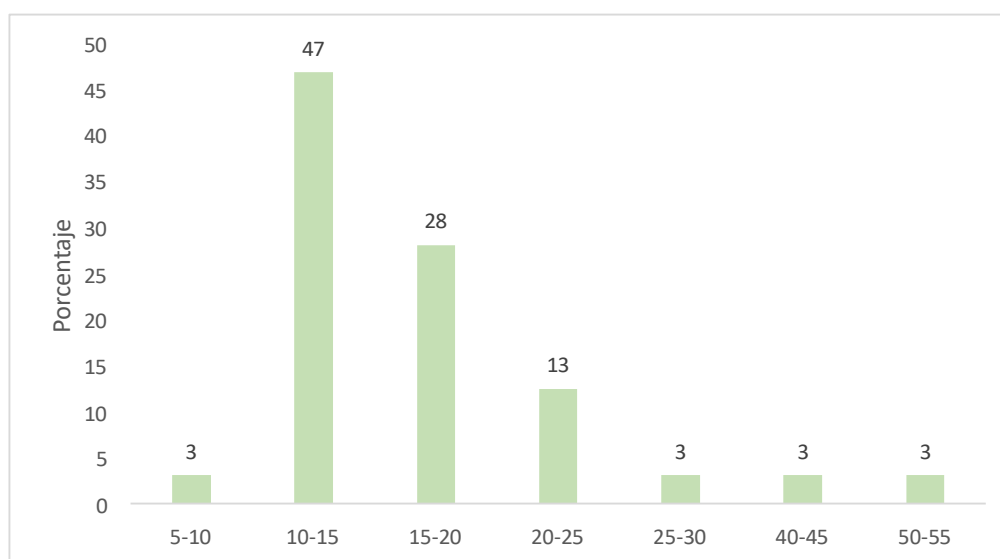


Figura 13 Tiempo de vida de su emprendimiento

### Tipo de Negocio

En la figura 14 muestra la distribución de los emprendedores encuestados del sector gastronómico de 3, 2 y 1 categoría; los cuales nos dan como resultados, que el 59% el tipo de negocio es individual, el 34% familiar y el 6% sociedad entre amigos.

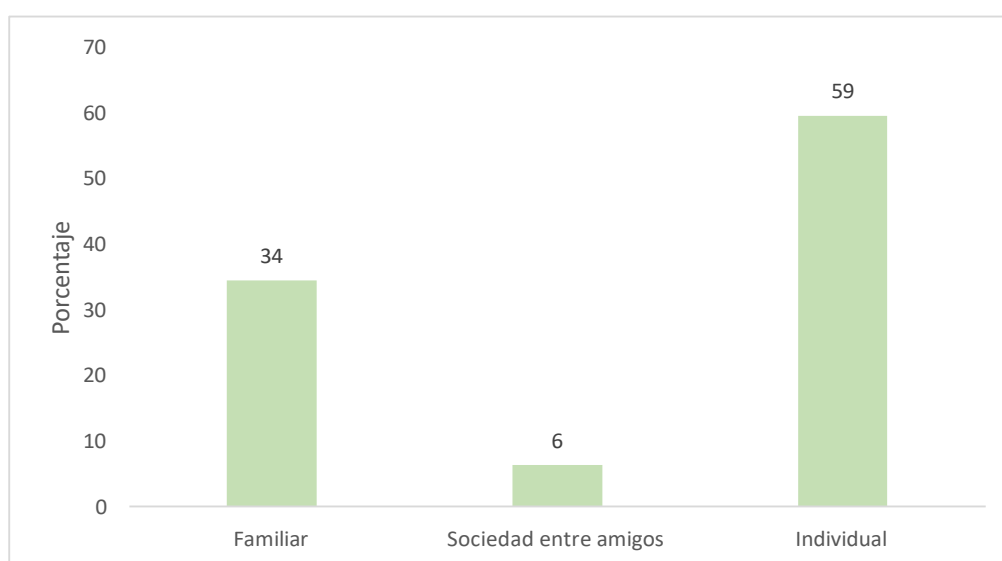


Figura 14 Tipo de negocio

### Seleccione que productos se ofrecen en su establecimiento

En la figura 15 muestra la distribución de los emprendedores encuestados del sector gastronómico de 3, 2 y 1 categoría; los cuales nos dan como resultados, que el 100% ofrecen en su establecimiento platos a la carta

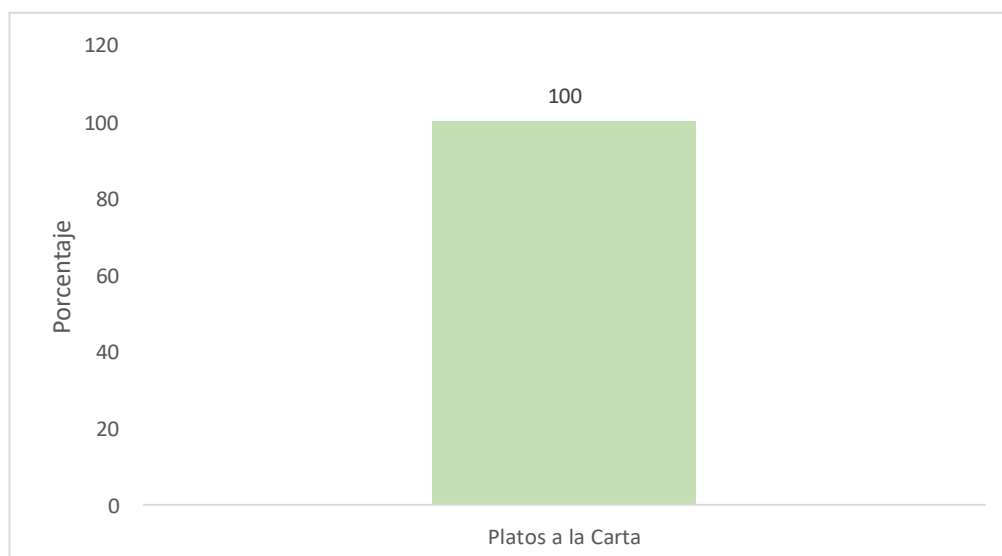


Figura 15 Productos que ofrecen en su establecimiento

Indique el número de personas que laboran en su establecimiento, sin tomar en cuenta el emprendedor

En la figura 16 muestra la distribución de los emprendedores encuestados del sector gastronómico de 3, 2 y 1 categoría; los cuales nos dan como resultados, que el 100% laboran más de 5 personas en su establecimiento.

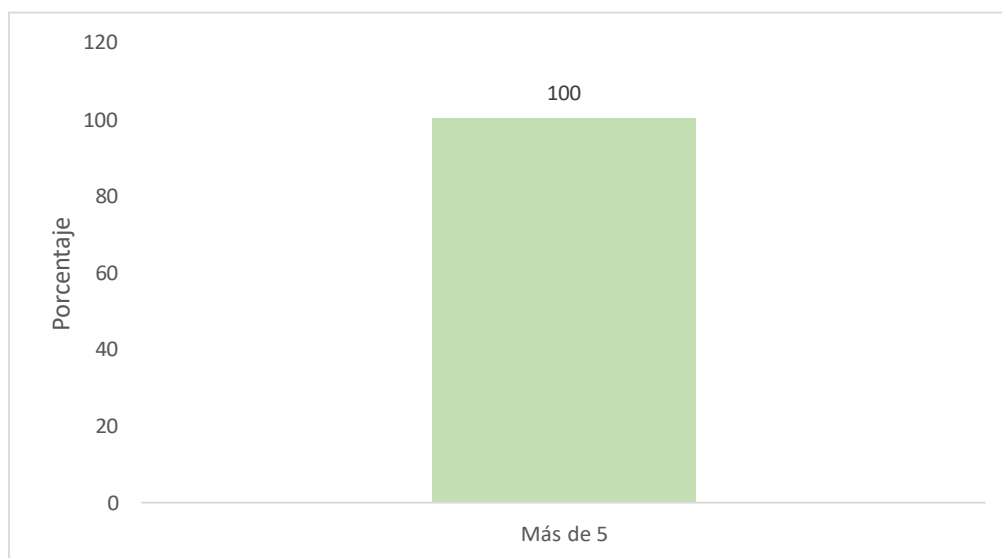


Figura 16 El número de personas que laboran en su establecimiento

Cuáles son los motivos que intervinieron en su decisión de emprendimiento

En la figura 17 muestra la distribución de los emprendedores encuestados del sector gastronómico de 3, 2 y 1 categoría; los cuales nos dan como resultados, que el 69% son independencia laboral; creando su propio empleo el 28% de oportunidad de negocio y el 3% de tradición familiar.

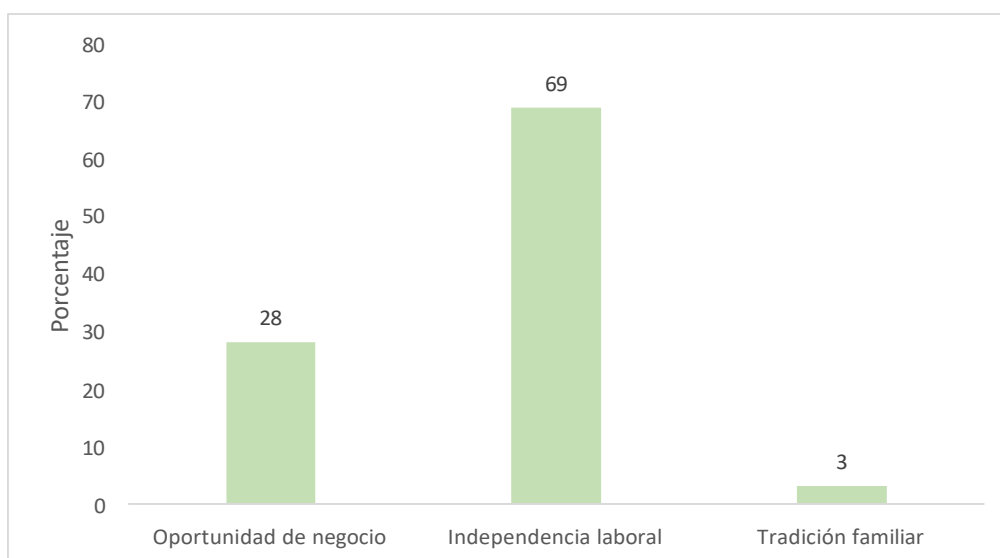


Figura 17 Motivos que intervinieron en su decisión de emprendimiento

Antes de iniciar el emprendimiento, ¿Qué conocimientos tenía antes de emprender en el rubro gastronómico

En la figura 18 muestra la distribución de los emprendedores encuestados del sector gastronómico de 3, 2 y 1 categoría; los cuales nos dan como resultados, que el 91% tenía conocimiento de cocina y el 9% de tributación básica.

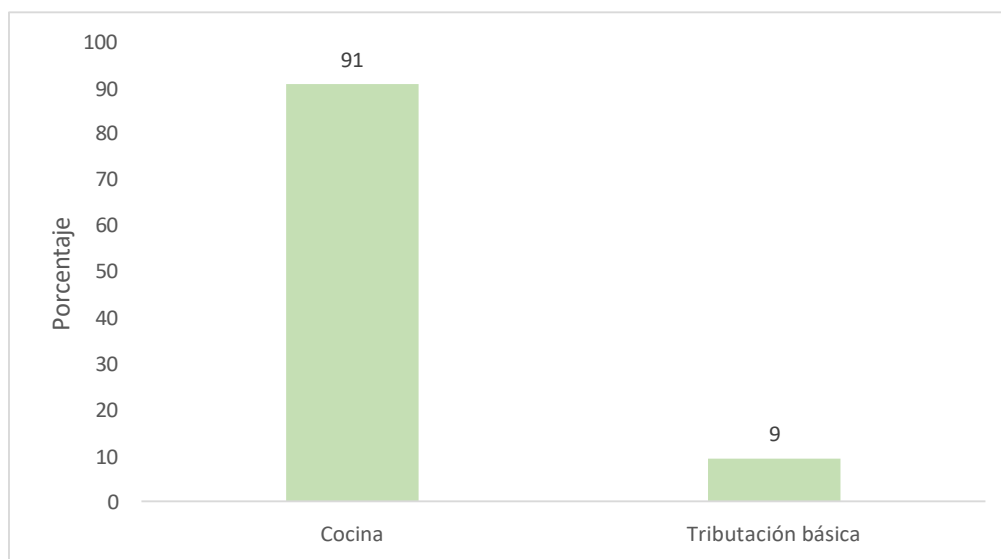


Figura 18 Qué conocimientos tenía antes de emprender en el rubro gastronómico



Anexo 4:

# CARACTERIZACIÓN DEL EMPREENDEDOR EN EL RUBRO GASTRONÓMICO DE LA RUTA MOCHE- LAMBAYEQUE 2019

*por* Karen Fiorella LLontop Molina

---

**Fecha de entrega:** 12-dic-2020 03:08p.m. (UTC-0500)

**Identificador de la entrega:** 1435211910

**Nombre del archivo:** R\_EN\_EL\_RUBRO\_GASTRON\_MICO\_DE\_LA\_RUTA\_MOCHE-LAMBAYEQUE\_2019.docx  
(4M)

**Total de palabras:** 14695

**Total de caracteres:** 83654

## CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDEDOR EN EL RUBRO GASTRONÓMICO DE LA RUTA MOCHE-LAMBAYEQUE 2019

### INFORME DE ORIGINALIDAD



### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>repositorio.espe.edu.ec</b> Fuente de Internet	<b>2%</b>
<b>2</b>	<b>tesis.usat.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>3</b>	<b>www.bmij.org</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>4</b>	<b>Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote</b> Trabajo del estudiante	<b>1%</b>
<b>5</b>	<b>Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola</b> Trabajo del estudiante	<b>1%</b>